

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

173

2003

Desaceleración económica 2002: Perspectiva regional

■ **Economía Española**
Evolución económica de las
comunidades autónomas

■ **Economía Internacional**
Disparidades espaciales
en Europa

■ **Sistema Financiero**
Mercados bancarios regionales

■ **Actualidad Social**
La calidad de vida en las
comunidades autónomas

■ Resumen de Prensa, Indicadores de Coyuntura y Previsiones, y Libros.



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

SUELO INDUSTRIAL EN CANTABRIA

con vistas al futuro

Desde SICAN gestionamos más de **3 millones de metros cuadrados** de terreno industrial, dotados con el más moderno equipamiento y en ubicaciones estratégicas, SICAN garantiza la disponibilidad de suelo para cubrir las necesidades del futuro crecimiento en Cantabria, en todos los ámbitos geográficos y de actividad.

POLÍGONOS PÚBLICOS REGIONALES

Nº	Polígono	Ubicación	Superficie (m ²)
1	El Vallegón	Sámano (Castro Urdiales)	142.000
2	Marrón	Ampuero	19.740
3	Las Marismas	Santoña	122.036
4	Ambrosero	Bárcena de Cicero	121.422
5	El Bosque	Entrambasaguas	134.152
6	Parque Empresarial Cantabria	Astillero	638.500
7	Guarnizo	Guarnizo	29.704
8	Requejada	Polanco	242.673
9	Las Navas	Cabezón de la Sal	60.028
			SUBTOTAL: 1.510.255

Nº	Polígono	Ubicación	Superficie (m ²)
10	Parque Empresarial Alto Asón	Ramales de la Victoria	194.000
11	Parque Empresarial Besaya	Reocin	831.075
12	Parque Científico Tecnológico	Santander	210.000
13	Parque Empresarial Villaescusa	Villaescusa	446.778
			SUBTOTAL: 1.681.778
			TOTAL INICIATIVA PÚBLICA REGIONAL: 3.192.033

ACTUACIONES SEPESES

Nº	Polígono	Ubicación	Superficie (m ²)
14	Reinosa	Reinosa	326.000



**GOBIERNO
de
CANTABRIA**

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

173

2003



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Patronato

JUAN R. QUINTÁS SEOANE (*Presidente*)
JOSÉ ANTONIO BONILLA (*Secretario*)
JOSÉ M^a BUENO LIDÓN
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ
JESÚS MEDINA OCAÑA
● RICARD PAGÉS FONT
● ATILANO SOTO RÁBANOS
● ADOLF TODO ROVIRA

Presidente de Honor

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

Director

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

Subdirector

FERNANDO PAMPILLÓN FERNÁNDEZ

Redactor-Jefe

FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

Cuadernos de Información Económica

*no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios
y previsiones expresadas por los autores de los artículos
incluidos en la publicación, ni avala los datos que éstos,
bajo su responsabilidad, aportan.*

Preimpresión

JLN.es
Arturo Soria 187; entr. 1; ofic. 3; 28043-Madrid

Diseño Cubierta

Bravo-Lofish

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas
para la Investigación Económica y Social
Padre Damián, 48. 28036-Madrid

Publicidad

JLE
Ginzo de Limia, 55; 28034-Madrid
Teléfono: 91-7305433
Fax: 91-7305379

Imprime

RAYCAR, S.A. Impresores
Matilde Hernández, 27; 28019-Madrid

Depósito legal: M. 402 - 1987
ISSN: 1132-9386

© FUNDACIÓN de las CAJAS de AHORROS CONFEDERADAS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

Sumario

pág.

Presentación

Economía Española

AVANCE DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS ESPAÑOLAS EN 2002 Y SERIE PROVISIONAL DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2002.– <i>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</i>	1
LA DINÁMICA DE LOS EJES ECONÓMICOS ESPAÑOLES EN 2002.– <i>José Villaverde Castro</i>	59
LA COMPENSACIÓN POR DESPLAZADOS EN LA FINANCIACIÓN DE LA SANIDAD DESCENTRALIZADA: VALORACIÓN DEL NUEVO FONDO DE COHESIÓN SANITARIA.– <i>Pedro A. Tamayo Lorenzo</i>	67
PRESENTE Y FUTURO DEL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES.– <i>Miguel Ángel Barberán Lahuerta</i>	73

Economía Internacional

DISPARIDADES REGIONALES EN EUROPA: EL IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN.– <i>José Villaverde Castro</i>	85
2002: UN EJERCICIO EXCELENTE PARA LA RENTA FIJA.– <i>David Cano Martínez y Manuel Cordero Pérez</i>	97
RESUMEN DE PRENSA	
— Comentario de Actualidad.– <i>Ramon Boixareu</i>	108
— La Información Económica en la Prensa Internacional	111

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LA REFORMA DE LA FINANCIACIÓN LOCAL: ¿EL SISTEMA DEFINITIVO?.– <i>José Barrio</i>	123
LOS MERCADOS BANCARIOS REGIONALES: UNA ESPECIE A PROTEGER.– <i>Santiago Carbó Valverde</i>	129
ASPECTOS FINANCIEROS DE LA EMIGRACIÓN IBEROAMERICANA EN ESPAÑA.– <i>J. Aranda, J. Maza, J. Pereira y F. Vega</i>	136

Actualidad Social

CALIDAD DE VIDA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.– <i>Francisco Alvira Martín y José García López</i>	145
---	-----

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

GABINETE DE COYUNTURA Y ESTADÍSTICA DE FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	153
LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	158

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM	163
INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.....	164
PREVISIONES DE INFLACIÓN	166

Libros

La educación profesional en España , de Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez.– <i>Josu Mezo</i>	169
Energía, fiscalidad y medio ambiente en España , de Alberto Gago Rodríguez y Xavier Labandeira Villot (dirección).– <i>Francisco J. Paniagua Soto</i>	170
Crisis cambiarias y financieras: una comparación de dos crisis , de Félix Varela Parache y Gerardo Jacobs Álvarez (coords.).– <i>Antonio M. Ávila Álvarez</i>	175

Presentación

Tal vez el hecho más significativo de la reciente evolución de la sociedad española sea el auge creciente de la percepción regional de las cuestiones relativas a la convivencia social, política y económica.

Auge creciente que conlleva una demanda también ascendente de información sobre la evolución regional en aspectos particularmente relevantes. En el terreno económico, la información suministrada por la estadística oficial sigue siendo, pese a la mayor demanda latente, marcadamente parcial, insuficiente y temporamentalmente desfasada respecto al acontecer de la actividad económica real.

UN COMPROMISO ANUAL

El esfuerzo estadístico oficial no es sustituible por el esfuerzo voluntarista de ninguna institución privada, pero tal como aquél viene desarrollándose en España, sí existe un espacio informativo, no cubierto, de aproximación a las principales magnitudes macroeconómicas regionales estimadas con criterios homogéneos, abiertas —como toda estadística— a precisiones sucesivas conforme mejoran las fuentes de información, y elaboradas con proximidad al período considerado, lo que permite su utilización tanto para conocimiento de los ciudadanos como para el ejercicio de la política económica regional.

Es ese espacio, posible y útil, el que, por decimoséptimo año consecutivo, viene a ocupar la estimación anual de las magnitudes económicas regionales que realiza el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS, bajo la experta dirección del estadístico y economista **Julio Alcaide Inchausti**.

Se trata de un trabajo con una metodología propia, largamente sedimentada, que no se cimenta en ningún modelo econométrico sino que partiendo de una primera elaboración basada en la evolución estimada de las ramas productivas y de su estructuración regional, se abre desde el inicio al debate y al contraste con los responsables económicos de todos los gobiernos autonómicos, a quienes la Fundación FUNCAS quiere expresar su más sincera gratitud, y de otros técnicos y expertos de cada comunidad autónoma, lo que permite ajustar la estimación inicial a la experiencia razonada y fundamentada de los intérpretes más genuinos de la economía de las diferentes regiones.

Otras colaboraciones de los profesores **Villaverde**, y, desde una óptica sociológica, **Alvira y García López**, permiten en conjunto resumir en diez

principales transmisiones los resultados de las estimaciones y valoraciones disponibles sobre la realidad regional española del, aún reciente, 2002.

1. La estimación del crecimiento del Valor Añadido Bruto para las diecisiete comunidades autónomas y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, conduce a un crecimiento del PIB a precios de mercado para el conjunto de España, en el año 2002, de un 2,6 por 100 en términos reales, que supera en 6 décimas a la estimación oficial contenida en la Contabilidad Trimestral (4º trimestre) cuya evaluación del crecimiento del PIB en 2002 es de un 2 por 100.

Aunque la evolución sectorial que contempla el trabajo de FUNCAS es bien distinta de la del INE en todos sus términos, las diferencias más acusadas se sitúan, básicamente, en los sectores de agricultura y pesca así como en las ramas energéticas.

2. En términos de Valor Añadido Bruto, todas las comunidades autónomas experimentan en 2002 una evolución positiva, desde el 2,85 por 100 de Murcia hasta el 0,24 por 100 de Baleares.

Salvo en Baleares, todos los crecimientos autonómicos —y, por supuesto, la media española— superan el crecimiento medio de la Unión Europea (1 por 100), habiéndose producido, por tanto, un avance en la convergencia.

El menor crecimiento en 2002 de todas las comunidades, respecto al experimentado en 2001, confirma la desaceleración de la economía española (2,19 en 2002 frente a 3,14 en 2001) vivida con intensidades muy distintas a nivel regional. Baleares, Valencia, Aragón y Cantabria son las que han visto reducir su tasa de crecimiento con mayor intensidad. Por el contrario, Castilla y León ha experimentado una evolución positiva de igual magnitud en ambos años.

En todas las comunidades ha aumentado el paro, siendo La Rioja, Madrid y Cataluña las que han experimentado mayores incrementos y, también en todas ha aumentado la productividad.

3. Seis comunidades han crecido por encima de la media española: Murcia (2,85), Navarra (2,74), Madrid (2,65), Castilla y León (2,49), Andalucía (2,40) y Cataluña (2,32).

Siete autonomías lo han hecho entre el 80 por 100 y el 100 por 100 de la media nacional: Comunidad Valenciana (2,15), Asturias (1,98), La Rioja (1,93), Galicia (1,89), Extremadura (1,86), Cantabria (1,78) y Castilla-La Mancha (1,75).

Otras tres han crecido entre el 75 por 100 y el 80 por 100 de la media: País Vasco (1,72), Aragón (1,72) y Canarias (1,66).

Sólo Baleares ha tenido un crecimiento inferior (0,24 por 100) que apenas llega al 11 por 100 de la media del conjunto.

En todo caso debe reseñarse que si se prescinde del caso singular de las Islas Baleares, el resto de los crecimientos autonómicos están muy concentrados en torno a la media, en un intervalo comprendido entre la media más o menos medio punto porcentual.

4. Si pasamos desde tasas de crecimiento, a niveles de PIB a precios de

mercado por habitante en euros corrientes del año 2002, el valor medio de España es de 18.013 euros, y si tomamos los valores de la renta familiar disponible, su valor medio alcanza 12.342,6 euros anuales.

Ocho comunidades superan a la media en PIB por habitante: Madrid, Baleares, Navarra, Cataluña, País Vasco, Rioja, Aragón y Comunidad Valenciana.

5. Entre 1995 y 2002 se ha producido una cierta convergencia regional, tanto en producción como en renta regional y renta familiar disponible. Si se toma la relación por cociente entre cada una de esas magnitudes correspondientes a las comunidades de menor y mayor nivel, la aproximación es notable: 6,8 puntos en el VAB por habitante, 6 puntos en renta regional y 3,33 puntos en renta familiar disponible en paridad de poder adquisitivo.

Un año más se comprueba el valor redistributivo —reductor de desigualdades— de la actuación de las administraciones públicas.

6. El avance en la convergencia con Europa sitúa en 2002 el PIB por habitante de España, en el 87,8 por 100 de la media europea (83,9 según Eurostat).

Cinco comunidades: Madrid, Baleares, Navarra, Cataluña y País Vasco, superan la media europea. Otras cinco: Galicia, Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía y Extremadura, no llegan al 75 por 100 de la media de la UE.

En una relación ordenada de las 266 regiones de la UE, tras la ampliación acordada, la comunidad de Madrid —primera en aparecer— ocupa el lugar 44, Extremadura —la última de España en el listado— el 215.

7. Pese a la desaceleración experimentada por la economía española, los datos de 2002 confirman un crecimiento menor que el año anterior, pero más intenso, de las comunidades del Arco Mediterráneo y sitúan a Madrid, Navarra y Castilla y León entre los primeros puestos de crecimiento dejando la marca testimonial de la fortaleza, ahora debilitada, del Valle Medio del Ebro y del incipiente eje central de la economía española con la robusta presencia de la economía de Madrid.

8. El cuadro de honor de las comunidades en 2002 sigue situando a Baleares, Madrid, La Rioja, Navarra, Cataluña y Comunidad Valenciana, como aquéllas en las que coincide el mayor nivel de PIB por habitante en 2002 y los mayores crecimientos medios en términos reales entre 1995 y 2002.

9. Desde un punto de vista sociológico, el trabajo contenido en este número de Cuadernos destaca que Navarra, Comunidad Valenciana y Cataluña son las Comunidades que presentan una mayor valoración respecto a su calidad de vida, por sus propios ciudadanos (autovaloración). Por el contrario, Castilla y León, Extremadura y Aragón son las comunidades cuyos propios habitantes valoran de forma más negativa sus condiciones de calidad de vida.

Cataluña es la comunidad más valorada en este aspecto cualitativo por el conjunto de los ciudadanos encuestados.

10. Destaquemos en ese mismo orden sociológico que para el conjunto de los españoles los problemas que generan mayor preocupación son, y por este orden, paro, terrorismo, inseguridad e inmigración.

En Navarra y País Vasco destaca por obvias razones el problema del terrorismo; en Murcia y Comunidad Valenciana la principal preocupación es la inseguridad ciudadana, mientras que en Canarias la inmigración adquiere el primer rango de los problemas autonómicos.

TEMAS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA CON PERSPECTIVA ESPACIAL

La óptica espacial, autonómica y local, es también el hilo conductor de las tres colaboraciones de orden tributario que se comentan seguidamente.

En el primero de estos trabajos, **José Barrio**, de Consultores de las Administraciones Públicas, evalúa la reforma del sistema de financiación local, en vigor desde el 1 de enero del presente año. El estudio de la situación financiera de las entidades locales lleva al autor a afirmar que el sector goza de buena salud y cuenta, además, con una amplia responsabilidad fiscal y con suficiencia de recursos; suficiencia que, no obstante, queda en entredicho si se atiende a la dimensión de la calidad y a la extensión de los servicios a financiar —carente de concreción en el sistema español—, que determina necesidades de gasto muy diferentes.

En cuanto a la reforma, el autor duda de su capacidad de inyectar recursos adicionales para las entidades locales, sobre todo por la incertidumbre que generan la supresión del IAE y su mecanismo de compensación. Por otra parte, el nuevo diseño de la participación en los tributos del Estado (PTE), con la creación de una cesta de impuestos para los municipios de más de 100.000 habitantes, puede suponer un menor volumen de recursos para aquellos que tengan escaso dinamismo económico y que pertenezcan a Comunidades también poco dinámicas, dado que presenta una mayor relación con la evolución económica. Otros aspectos cuestionables de la nueva PTE son la pérdida de su carácter nivelador, que puede ampliar las diferencias entre entidades ricas y pobres, y la falta de reconocimiento para las Corporaciones Locales de capacidad normativa sobre los impuestos estatales, lo que les deja en situación de mayor exposición a la política fiscal del Gobierno central. Respecto a las transferencias estatales a los ayuntamientos de menor población, hubiera sido deseable para el autor que el esfuerzo fiscal se contemplase de forma independiente del fondo nivelador, ya que su inclusión dificulta la corrección de las desigualdades. Como aspecto positivo señala la ampliación de los intervalos de tipos en todos los impuestos locales, lo que propicia que los municipios de menor población cuenten con un mayor recorrido fiscal.

En el segundo trabajo, el profesor de la UNED **Pedro A. Tamayo** describe, en el marco del nuevo sistema de financiación para las Comunidades Autónomas de régimen común, las principales características del Fondo de Cohesión Sanitaria, instrumento de financiación complementaria que tiene como objetivo compensar a las CC.AA. por los costes derivados de los flujos de pacientes desplazados desde otros territorios, cuya definición y gestión se ha asignado al Ministerio de Sanidad y Consumo, y que trata de garantizar la igualdad de acceso a los servicios sanitarios públicos.

Si bien el Fondo supone un avance frente a la situación previa, al establecer criterios objetivos para la compensación y basarse en el principio de solidaridad interterritorial, el autor se muestra bastante escéptico respecto a su alcance, ya que su dotación inicial es bastante reducida y deja fuera del sistema de compensación las intervenciones no contenidas en la lista; la asun-

ción de costes homogéneos entre Comunidades, ignorando el hecho de que los costes reales de producción puedan situarse en algunas de ellas por encima de los estimados por el Ministerio; la actualización de éstos tomando como referencia el IPC y no la específica del sector, que suele superar a la inflación general; y, finalmente, la falta de información aportada respecto a los criterios utilizados en el cálculo de la cuantía del Fondo, en la elección de los procesos y en las previsiones de gasto, son algunas de las objeciones que el autor pone a su diseño.

Finalmente, el artículo del profesor **Barberán** aborda el tema polémico de la supresión o continuidad del Impuesto sobre sucesiones y donaciones, un debate en el que algunas Comunidades ya han manifestado su intención de suprimirlo para los parientes más cercanos. **Miguel Ángel Barberán**, de la Universidad de Zaragoza, analiza su situación actual y la conveniencia de su mantenimiento en el sistema fiscal español. El repaso de las razones que justifican su existencia y de los aspectos más controvertidos de su aplicación da paso al estudio de las alternativas a su diseño actual, realizado con base en el derecho comparado y en diversas aportaciones teóricas.

Para el autor, las deficiencias del impuesto exigen su revisión urgente, aunque no su supresión, dado que aporta un importante volumen de recursos a los entes autonómicos, y su desaparición o cualquier modificación que supusiese una disminución de recursos debería ir acompañada de fórmulas compensatorias, lo que exigiría una profunda reestructuración del sistema impositivo. Además, su supresión no sería coherente con el tratamiento otorgado a otros impuestos como el de transmisiones patrimoniales y negaría la adecuación de la riqueza como objeto imponible. Por otra parte, la posible existencia de un tratamiento de las transmisiones a título gratuito diferenciado por territorios —derivado de la asunción por las CC.AA. de régimen común de competencias en materia normativa— podría dar lugar a un intenso proceso de competencia fiscal que ocasionaría una pérdida de eficiencia, pérdida a la que también contribuye la existencia de buen número de reducciones de la base imponible y de mecanismos de elusión impositiva.

Su rediseño exige que no haya tratos de favor a determinadas formas de riqueza y combinar una capacidad recaudatoria que le permita cumplir los objetivos que tiene encomendados con una progresividad limitada que no desincentive la generación de riqueza. En este sentido, sería preciso reducir el gravamen en todos los tramos, ensanchar la base imponible y evitar las técnicas de elusión impositiva. Asimismo, el autor se muestra partidario de la eliminación de los coeficientes multiplicadores por patrimonio previo del heredero y de la sustitución del coeficiente multiplicador por parentesco —excesivo en su opinión— por reducciones personales en la base.

TEMAS FINANCIEROS: DE LOS MERCADOS BANCARIOS A LA RENTA FIJA

La estrecha relación existente entre financiación y crecimiento económico da lugar a que la dotación de crédito al sector real de la economía constituya un factor de gran relevancia que es preciso cuidar y estimular, tanto para atender a los grandes proyectos de infraestructuras, como para cubrir las necesidades de las pequeñas y medianas empresas. Éstas quedan muchas veces abandonadas por los grandes bancos y sólo la existencia de entidades de crédito regionales garantiza a estas empresas, de enorme importancia para la generación de empleo y riqueza en su zona de actuación, la

dotación de financiación para acometer un gran número de pequeños proyectos de inversión.

El artículo del profesor de la Universidad de Granada e Investigador de FUNCAS, **Santiago Carbó**, examina, entre otras cuestiones, la relevancia de los mercados bancarios regionales en España y los desafíos a los que deben enfrentarse en el futuro. Así, frente a lo que sucede en otros países como Estados Unidos o el Reino Unido, donde los intermediarios bancarios regionales reducen su actividad o desaparecen, las cajas de ahorros españolas, junto con las cooperativas de crédito — de menor relevancia cuantitativa —, mantienen una permanente vocación regional y una especial dedicación al crédito minorista que garantiza la oferta de crédito regional y evita la exclusión financiera de muchas familias y empresas de tamaño más reducido.

En otro orden de cosas, el desplome sufrido por los mercados de valores en 2002, avalado en gran parte por el deterioro de la actividad de las economías nacionales, ha tenido como efecto relevante el desvío de fondos desde la renta variable hacia la fija que, dado el clima de incertidumbre y la aversión al riesgo de los inversores, se ha centrado en las emisiones de deuda pública con alta calificación crediticia.

El artículo de **David Cano y Manuel Cordero**, ambos de AFI, examina el comportamiento en el pasado año de los mercados de renta fija, pública y privada, con el fin de analizar las variables que han incidido en su evolución, que los autores concretan en: falta de confirmación de las expectativas de recuperación económica, debilidad del entorno empresarial, deterioro de la calidad crediticia corporativa y elevada correlación entre el mercado de crédito y la renta variable.

La consideración de los temas financieros se cierran con el análisis de un tema tan importante como ignorado: el volumen y operatividad de los recursos de los inmigrantes en España hacia sus países de origen, un hecho de reciente aparición y del que existe escasa información pública.

El trabajo colectivo de **Aranda** (Caja Murcia), **Maza** (SADAI), **Pereira** (CECA) y **Vega** (Caja El Monte) es una síntesis del elaborado para el Fondo Multilateral de Inversiones del BID, y supone una interesante aportación al conocimiento del comportamiento del emigrante latinoamericano. Centrado en tres países: Colombia, Ecuador y República Dominicana, los dos primeros por la importancia cuantitativa del colectivo y el último por ser el de más larga presencia en España, los autores estiman que las remesas de los emigrantes de estos tres países suponen casi dos millones de envíos anuales por un importe total de más de 700 millones de euros.

La conducta de estos colectivos se caracteriza por una gran propensión a realizar envíos de dinero a las familias, mayoritariamente residentes en sus países de origen, por una elevada periodicidad (entre 7 y 11 envíos anuales), por la relativa concentración de las cantidades enviadas (los promedios por países se sitúan entre 320 y 420 euros) y por la utilización masiva de empresas especializadas en envío de dinero, que indica una cierta desconfianza hacia los circuitos bancarios, muy relacionada con la experiencia vivida en sus lugares de procedencia. En este sentido, el estudio constata que, a medida que avanza la integración laboral y social del emigrante, comienza a establecer relaciones con las instituciones financieras, especialmente con las cajas de ahorros, dirigidas básicamente a la utilización de tarjetas y a la obtención de préstamos.

INFORMACIONES HABITUALES EN C.I.E.

El lector encontrará en este número de *Cuadernos*, los habituales indicadores de coyuntura y previsiones de inflación que elabora el Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS.

También podrá adquirir una información precisa sobre los últimos tópicos aparecidos en la prensa económica internacional que, en esta ocasión, se centran en las incertidumbres en el crecimiento americano, en la frágil recuperación económica de Francia y las reformas propuestas del B.C.E., sin olvidar como es lógico, la temática propia del conflicto con Irak, de sus costes y efectos económicos.

Finalmente, tres reseñas bibliográficas cierran este número de *Cuadernos*.

La educación profesional en España de **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez** es la segunda entrega de la trilogía dedicada a la situación del conjunto del sistema educativo español. Los autores ofrecen sus puntos de vista sobre las diversas cuestiones que, en las sociedades más desarrolladas, caracterizan el debate sobre la educación general y profesional: su papel y sus efectos sobre las sociedades modernas, el papel del estado en la educación, la "comprehensividad" del sistema educativo y los modelos de enseñanza profesional, los arreglos corporativistas, la financiación, etc., y ello, como señala **Josu Mezo** de la Universidad de Castilla-La Mancha, a partir de un "sano" escepticismo tanto sobre las nuevas tendencias como sobre las convenciones más arraigadas. Destaca asimismo el profesor **Mezo** el encomiable trabajo de recopilación, selección, ordenación y exposición de datos empíricos que sirven de base para el riguroso análisis de la experiencia de la educación profesional en España que los autores realizan.

El profesor de la UNED **Francisco J. Paniagua** comenta la obra colectiva dirigida por **Alberto Gago Rodríguez** y **Xavier Labandeira Villot** *Energía, fiscalidad y medio ambiente en España*, en la que desde una perspectiva multidisciplinar se abordan los aspectos fundamentales de la fiscalidad energética, ofreciendo tanto los fundamentos teóricos que conforman el marco conceptual, como una referencia empírica que aborda temas tales como el uso de la imposición ambiental en los países más avanzados, la práctica de las reformas fiscales verdes, la cuantificación de la recaudación por imposición energético-ambiental, el estudio de la aplicación de este tipo de imposición en España y el tratamiento fiscal de las nuevas energías, entre otros. Se trata, en palabras del autor de la reseña, de un exhaustivo y riguroso análisis de la teoría y la práctica tanto de las políticas ambientales como de las políticas instrumentales de naturaleza económica.

La tercera, *Crisis cambiarias y financieras: una comparación de dos crisis*, obra colectiva que dirigen los profesores **Félix Varela** y **Jacobs**, es el resultado de una investigación realizada por académicos de las Universidades de Alcalá e Iberoamericana de México, destinada a estudiar las causas de las crisis sufridas por México y el Sudeste asiático a mediados de la década pasada. En su reseña, el profesor **Antonio Ávila** destaca la utilidad del libro, tanto por su contenido como por su aportación al debate de numerosos temas que la economía financiera tiene aún pendiente.

Economía Española

AVANCE DE LAS MAGNITUDES ECONÓMICAS ESPAÑOLAS EN 2002 Y SERIE PROVISIONAL DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2002

Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo

I. Antecedentes

Como es habitual cada año, el Departamento de Estadística Regional de la Fundación FUNCAS, presenta sus primeras estimaciones sobre la evolución de las magnitudes económicas en el ejercicio precedente. En este caso, del año 2002. En el mes de febrero se sometieron al análisis y comentario de las Consejerías de Economía y Hacienda de las distintas autonomías españolas, los resultados de nuestra estimación inicial para que fueran corregidos y revisados. A la vista de los datos y opiniones de las autoridades económicas autonómicas, los resultados alcanzados han mostrado una notable desaceleración de la actividad económica española, cuyo Producto Interior Bruto a los precios básicos se ha limitado a un crecimiento anual del 2,4 por 100, algo superior a la estimación oficial del Instituto Nacional de Estadística y del Banco de España que lo han limitado al 2 por 100 respecto a 2001. Una diferencia que se debe fundamentalmente a que el sector agrícola tuvo un mejor comportamiento que el estimado por el INE. El ejercicio económico del pasado año estuvo muy afectado por la crisis financiera internacional cuya debilidad e incertidumbre fue constante en la generalidad de los mercados mundiales. Una situación que afectó a las economías reales en las decisiones de inversión y del comercio y turismo exterior. Fue manifiesta la caída del patrimonio institucional a consecuencia del descenso de las coti-

zaciones bursátiles. Según las últimas estimaciones disponibles, el PIB en Estados Unidos creció el 2,4 por 100 pero en el área de la EUR-15 se limitó al 0,7 por 100, con un crecimiento prácticamente nulo en Alemania e Italia. Las expectativas a medio plazo se presentan algo más favorables, por lo que no es imposible que la economía occidental y la economía española se recuperen algo a lo largo de 2003, aunque ciertamente con unas tasas moderadas que apenas alcanzarán el 3 por 100 de crecimiento del PIB. En el caso de España, en 2002 se mantuvieron los equilibrios fiscales y externos, aunque fue insatisfactorio el aumento de la inflación que, en términos de la producción interna, se elevó, según nuestras estimaciones, en el 3,8 por 100. El crecimiento del IPC en el 3,6 por 100, de media anual, frente al 2,1 por 100 de la EUR-15, supuso un diferencial excesivo a pesar de la mejora de la convergencia real española frente a la Unión Europea. La población ocupada aumentó el 1,9 por 100 y el número de empleos el 0,5 por 100, lo que supuso un crecimiento del 1,7 por 100 de la productividad aparente del factor trabajo, confirmando el potencial de desarrollo que todavía mantiene la economía española.

II. Crecimiento económico español en 2002

La estimación del crecimiento económico en el pasado año, elaborada por la Fundación

CUADRO 1
ESTIMACIONES DE LA VARIACIÓN DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO
(Tasas de variación sobre 2001)

	NOMINAL	REAL	PRECIOS	MILLONES EUROS
CONTABILIDAD TRIMESTRAL (INE)				
RAMAS AGRARIA Y PESQUERA.....	1,0	-2,1	3,2	21.221
RAMAS ENERGÉTICAS.....	14,2	8,3	5,4	21.950
RAMAS INDUSTRIALES.....	3,5	-0,5	4,0	107.180
CONSTRUCCIÓN.....	10,9	4,9	5,7	59.509
SERVICIOS DE MERCADO.....	6,3	1,9	4,3	324.189
SERVICIOS NO MERCADO.....	5,7	3,5	2,1	92.300
PIB A LOS PRECIOS BÁSICOS.....	6,2	2,0	4,1	626.349
IMPUESTOS NETOS S/PRODUCTOS.....	9,0	0,2	8,8	67.576
PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO.....	6,5	2,0	4,4	693.925
BALANCE ECONÓMICO REGIONAL (FUNCAS).....				
RAMAS AGRARIA Y PESQUERA.....	2,9	1,1	1,8	28.208
RAMAS ENERGÉTICAS.....	4,2	1,6	2,6	21.287
RAMAS INDUSTRIALES.....	3,5	1,0	2,5	122.749
CONSTRUCCIÓN.....	6,7	3,6	3,0	65.095
SERVICIOS PRIVADOS.....	6,6	2,5	4,0	373.104
SERVICIOS PÚBLICOS.....	6,0	2,2	3,7	83.367
VAB A LOS PRECIOS BÁSICOS.....	5,8	2,2	3,5	693.636
— SERVICIOS INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	-6,1	-9,3	3,5	11.317
PIB A LOS PRECIOS BÁSICOS.....	6,0	2,4	3,5	682.319
IMPUESTOS NETOS S/PRODUCTOS.....	8,5	4,9	3,5	70.367
PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO.....	6,2	2,6	3,5	752.686

FUNCAS en colaboración con las Consejerías de Economía y Hacienda de las autonomías españolas, difiere ligeramente de la estimación oficial de la Contabilidad Nacional Trimestral, elaborada y publicada por el INE, lo que confirma la fiabilidad de ambos avances. Una circunstancia que no supone ninguna novedad en la medida que los datos de base utilizados son similares.

Tenemos que advertir que los indicadores de la coyuntura económica incorporan inconsistencias notables. La EPA, el IPI y los indicadores de consumo, inversión y comercio exterior, resultan dudosos, aunque en nuestra opinión ocurre lo mismo en otros países europeos.

Una cuestión importante, en la que es necesario insistir, es la necesidad del perfeccionamiento de los instrumentos estadísticos utilizados para el seguimiento de la actividad económica española. Dada la incertidumbre de sus indicadores, la Contabilidad Nacional y Regional españolas, elaboradas por el INE, introducen sucesivas correcciones que mejoran la cali-

dad de la información disponible. Por este motivo el usuario de las publicaciones de FUNCAS, relativas a la economía de las autonomías españolas, encontrará también modificaciones (siempre de matiz, sin que supongan unos cambios profundos en la intensidad y comportamiento de las variables económicas analizadas).

El ajuste de los datos del avance anual se incorporará en el Balance Económico Regional de los años 1995 a 2002, que se publicará en el otoño.

Debemos informar que la publicación por la Contabilidad Regional del INE de los resultados de la cuenta de las familias (hogares), adaptado al SEC-REG 1995, ha supuesto una considerable mejora de información en los datos relacionados con el sector público familiar y regional: impuestos, prestaciones sociales y consumo en especie de servicios financiados por las Administraciones Públicas, que deben corregir nuestras estimaciones precedentes.

El mayor crecimiento económico tuvo lugar en la rama de la construcción, que, según nuestros resultados, creció el 3,6 por 100, desacelerando el alto ritmo del año precedente. El sector de los servicios privados mantuvo un crecimiento satisfactorio del 2,5 por 100, a consecuencia de la mejora del nivel de vida de la sociedad española que se traduce en el desarrollo de todo tipo de servicios.

La mayor demanda social de servicios públicos fue satisfecha, evitando llegar a incidir negativamente en el saldo presupuestario, una de las claves del modelo de equilibrio financiero, sustentado por el Gobierno. El sector industrial acusó los efectos de la crisis económica internacional que frenó la tendencia expansiva de la exportación española de productos industriales, especialmente en el ámbito de la Unión Europea. El grupo específico de ramas industriales transformadoras registró un modesto crecimiento del 1 por 100, que corrige la caída del 0,5 por 100 postulada por la estimación oficial. En la esperada mejora del comercio internacional y del turismo extranjero se sitúan básicamente las esperanzas de recuperación de la economía española en este año 2003.

Especial mención merece el comportamiento de los sectores primarios (agricultura y pesca marítima). Según los datos publicados por el INE, la producción en las dos ramas primarias registró un descenso del 2,1 por 100, un dato que contrasta con el 1,1 por 100 positivo resultante en nuestra estimación. En este sector es donde las discrepancias son más notables. Es un hecho comprobado por la experiencia, desde que se transfirió oficialmente el cálculo del producto neto de la agricultura a las comunidades autónomas, la disparidad de éstas con los datos del Ministerio de Agricultura. Se sabe que los mercados de productos agrarios perecederos estuvieron suficientemente abastecidos en el pasado año y que las exportaciones a la Unión Europea de estos bienes se mantuvieron satisfactoriamente, así como el suministro de materias primas al sector industrial alimentario, lo que es prueba de haber dispuesto de una oferta interna suficiente.

El cuadro 1 recoge las estimaciones de la Contabilidad Nacional del INE y las del Balance Económico Regional de FUNCAS que, en su conjunto, acaban siendo bastante coincidentes. Es necesario que la sociedad asuma que las tasas de crecimiento estimadas por la organiza-

ción oficial o privada nunca puedan considerarse exactas, dada la multitud de datos que concurren en su estimación y la relativa fiabilidad de los mismos.

La evolución demográfica, y sus efectos sobre el mercado laboral, estuvo en 2002 muy afectada por la inmigración extranjera. Los datos que recogen la información fundamental correspondiente son los mostrados en el cuadro 2.

Las magnitudes laborales crecieron satisfactoriamente en 2002, a pesar del menor crecimiento económico. La población activa tuvo un notable crecimiento del 2,43 por 100, mayor que el de la población residente de más de 16 años (2,17 por 100). A este resultado contribuyó la población inmigrante, que en su mayor parte se declara población activa. El número de personas ocupadas aumentó el 1,9 por 100, pero los empleos totales crecieron sólo el 0,5 por 100, lo que se explica por la reducción del pluriempleo. Como consecuencia del mayor crecimiento de la población activa (453.507) respecto a la población ocupada (314.117), la población activa en busca de empleo (parados) creció en 138.978 personas, promoviendo un crecimiento de la tasa de paro respecto a la población activa que pasó del 10,97 al 11,43 por 100.

La evolución de la productividad total y en las ramas fundamentales, según los datos de nuestro estudio, tuvo el comportamiento que muestra el cuadro 3.

No se han incluido las ramas pesquera, energética y de servicios públicos a causa de su menor representatividad, aunque sí están incluidos en el total de las ramas de producción. La productividad de los servicios públicos, al estar fuera del mercado, no puede ser evaluada satisfactoriamente, aunque sea evidente la ganancia en sanidad pública, por su mayor inversión y avance tecnológico. El resultado final es bueno, mostrando la capacidad potencial y competitiva de la economía española en el ámbito de la Unión Europea.

III. Evolución de la economía española en el periodo 1995-2002

La estructura del Balance Económico Regional de FUNCAS, permite analizar el comportamiento agregado de las distintas macromagnitudines

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO

	Año 2001	Año 2002	VARIACIÓN	
			Personas	Porcentaje
DATOS A 1 DE JULIO				
POBLACIÓN RESIDENTE EL 1 DE JULIO.....	41.044.591	41.786.008	741.417	1,81
De 0 a 15 años.....	6.871.816	6.871.482	-334	0,00
De 16 años y más.....	34.172.775	34.914.526	741.751	2,17
POBLACIÓN ACTIVA.....	18.641.399	19.094.486	453.507	2,43
POBLACIÓN OCUPADA.....	16.597.222	16.911.339	314.117	1,89
POBLACIÓN PARADA.....	2.044.177	2.183.147	138.978	6,80
EMPLEOS TOTALES.....	17.107.714	17.187.276	79.562	0,47
Tasa de actividad (sobre 16 años y más).....	54.53	54.69	-	-
Tasa de paro (porc. sobre población activa).....	10.97	11.43	-	-
Tasa de ocupación (sobre 16 años y más).....	48.57	48.44	-	-
Empleos/población ocupada.....	103.08	101.63	-	-
Empleos asalariados.....	13.761.397	13.822.094	60.697	0,44
Empleos autónomos y empresarios.....	3.346.317	3.365.182	18.865	0,56
Empleos agricultura.....	1.148.060	1.143.886	-4.174	-0,36
Empleos pesca marítima.....	76.275	74.491	-1.784	-2,34
Empleos energía y agua.....	137.085	136.093	-992	-0,72
Empleos industrias transformadoras.....	3.106.800	3.120.999	14.199	0,46
Empleos construcción.....	1.889.233	1.919.212	29.979	1,59
Empleos servicios privados.....	8.185.161	8.221.995	36.834	0,45
Empleos servicios públicos.....	2.565.100	2.570.600	5.500	0,71

CUADRO 3
ESTIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL FACTOR TRABAJO. AÑO 2002
(En porcentaje)

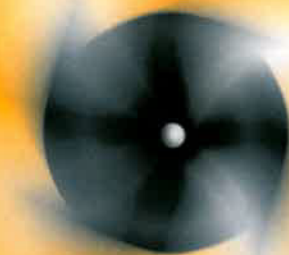
	CRECIMIENTO ECONÓMICO	VARIACIÓN EMPLEOS	VARIACIÓN PRODUCTIVIDAD
RAMA AGRARIA.....	1,25	-0,36	1,62
INDUSTRIA TRANSFORMADORA.....	0,96	0,46	0,50
CONSTRUCCIÓN.....	3,63	1,59	2,01
SERVICIOS PRIVADOS.....	2,51	0,45	2,05
TOTAL RAMAS DE LA PRODUCCIÓN.....	2,19	0,47	1,71

tudes a lo largo de los siete últimos años, el periodo de prosperidad más intenso desde 1975, que ha confirmado la condición de España como país desarrollado. Comenzando por la vertiente productiva, la aportación de las diversas ramas en la generación del PIB fue la que se indica en el cuadro 4.

La estructura de la economía española, medida según la participación de las distintas ramas en el Producto Interior Bruto, se refleja en el cuadro 5. Siguiendo la metodología contable

del SEC-95, se mantiene la deducción del SIFMI o intermediación financiera neta medida indirectamente. Las más modernas investigaciones sobre la verdadera dimensión de dicho agregado, dejan en entredicho la razón de su deducción del Valor Añadido Bruto generado, en la medida que los costes financieros se computan por los empresarios como un coste de producción a la hora de valorar el consumo intermedio, para el cálculo del Valor Añadido Bruto.

Según la estimación de FUNCAS, la estruc-



Línea *Pyme-Finanzas*

La JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA-LA MANCHA, a través del Instituto de Finanzas, con el apoyo del BANCO EUROPEO DE INVERSIONES y los FONDOS estructurales de la UNIÓN EUROPEA pone en marcha un nuevo instrumento financiero al servicio del desarrollo regional.

Para financiar proyectos de las pequeñas y medianas empresas de Castilla-La Mancha. Préstamos a tipo de interés "euribor 3 meses", sin diferencial.

Financiación de hasta el 50% de la inversión, con un importe máximo de 2 millones de euros. Sin gastos ni comisiones. Plazo de 5, 7 ó 10 años, con 1 ó 2 años de carencia.



Nuevas fórmulas para un futuro sorprendente



Banco
Europeo de
Inversiones



Junta de Comunidades de
Castilla-La Mancha
www.jcmla.es



FEDER
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Instituto de Finanzas
de Castilla-La Mancha, S.A.

www.icmf.es / Tel.: 925 28 31 66



Madrid Card

su mejor tarjeta de visita

Con la tarjeta turística el viajero puede disfrutar más y mejor de Madrid. ¡Y además ahorrará dinero!



Al adquirir Madrid Card, tendrá libre acceso a 40 de los principales museos de Madrid y alrededores, a utilizar gratuitamente el transporte público, el bus turístico "Madrid Visión", a beneficiarse de interesantes descuentos en tiendas, restaurantes y espectáculos, entre otras ventajas.



Puntos de Venta

- Oficina Municipal de Turismo (Plaza Mayor, 3).
- Oficina de Turismo de la Comunidad de Madrid (Duque de Medinaceli, 2).
- En los autobuses y kiosko de "Madrid Visión" junto al Museo del Prado (FelipeIV).
- La Tienda de Madrid (Centro Puerta de Toledo).
- Venta on line: www.madridcard.com

Precio

- 1 día 28 €
- 2 días 42 €
- 3 días 55 €

Más información

+ 34 917 130 444 y
+ 34 915 882 900
www.madridcard.com
Email: madridcard@madridcard.com

neoturismo



Ayuntamiento de Madrid
Patronato Municipal de Turismo



CON LA COLABORACIÓN DE



PATRONATO MUNICIPAL DE TURISMO + MADRID TOURIST BOARD & CONVENTION BUREAU
MAYOR, 69 + E-28013 MADRID + TEL: +34 915 882 900 + FAX: +34 915 882 930

CUADRO 4
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS
(Millones de Euros)

MAGNITUDES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
VAB AGRICULTURA.....	19.213	21.062	21.902	22.844	23.382	24.814	25.914	26.690
VAB PESCA MARÍTIMA.....	1.477	1.572	1.595	1.595	1.599	1.509	1.497	1.518
VAB ENERGÍA Y AGUA.....	16.742	17.487	18.324	18.523	18.915	19.637	20.263	21.114
VAB INDUSTRIA TRANSFORMADORA....	81.189	86.312	92.883	99.724	105.053	112.383	118.546	122.749
VAB CONSTRUCCIÓN.....	33.658	35.406	37.421	40.875	46.041	53.986	61.002	65.094
VAB SERVICIOS PRIVADOS.....	230.788	245.132	259.295	279.581	302.115	326.255	350.015	373.104
VAB SERVICIOS PÚBLICOS.....	57.663	61.457	63.806	66.658	70.500	74.697	78.678	83.367
VALOR AÑADIDO BRUTO p.b.....	440.731	468.430	495.226	529.800	567.605	613.281	655.915	693.636
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	-12.181	-11.632	-11.805	-11.946	-10.575	-11.366	-12.049	-11.317
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	428.550	456.798	483.421	517.854	557.030	601.915	643.866	682.319

CUADRO 5
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA PRODUCCIÓN ESPAÑOLA
(Porcentaje sobre el PIB)

RAMAS PRODUCTIVAS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AGRICULTURA.....	4,48	4,61	4,53	4,41	4,20	4,12	4,02	3,91
PESCA MARÍTIMA.....	0,34	0,34	0,33	0,31	0,29	0,25	0,23	0,22
ENERGÍA Y AGUA.....	3,91	3,83	3,79	3,58	3,39	3,26	3,15	3,09
INDUSTRIA TRANSFORMADORA.....	18,95	18,90	19,21	19,26	18,86	18,67	18,41	17,99
CONSTRUCCIÓN.....	7,85	7,75	7,74	7,89	8,26	8,97	9,47	9,54
SERVICIOS PRIVADOS.....	53,85	53,66	53,64	53,99	54,24	54,20	54,36	54,68
SERVICIOS PÚBLICOS.....	13,46	13,45	13,20	12,87	12,66	12,41	12,22	12,22
VALOR AÑADIDO BRUTO p.b.....	102,84	102,55	102,44	102,31	101,90	101,89	101,87	101,66
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	-2,84	-2,55	-2,44	-2,31	-1,90	-1,89	-1,87	-1,66
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

tura sectorial, calculada como aportación de cada rama al PIB, fue la que se muestra en el cuadro 5.

La economía española, siguiendo la línea de los países europeos más desarrollados, ha tendido a reducir la participación de la producción agropesquera. El sector industrial, a consecuencia de la tercerización económica y el mayor desarrollo de las comunicaciones e informática, tiende a limitar su participación en la producción total, pero sin disminuir sus producciones. El sector de la construcción, a partir de 1998, inició un proceso expansivo muy intenso que no ha sido frenado aún por la crisis económica, ganando en los cuatro años 1,7 puntos porcentuales en la participación del PIB. Los servicios privados, impulsados por la nueva economía de las comunicaciones y la informática, a pesar del descenso del turismo extranjero

a consecuencia de la crisis económica, siguen ganando peso en el conjunto económico (tercerización), ganando casi un punto de participación en el PIB en los siete últimos años.

La distribución primaria del Producto Interior Bruto a los precios básicos muestra una tendencia a reducir la participación empresarial, societaria e institucional, que representando el 15,6 por 100 del PIB en 1995, fue descendiendo hasta el 12,8 por 100 en 2002, 2,8 puntos porcentuales que se trasladaron a las Rentas Públicas Directas (0,9 puntos) y 1,7 puntos a las Rentas Mixtas Brutas de las Familias. Las Rentas Públicas Directas Brutas comprenden las rentas patrimoniales brutas de las Administraciones Públicas y el Impuesto Directo sobre Sociedades y Empresas. La Renta Familiar Bruta, comprende las rentas de trabajo de los residentes, las rentas de capital de las familias y las rentas

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO
(Millones de Euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	428.550	456.798	483.421	517.854	557.030	601.915	643.866	682.319
RENTA BRUTA DE LAS EMPRESAS, SOCIEDADES E INSTITUCIONES, SIN FINES DE LUCRO.....	66.815	67.912	70.020	75.476	76.271	84.678	91.051	87.071
RENTAS PÚBLICAS DIRECTAS.....	15.082	16.794	21.298	21.866	24.861	29.323	30.389	29.387
RENTAS FAMILIARES PRIMARIAS.....	346.653	372.092	392.103	420.512	455.898	487.914	522.426	565.861
RENTAS TRABAJO RESIDENTES.....	232.173	247.813	264.260	283.806	304.429	328.042	349.663	370.978
RENTAS DE CAPITAL FAMILIAR.....	33.170	34.237	31.031	29.218	27.486	29.399	28.236	24.108
RENTAS MIXTAS BRUTAS FAMILIAS.....	81.310	90.042	96.812	107.488	123.983	130.473	144.527	170.775
<i>ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PRODUCTO (PORCENTAJE DEL PIB)</i>								
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
RENTA BRUTA DE LAS, SOCIEDADES Y EMPRESAS.....	15,59	14,87	14,48	14,58	13,69	14,07	14,14	12,76
RENTAS PÚBLICAS DIRECTAS.....	3,52	3,68	4,41	4,22	4,46	4,87	4,72	4,31
RENTAS FAMILIARES.....	80,89	81,46	81,11	81,20	81,85	81,06	81,14	82,93
Rentas trabajo.....	54,18	54,25	54,66	54,80	54,65	54,50	54,31	54,37
Rentas de capital.....	7,74	7,50	6,42	5,64	4,94	4,88	4,38	3,53
Rentas mixtas.....	18,97	19,71	20,03	20,76	22,26	21,68	22,45	23,03

mixtas de autónomos, empresarios y profesionales, todas ellas antes de impuestos (cuadro 6).

En el aumento creciente de las rentas familiares, en detrimento de las rentas empresariales e institucionales, se advierte: sostenimiento en la participación de las rentas de trabajo, reducción progresiva de las rentas de capital de las familias (dividendos, intereses y rentas inmobiliarias), frente a un progresivo incremento de las rentas mixtas de los trabajadores autónomos, empresarios y profesionales.

Una vez incorporado al PIB a los precios básicos, los impuestos indirectos sobre los productos netos de subvenciones, se alcanza el Producto Interior Bruto a los precios de mercado, cuya distribución secundaria, una vez deducidos los impuestos directos satisfechos por las familias y las cotizaciones sociales, fue la siguiente, entre los años 1995 y 2002 (cuadro 7).

La distribución secundaria de la renta entre los años 1995 y 2002, muestra un continuado decrecimiento de la participación de las rentas de sociedades y empresas, que no guardó relación alguna con la evolución de las Bolsas de Comercio, lo que, sin duda, pudo ser una de las causas de la crisis financiera mundial que afecta a todas las economías occidentales. Por otro

lado, mejoró en España la participación de las Administraciones Públicas, con una ganancia de su participación relativa en 4,6 puntos porcentuales, que condujeron a la desaparición del déficit público. Como consecuencia de todo ello, disminuyó en 1,7 puntos porcentuales, la asignación de la renta a las familias, compensado suficientemente por el mayor crecimiento económico.

El tercer modelo distributivo del Producto Interior Bruto a los precios de mercado, se obtiene al calcular la "renta ajustada", resultante de limitar la participación de las sociedades y empresas e instituciones no lucrativas, al Ahorro Bruto de dichas entidades. La aportación de las Administraciones Públicas resulta también reducida por las transferencias en especie a las familias (sanidad, enseñanza y servicios sociales) financiados por el Sector de las Administraciones Públicas. Simultáneamente la participación familiar resulta incrementada por dichas transferencias en especie, procedentes de las Administraciones Públicas, sociedades, empresas e instituciones sin fines de lucro (cuadro 8).

Al elaborar la "renta ajustada", las rentas de las Administraciones Públicas quedan considerablemente disminuidas, sobre todo en los primeros años de la serie a consecuencia del défi-

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO
(Millones de Euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB A PRECIOS BÁSICOS.....	428.550	456.798	483.421	517.854	557.030	601.915	643.866	682.319
IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS.....	34.270	37.361	41.789	54.326	54.366	59.226	64.865	70.367
PIB A PRECIOS DE MERCADO.....	462.820	494.159	525.210	565.180	611.396	661.141	708.731	752.686
RENTA BRUTA SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO.....	66.815	67.912	70.020	75.476	76.271	84.678	91.051	87.071
RENTA DISPONIBLE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.....	71.055	77.570	88.851	98.510	114.753	127.369	138.403	149.881
RENTAS BRUTAS DIRECTAS FAMILIARES.....	324.950	348.677	366.339	391.194	420.372	449.094	479.277	515.734
<i>ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA (INSTITUCIONAL) DE LA RENTA</i> (Porcentaje del PIB precio mercado)								
SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES.....	14,44	13,74	13,33	13,35	12,47	12,81	12,85	11,57
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.....	15,35	15,70	16,92	17,43	18,75	19,26	19,53	19,91
FAMILIAS.....	70,21	70,56	69,75	69,22	68,76	67,93	67,62	68,52

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA AJUSTADA
(Millones de Euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AHORRO DE LAS SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO.....	61.928	62.701	64.904	69.785	69.948	76.582	80.929	77.368
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.....	14.694	16.447	26.821	33.297	48.123	54.431	64.968	73.305
FAMILIAS.....	386.198	415.011	433.485	462.098	493.325	530.128	562.834	602.013
PRODUCTO INTERIOR BRUTO.....	462.820	494.159	525.210	565.180	611.396	661.141	708.731	752.686
<i>ESTRUCTURA DE LA RENTA AJUSTADA</i> (Porcentaje del PIB)								
SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES.....	13,38	12,69	12,36	12,35	11,44	11,58	11,42	10,28
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.....	3,17	3,33	5,11	5,89	7,87	8,23	9,17	9,74
FAMILIAS.....	83,45	83,98	82,53	81,76	80,69	80,19	79,41	79,98
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

cit público, que financió la insuficiencia del gasto público, que se corrige a partir de 1999 por la reducción o desaparición de dicho déficit. La renta disponible de las empresas, sociedades e instituciones no lucrativas, se limita al ahorro bruto, ya que el resto de renta bruta se transfirió a las familias (consumo en especie) ya que el consumo empresarial no imputable a la producción (consumo intermedio), tiene que transferirse necesariamente a las familias, en especial el procedente de las instituciones privadas sin fines de lucro.

Otra estimación afrontada por el Balance Económico es la referida al Cuadro Macroeconómico Nacional (cuadro 9) para el periodo 1995-2002.

Por último, la estimación de las Balanzas Fiscales de 2002 no ha sido posible, por el momento, por la falta de información de las operaciones de las comunidades autónomas y corporaciones locales. El Balance Económico Regional del periodo 1995-2001 publicado por FUNCAS aporta los datos provisionales de las Balanzas Fiscales Regionales de cada uno de los años 1995 a 2001, a cuya información remitimos al lector interesado. Los cuadros estadísticos sobre Ingresos, Gastos Públicos, Ahorro Público y Capacidad (+) o Necesidad (-) de Financiación por autonomías y provincias, que contempla el Balance Económico Regional (FUNCAS), completa en realidad, junto con el Cuadro Macroeconómico, la única Contabilidad Regional Cerrada elaborada en España, ya que,

CUADRO 9
CUADRO MACROECONÓMICO. AÑOS 1995 A 2002
 (Millones de Euros)

VARIABLES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
CONSUMO PRIVADO.....	278.742	300.653	318.268	344.198	368.211	395.135	422.611	446.940
CONSUMO PÚBLICO.....	79.088	83.322	86.138	92.148	98.586	105.975	114.027	121.974
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL.....	105.806	107.784	115.278	128.592	151.965	173.694	182.755	194.310
DEMANDA INTERIOR.....	463.636	491.757	520.183	564.938	618.762	674.804	719.393	763.224
EXPORTACIÓN, BIENES Y SERVICIOS.....	98.958	110.911	132.170	143.855	155.476	182.568	194.952	197.676
IMPORTACIÓN, BIENES Y SERVICIOS.....	99.774	108.511	127.143	143.613	162.842	196.231	205.614	208.214
SALDO EXTERIOR.....	-816	2.400	6.027	242	-7.366	-13.663	-10.662	-10.538
PRODUCTO INTERIOR BRUTO (p.m.).....	462.820	494.159	525.210	565.180	611.396	661.141	708.731	752.686

ESTRUCTURA DEL CUADRO MACROECONÓMICO DE ESPAÑA
 (Porcentaje sobre el PIB)

CONSUMO PRIVADO.....	60,23	60,84	60,60	60,90	60,22	59,77	59,63	59,38
CONSUMO PÚBLICO.....	17,09	16,86	16,40	16,31	16,12	16,03	16,09	16,21
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL.....	22,86	21,81	21,95	22,75	24,86	26,27	25,79	25,81
DEMANDA INTERIOR.....	100,18	99,51	99,05	99,96	101,20	102,07	101,51	101,40
EXPORTACIÓN, BIENES Y SERVICIOS.....	21,56	22,45	25,16	25,45	25,43	27,61	27,50	26,26
IMPORTACIÓN, BIENES Y SERVICIOS.....	21,38	21,96	24,21	25,41	26,63	29,68	29,01	27,66
SALDO EXTERIOR.....	-0,18	0,49	0,95	0,04	-1,20	-2,07	-1,51	-1,40
PRODUCTO INTERIOR BRUTO (p.m.).....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

como se sabe, la Contabilidad Regional del INE, se limita a analizar los datos contables regionales desde el lado de la producción interna incluyendo sólo, separadamente, la cuenta de las familias.

IV. Población, población activa, empleo, paro y productividad de las autonomías

La población española residente, comenzó a crecer desde 1999 a consecuencia de la inmigración extranjera; según muestra la tabla 1. La población residente estimada al 1 de julio pasó de 41.044.591 habitantes en 2001 a 41.786.008 en 2002, un crecimiento de 741.417 habitantes, prácticamente a causa de la inmigración figurada en los padrones municipales. Un crecimiento equivalente al 1,81 por 100 en sólo el año 2002, frente al crecimiento conjunto del septenio del 5,48 por 100. En los tres años que separan 1995 de 1998, la población residente española aumentó sólo el 0,93 por 100. Estamos, por tanto, ante un cambio fundamental en la evolución de la población residente como consecuencia de la inmigración, cuya intensidad podría ser excesiva en una etapa económica debilitada, como ha ocurrido en 2002, generando paro.

El crecimiento observado de la población se concreta en el de la edad de trabajar de 16 años y más, que en 2002 aumentó el 2,17 por 100 y el 8,59 por 100 en el septenio 1995-2002 (tabla 2).

Referido a sólo el año 2002, el crecimiento de la población activa fue del 2,43 por 100 y el de la población ocupada el 1,89 por 100 (tablas 3 y 4). Unos datos que muestran como la inmigración está afectando ya al empleo de la población autóctona, como demuestra el aumento del 6,80 por 100 en el número de parados (tabla 5). La tasa de actividad de la población residente de 16 años y más, aumentó desde el 54,55 por 100 en 2001 al 54,69 por 100 en 2002. La tasa de paro de la población activa que fue equivalente al 10,97 por 100 en el año 2001, se alzó al 11,43 por 100 en 2002. Es evidente que la expansión de la economía española en los seis últimos años había sido capaz de absorber la inmigración y generar empleos para la población activa autóctona, lo que ciertamente no ocurrió en el pasado año.

En las tablas 1 al 6 pueden encontrarse los datos relativos a las autonomías españolas. El cuadro A informa sobre la evolución de la población total, de 16 años y más, los activos, los pa-

rados, el número de empleos y la productividad en 2002 y el cuadro B ordena la evolución de la población ocupada y parada, y de la productividad. La mayor tasa de actividad, superior al 55 por 100 de la población de 16 años y más, corresponde a Baleares, Madrid, La Rioja, Cataluña y Canarias, autonomías que encajan dentro del modelo de los países comunitarios más desarrollados. Sin embargo, Ceuta, Asturias, Castilla-La Mancha y Extremadura, con una tasa de actividad inferior al 50 por 100, constituyen el núcleo duro de inactividad laboral, por la baja ocupación femenina.

En cuanto a la tasa de paro sobre la población activa en 2002, gozaron de una tasa inferior al 10 por 100, las autonomías de Baleares, Aragón, Navarra, La Rioja, Cataluña y Madrid, superando la tasa de paro del 14 por 100 Andalucía, Ceuta, Extremadura, Melilla y Asturias. Basta observar cuáles son las regiones por tasas de actividad y paro, para distinguir avanzadas de las atrasadas.

V. Crecimiento económico de las autonomías españolas

En el cuadro B y gráfico A puede encontrarse la variación real del Valor Añadido Bruto por autonomías en el año 2002 y en las tablas 31, 32 y 33, el valor real del VAB y PIB a los precios básicos. La tabla 33 muestra el valor real del PIB a los precios de mercado.

Como puede verse, las diferencias en la variación anual de dichas magnitudes son pequeñas, ya que tanto la incidencia de la intermediación financiera neta, como la de los impuestos indirectos netos para pasar de los agregados de VAB al PIB a los precios básicos, y de esta magnitud a la de precios de mercado, no son suficientes para mostrar unos cambios significativos en dichas macromagnitudes económicas.

El cuadro B que muestra las tasas de crecimiento real en 2002 y de la Renta Familiar Bruta Disponible por poder de compra, es especialmente significativo desde el punto de vista social ya que refleja, por un lado, el crecimiento económico real y, por otro, el aumento de la renta familiar disponible resultante del ajuste derivado de las transferencias públicas dinerarias netas y de las discrepancias en los precios relativos de consumo. Hay que anotar que globalmente mejoró poco la situación relativa de

las familias, ya que sus rentas directas generadas crecieron el 3,87 por 100 en términos nominales, mientras que el Producto Interior Bruto real creció, en su conjunto, el 2,41 por 100, lo que supone una menor aportación pública a las familias o, si se quiere, un mayor coste fiscal de las aportaciones familiares al gasto público colectivo.

Un hecho a destacar, es el efecto de redistribución ejercido por la actuación del Sector Público a través de las transferencias dinerarias derivadas del sistema impositivo y las prestaciones sociales de la Seguridad Social. Mientras que el índice del Producto Interior Bruto por habitante (cuadro 6) más alto, correspondiente a Madrid, fue en 2002 de 126,97, el más bajo, que correspondió a Extremadura, se limitó a 70,69. Quiere decir que la producción madrileña por habitante superó en 2002 en el 79,6 por 100 a la extremeña. Sin embargo, la renta familiar disponible, corregida del poder de compra, que en Aragón representó en 2002 un índice de 119,51, se limitó a 79,65 en Murcia, es decir, que la renta familiar disponible aragonesa superó en 2002 en el 50 por 100 a la murciana (regiones que encabezaron y cerraron los índices correspondientes de 2002).

Es evidente, por un lado, el esfuerzo del Sector Público para reducir las diferencias económicas regionales, favorecido también por el desigual nivel de precios relativos de consumo entre las autonomías españolas.

Insistiendo en los aspectos del desarrollo económico de las autonomías españolas, remitimos al lector al gráfico B, que presenta el mapa de las autonomías españolas y su crecimiento económico en el periodo de los siete últimos años. Resulta evidente que el mayor crecimiento tuvo lugar en el área de la costa mediterránea y los archipiélagos, seguido del área madrileña y parte del Valle del Ebro. La primera posición de la región de Murcia, seguida de Extremadura (ruptura de la raya de Portugal), Canarias, Andalucía, La Rioja, Baleares y Comunidad Valenciana, son hechos que hablan por sí mismos. También el menor desarrollo de Aragón y Asturias.

VI. Otros aspectos del balance económico regional

El Balance Económico Regional, elaborado

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2002

COMUNIDADES	% CRECIMIENTO ECONÓMICO REAL DEL VAB		% VARIACIÓN DE LAS MAGNITUDES LABORALES				% VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD		MAGNITUDES POR HABITANTE (EUROS CORRIENTES)					
	TOTAL	SECTORES NO AGRARIOS	POBLACIÓN DE LA Y MAS	ACTIVOS	OCUPADOS	PARADOS	EMPLEOS	DE LA	VAB A PRECIOS BÁSICOS		RENTA INTERIOR BRUTA A PRECIOS DE MERCADO		RENTA FAMILIAR BRUTA EN PODER DE COMPRA	
									1995	2002	1995	2002	1995	2002
ANDALUCIA	2,40	2,56	0,98	1,51	0,60	5,52	0,38	2,01	8,026	12,191	8,375	13,108	6,367	9,665
ARAGON	1,72	1,94	1,71	1,91	1,64	6,25	-0,14	1,86	12,054	17,721	12,991	19,646	9,975	14,768
ASTURIAS	1,98	2,02	1,81	1,91	1,50	4,43	-0,21	2,19	9,731	14,557	9,980	15,664	7,420	11,621
BALEARES	0,24	0,24	4,79	5,60	5,72	6,59	-0,02	0,26	14,156	19,297	14,758	21,447	9,428	13,076
CANARIAS	1,66	1,77	3,67	4,68	4,14	8,01	0,10	1,56	10,909	15,315	10,672	14,587	8,044	10,412
CANTABRIA	1,78	1,85	0,98	1,51	0,83	6,81	0,75	1,02	10,163	15,336	10,845	16,794	8,177	12,034
CAST.LA MANCHA	1,75	1,99	1,38	1,72	1,17	6,41	0,50	1,24	9,103	13,398	9,411	14,372	7,824	11,623
CAST.Y LEON	2,49	2,39	0,14	0,14	-0,17	2,67	0,45	2,03	10,289	15,786	10,425	17,089	8,133	13,422
CATALUÑA	2,32	2,27	2,62	3,26	2,97	8,41	0,62	1,69	13,452	20,083	14,495	22,284	9,384	13,699
C.VALENCIANA	2,15	2,21	3,07	3,60	3,24	7,69	0,62	1,52	11,198	16,656	11,506	17,880	7,955	12,187
EXTREMADURA	1,86	1,84	-0,13	-0,22	-0,44	2,15	0,42	1,43	7,421	11,647	7,599	12,583	6,363	10,508
GALICIA	1,89	2,00	0,12	1,36	0,52	11,37	0,12	1,77	9,162	14,085	9,417	15,437	7,329	11,770
MADRID	2,65	2,65	2,85	2,72	2,96	2,43	0,72	1,92	14,762	21,423	15,875	23,349	10,049	14,278
MURCIA	2,85	3,00	3,13	3,55	3,61	6,94	0,84	1,99	9,188	12,993	9,557	14,157	6,856	9,843
NAVARRA	2,74	2,81	2,65	2,59	2,68	7,78	1,55	1,17	14,175	20,775	14,724	22,032	9,395	13,555
PAIS VASCO	1,72	1,86	0,30	0,32	0,36	7,08	0,21	1,51	12,781	19,706	13,542	21,958	8,767	13,913
RIOJA (LA)	1,93	2,21	4,02	4,49	4,68	10,05	0,47	1,45	12,909	19,230	13,347	20,171	9,149	13,446
CEUTA	2,12	2,12	-0,44	-1,69	-1,84	-0,39	1,32	0,79	9,165	12,739	11,904	14,306	9,934	13,369
MELILLA	1,99	1,98	2,99	3,38	3,20	6,40	-0,43	2,43	10,344	13,498	13,280	15,012	11,159	13,377
ESPAÑA	2,19	2,25	1,81	2,17	2,43	6,80	0,47	1,71	11,126	16,600	11,683	18,013	8,203	12,343

CUADRO B

EVOLUCIÓN ECONÓMICA ORDENADA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2002

COMUNIDADES	CRECIMIENTO DEL VAR.		VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA		VARIACIÓN DEL PARO		VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD		VARIACIÓN REAL DE LA RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE EN PODER DE COMPRA	
	(%)	(%)	COMUNIDADES	(%)	COMUNIDADES	(%)	COMUNIDADES	(%)	COMUNIDADES	(%)
MURCIA	2,85	5,66	BALEARES	5,66	CEUTA	-0,39	MELILLA	2,43	CATALUÑA	5,40
NAVARRA	2,74	4,30	RIOJA (LA)	4,30	EXTREMADURA	2,15	ASTURIAS	2,19	MURCIA	5,36
MADRID	2,65	4,14	CANARIAS	4,14	CAST.Y LEON	2,67	CAST.Y LEON	2,03	CEUTA	5,30
CAST.Y LEON	2,49	3,24	C.VALENCIANA	3,24	ASTURIAS	4,43	ANDALUCIA	2,01	ASTURIAS	5,22
ANDALUCIA	2,40	3,15	MURCIA	3,15	ANDALUCIA	5,52	MURCIA	1,99	MELILLA	5,16
CATALUÑA	2,32	2,97	CATALUÑA	2,97	ARAGON	6,25	MADRID	1,92	C.VALENCIANA	4,65
ESPAÑA	2,19	2,64	MELILLA	2,64	ARAGON	6,40	ARAGON	1,86	ANDALUCIA	4,50
C.VALENCIANA	2,15	2,43	MADRID	2,43	MELILLA	6,41	GALICIA	1,77	BALEARES	4,30
CEUTA	2,12	2,36	NAVARRA	2,36	CAST.LA MANCHA	6,59	ESPAÑA	1,71	PAIS VASCO	4,09
MELILLA	1,99	1,89	ESPAÑA	1,89	BALEARES	6,80	CATALUÑA	1,69	CAST.LA MANCHA	3,88
ASTURIAS	1,98	1,64	ARAGON	1,64	ESPAÑA	6,81	CANARIAS	1,56	ESPAÑA	3,87
RIOJA (LA)	1,93	1,50	ASTURIAS	1,50	MURCIA	6,94	C.VALENCIANA	1,52	NAVARRA	3,76
GALICIA	1,89	1,17	CAST.LA MANCHA	1,17	PAIS VASCO	7,08	PAIS VASCO	1,51	EXTREMADURA	3,60
EXTREMADURA	1,86	0,83	CANTABRIA	0,83	C.VALENCIANA	7,69	RIOJA (LA)	1,45	MADRID	3,28
CANTABRIA	1,78	0,60	ANDALUCIA	0,60	NAVARRA	7,78	EXTREMADURA	1,43	CAST.Y LEON	3,21
CAST.LA MANCHA	1,75	0,52	GALICIA	0,52	CANARIAS	8,01	CAST.LA MANCHA	1,24	GALICIA	2,89
PAIS VASCO	1,72	-0,17	CAST.Y LEON	-0,17	CATALUÑA	8,41	NAVARRA	1,17	RIOJA (LA)	2,89
ARAGON	1,72	-0,44	EXTREMADURA	-0,44	MADRID	8,99	CANTABRIA	1,02	CANTABRIA	2,76
CANARIAS	1,66	-0,48	PAIS VASCO	-0,48	RIOJA (LA)	10,05	CEUTA	0,79	ARAGON	1,69
BALEARES	0,24	-1,84	CEUTA	-1,84	GALICIA	11,37	BALEARES	0,26	CANARIAS	-0,87

GRÁFICO A
PORCENTAJE DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS. AÑO 2002

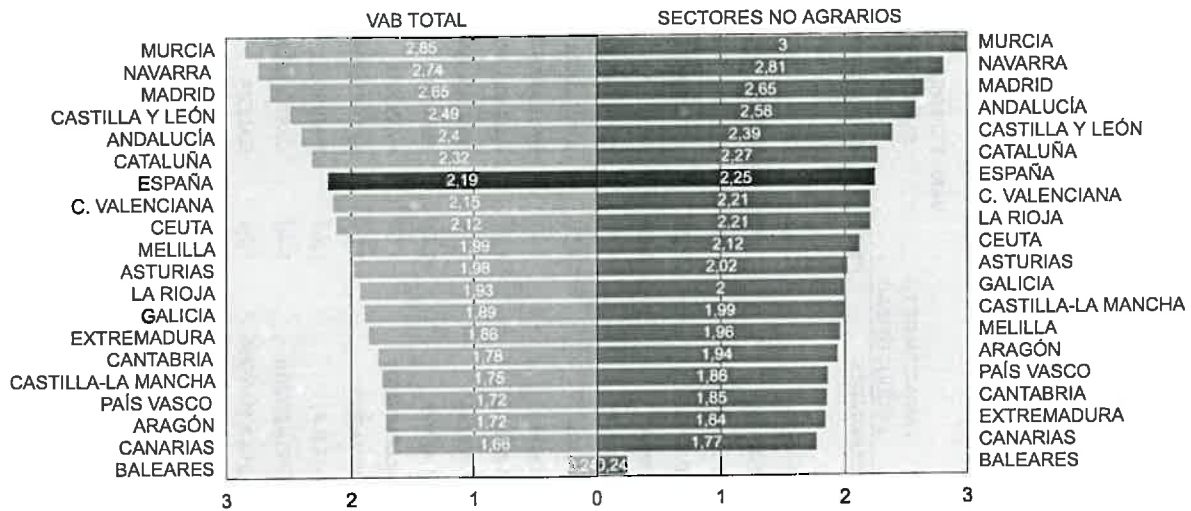


GRÁFICO B
CRECIMIENTO REAL DEL PIBpb ENTRE 1995 Y 2002 (EN PORCENTAJES)



por FUNCAS, incorpora el Cuadro Macroeconómico, que de forma resumida el lector puede encontrar en las tablas 16 a 23. Especial interés tiene la tabla 23, donde se expresan los saldos de las operaciones con el exterior (extranjero y resto de España) y donde puede encontrarse la

clave de la política de solidaridad regional entre regiones desarrolladas y atrasadas del mapa español.

Los datos del cuadro C son suficientemente elocuentes para comprender la dimensión del

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS. AÑOS 1995 A 2002

El periodo que separa el año 1995 de 2003 ha sido muy positivo para la economía española y para la economía de sus regiones o autonomías. Un crecimiento en el periodo del 26,7 por 100 del PIB real equivalente a una tasa anual acumulativa del 3,44 por 100, es una evolución considerable, escasamente compartida en el ámbito mundial.

El gráfico describe la desigual evolución del crecimiento de las diecisiete comunidades autónomas españolas y de las dos ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

En un eje de coordenadas se representan, en la abscisa, el nivel relativo de desarrollo de cada autonomía (PIB por habitante) y en las ordenadas, la tasa de crecimiento medio a lo largo de los siete años contemplados. De esta forma, el gráfico queda dividido en cuatro cuadrículas, son tres datos implícitos: desarrollo, población y crecimiento económico.

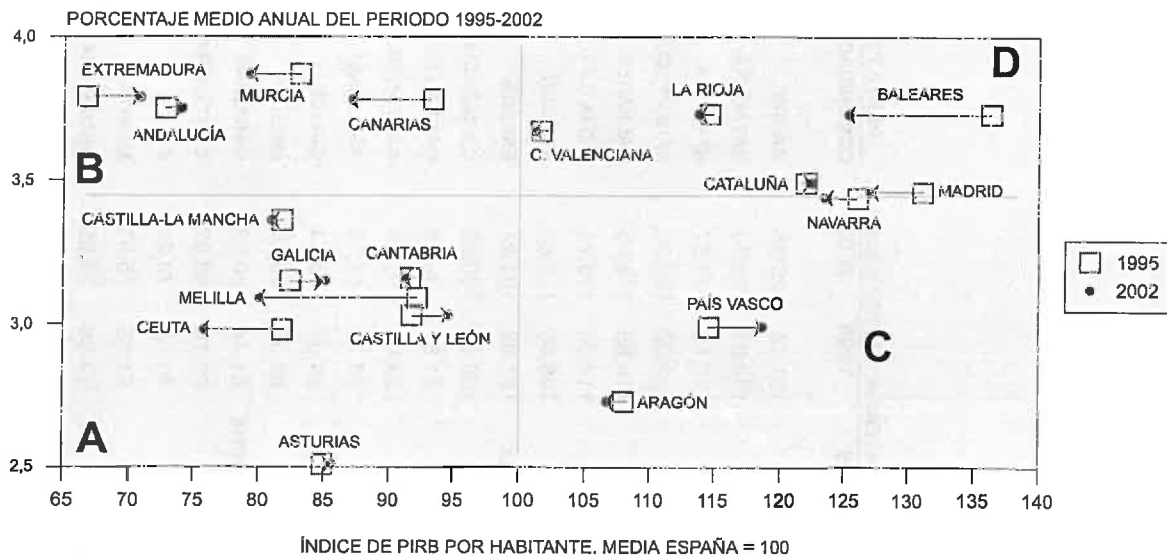
La cuadrícula A representa a las autonomías que con un desarrollo inferior al 100 por 100 de la media española, obtuvieron los crecimientos menos intensos. Se trata, por tanto, de las comunidades autónomas menos desarrolladas y menos crecientes en el periodo, representadas por Asturias, Ceuta, Castilla y León, Melilla, Galicia, Cantabria y Castilla-La Mancha. De ellas, lograron avanzar en su posición relativa, Castilla y León, Galicia y Asturias, a causa del bajo aumento de su población.

La cuadrícula B incluye a las autonomías con un desarrollo inferior al 100 por 100 de la media española, pero que registraron un crecimiento superior a la media nacional (3,44 por 100). Se trata de Canarias, Andalucía, Extremadura y Murcia. De ellas, Extremadura y Andalucía lograron avanzar en su nivel de desarrollo relativo, en cuyo fenómeno influye el crecimiento económico y la evolución de su población.

La cuadrícula C incorpora a las comunidades autónomas que con un nivel de desarrollo superior al 100 por 100 de la media española, crecieron por debajo de la tasa anual del 3,44 por 100. Aragón y el País Vasco, son las dos autonomías españolas del grupo desarrollado que crecieron menos que la media española.

La cuadrícula D es la cuadrícula de honor entre las autonomías españolas en las que se unen, junto a un alto nivel de desarrollo, un crecimiento económico superior a la media nacional (3,44 por 100). Figuran en dicha cuadrícula Madrid, Navarra, Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares y La Rioja. De todas ellas sólo Cataluña avanzó algo en su posición relativa de nivel de desarrollo. El componente demográfico, al ser menor que la media, favoreció a Cataluña, aunque el nivel de desarrollo más alto siga correspondiendo a Baleares y Madrid.

RECUADRO GRÁFICO A
CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS



CUADRO C

RANKING DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN EL 2002
INDICES POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)

COMUNIDADES	PRODUCTO INTERIOR BRUTO (p.m.):		RENDA REGIONAL BRUTA (p.m.):		DEMANDA INTERIOR		RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE EN PODE DE COMPRA		
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002	
MADRID	131,14	126,96	MADRID	135,88	CEUTA	146,98	ARAGON	121,60	119,65
BALEARES	136,31	125,30	CATALUÑA	124,07	MADRID	120,35	MADRID	122,50	115,68
NAVARRA	126,13	123,37	NAVARRA	126,03	MELILLA	160,71	PAIS VASCO	106,88	112,72
CATALUÑA	122,02	122,36	PAIS VASCO	115,91	PAIS VASCO	111,56	CATALUÑA	114,40	112,61
PAIS VASCO	114,65	118,55	BALEARES	126,32	CATALUÑA	111,38	NAVARRA	114,53	109,82
RIOJA (LA)	114,56	113,71	RIOJA (LA)	114,24	NAVARRA	109,77	RIOJA (LA)	111,53	108,94
ARAGON	108,00	106,65	ARAGON	111,20	CAST.Y LEON	100,80	CAST.Y LEON	99,15	108,74
C.VALENCIANA	101,62	101,21	ESPAÑA	100,00	ARAGON	112,18	MELILLA	136,04	108,38
ESPAÑA	100,00	100,00	C.VALENCIANA	98,48	BALEARES	108,82	CEUTA	121,10	108,31
CAST.Y LEON	91,82	94,58	CAST.Y LEON	89,23	RIOJA (LA)	102,51	BALEARES	114,93	105,94
CANTABRIA	91,66	91,27	CANTABRIA	92,83	ESPAÑA	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00
CANARIAS	93,27	87,05	ASTURIAS	85,42	ASTURIAS	92,33	C.VALENCIANA	96,98	98,74
ASTURIAS	84,94	85,64	GALICIA	80,60	GALICIA	91,02	CANTABRIA	99,68	97,50
GALICIA	82,35	85,06	MELILLA	113,67	C.VALENCIANA	96,48	GALICIA	89,35	95,36
CAST.LA MANCHA	81,74	80,92	CANARIAS	91,35	CANTABRIA	94,58	CAST.LA MANCHA	95,38	94,17
MELILLA	92,18	80,02	CAST.LA MANCHA	80,55	CAST.LA MANCHA	95,92	ASTURIAS	90,45	94,15
MURCIA	83,08	79,24	CEUTA	101,89	EXTREMADURA	81,00	EXTREMADURA	77,57	85,13
CEUTA	81,78	75,83	MURCIA	81,89	MURCIA	86,82	CANARIAS	98,06	84,36
ANDALUCIA	72,68	73,95	ANDALUCIA	71,69	ANDALUCIA	81,63	ANDALUCIA	77,62	79,92
EXTREMADURA	66,67	70,69	EXTREMADURA	65,04	CANARIAS	94,22	MURCIA	83,58	79,75

CUADRO 10

COMUNIDADES CON SALDO EXTERIOR POSITIVO AÑO 2002. MILLONES DE EUROS			COMUNIDADES CON SALDO EXTERIOR DEFICITARIO AÑO 2002. MILLONES DE EUROS		
AUTONOMÍA	SALDO POSITIVO	PORCENTAJE PIB pm	AUTONOMÍA	SALDO NEGATIVO	PORCENTAJE PIB pm
CATALUÑA.....	9.103.4	6,36	ANDALUCÍA.....	12.641.8	12,71
MADRID.....	7.801.0	6,18	GALICIA.....	6.683.6	15,96
C. VALENCIANA.....	2.526.3	3,21	CASTILLA Y LEÓN.....	5.243.3	12,42
BALEARES.....	2.494.0	12,07	CASTILLA-LA MANCHA.....	4.016.8	15,48
PAÍS VASCO.....	2.230.1	4,96	EXTREMADURA.....	3.865.8	28,33
NAVARRA.....	1.443.4	11,42	ASTURIAS.....	2.606.5	15,75
ARAGÓN.....	686.5	2,94	MURCIA.....	1.438.1	8,22
CANARIAS.....	629.7	2,18	CEUTA.....	784.3	75,49
LA RIOJA.....	410.0	7,12	MELILLA.....	438.5	44,03
SUMA.....	27.324.4	7,70	CANTABRIA.....	143.7	1,61
			SUMA.....	37.862.4	14,48

CUADRO 11
CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15=100)
PIB A PRECIOS DE MERCADO CONSTANTES (PODER DE COMPRA)

	TASA DE CRECIMIENTO DEL VAB EN PORCENTAJE				Δ DE CONVERGENCIA		Índice de convergencia (FUNCAS)
	Convergencia española (EUROSTAT)	Según EUROSTAT	Según FUNCAS	Diferencia	Según EUROSTAT	Según FUNCAS	
1995.....	78,2	-	-	-	-	2,66	80,18
1996.....	79,3	2,4	2,61	0,21	1,41	1,62	81,48
1997.....	79,9	4,0	3,97	0,00	0,76	0,76	82,10
1998.....	80,4	4,3	4,42	0,12	0,63	0,75	82,72
1999.....	82,2	4,1	4,69	0,57	2,24	2,82	85,05
2000.....	82,6	4,1	4,87	0,74	0,49	1,23	86,10
2001.....	83,6	2,8	3,12	0,31	1,21	1,52	87,41
2002.....	83,9	2,1	2,19	0,09	0,36	0,45	87,80

fondo de solidaridad regional existente en la actualidad, que permite transferir cerca del 15 por 100 del PIB a las autonomías españolas retrasadas. Sin la existencia de dicho flujo de solidaridad, la situación económica en la España atrasada sería difícil de administrar. Este dato, sin duda intuitivo pero poco conocido, nos parece que merece un punto de atención para evitar posibles errores políticos futuros.

La financiación de los déficit externos calculados procede, en primer lugar, de la Administración Central del Estado y de la Tesorería de la Seguridad Social, en la medida que tanto los ingresos como los gastos de ambas instituciones

se compensan automáticamente entre las comunidades avanzadas y las retrasadas. En segundo lugar, por los fondos aportados por la Unión Europea y, en tercer lugar, por el préstamo neto privado otorgado o recibido del exterior y de otras regiones españolas.

Como se ha indicado anteriormente, no ha sido posible, a falta de la información necesaria, elaborar las Balanzas Fiscales de las Autonomías Españolas, correspondientes al avance de 2002. El lector puede encontrar los antecedentes necesarios en la publicación de FUNCAS "Balance Económico Regional 1995-2001", recientemente editado.

CUADRO 12
CONVERGENCIA DEL PIB DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS FRENTE A LA MEDIA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15) = 100
 AÑOS 2002 Y 1995

AUTONOMÍAS QUE SUPERAN EL 100 POR 100 DE LA UE			AUTONOMÍAS QUE SUPERAN EL 80 POR 100 DE LA UE			AUTONOMÍAS POR DEBAJO EL 80 POR 100 DE LA UE		
AUTONOMÍA	2002	1995	AUTONOMÍA	2002	1995	AUTONOMÍA	2002	1995
MADRID	111,48	106,33	LA RIOJA	99,84	93,71	CANARIAS.....	76,43	76,30
BALEARES	110,01	111,50	ARAGÓN	93,64	87,88	ASTURIAS	75,20	69,48
NAVARRA.....	108,32	101,84	C, VALENCIANA	88,86	83,28	GALICIA.....	74,68	67,36
CATALUÑA.....	107,43	99,80	CASTILLA Y LEÓN...	83,04	74,64	CASTILLA-LA MANCHA.	71,05	64,29
PAÍS VASCO.....	104,10	93,78	CANTABRIA	80,14	74,66	MELILLA.....	70,35	75,68
			MEDIA ESPAÑOLA ...	87,80	80,18	MURCIA	69,57	67,94
						CEUTA.....	66,59	66,76
						ANDALUCÍA.....	64,93	62,15
						EXTREMADURA.....	57,96	54,35

VII. Convergencia real de las autonomías españolas y la Unión Europea (EUR-15)

En nuestra opinión, el índice de convergencia de España frente a la Unión Europea resulta subvalorado a causa de la insuficiencia del ajuste realizado por el INE en el año base 1995 e incorporado a la Contabilidad Nacional.

En 2002, según nuestra estimación, cinco autonomías españolas superaban la convergencia media europea. Se trata de Madrid, Baleares, Navarra, Cataluña y el País Vasco. Las autonomías que no alcanzan al 80 por 100 de la convergencia europea fueron, aparte de las ciudades autónomas de Melilla y Ceuta, las si-

guientes: Extremadura, Andalucía y Murcia, que no llegan al 70 por 100, seguidas de Castilla-La Mancha, Galicia, Asturias y Canarias, que se sitúan entre el 70 y el 80 por 100.

A mediados de año, el Departamento de Estadística Regional de FUNCAS habrá cerrado y revisado el Balance Económico Regional 1995-2002, que recoge toda la información relativa a comunidades autónomas y provincias, en el modelo cerrado elaborado habitualmente. Incluirá los ajustes que se deriven de las revisiones de la Contabilidad Regional del INE, en el área de las Administraciones Públicas; Empresas y Sociedades e Instituciones sin fines de lucro.

CUADRO BÁSICO 1

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
TOTAL SECTORES

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	85.972,2	2,40	3,43	91.054,1	72.687,6	74.432,4
ARAGON	20.531,8	1,72	3,18	21.548,7	17.029,3	17.321,5
ASTURIAS	14.799,5	1,98	3,46	15.614,4	12.388,6	12.633,7
BALEARES	16.988,0	0,24	3,78	17.672,5	13.856,3	13.889,6
CANARIAS	26.738,3	1,66	3,76	28.202,4	22.051,5	22.418,1
CANTABRIA	7.901,3	1,78	3,28	8.306,2	6.565,2	6.681,9
CAST.LA MANCHA	22.723,9	1,75	3,14	23.846,2	19.220,1	19.555,9
CAST.Y LEON	36.980,1	2,49	3,18	39.106,5	31.179,3	31.954,7
CATALUÑA	123.216,3	2,32	3,52	130.509,5	102.297,6	104.670,7
C.VALENCIANA	68.003,0	2,15	3,61	71.976,1	56.134,9	57.341,7
EXTREMADURA	11.876,7	1,86	3,17	12.481,8	10.119,0	10.307,0
GALICIA	36.551,6	1,89	3,40	38.508,8	30.656,8	31.236,3
MADRID	111.127,6	2,65	3,67	118.262,8	91.899,9	94.331,4
MURCIA	14.967,1	2,85	3,43	15.922,6	12.720,6	13.083,2
NAVARRA	11.137,9	2,74	3,29	11.819,4	9.166,5	9.418,1
PAIS VASCO	39.466,5	1,72	3,36	41.494,0	32.511,0	33.070,1
RIOJA (LA)	5.134,4	1,93	3,35	5.408,7	4.334,4	4.417,9
CEUTA	915,7	2,12	3,61	968,9	769,2	785,5
MELILLA	883,2	1,99	3,54	932,7	740,0	754,7
TOTAL	655.915,1	2,19	3,48	693.636,3	546.327,8	558.304,4

**VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
AGRICULTURA**

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	7.275,6	1,20	1,12	7.445,1	7.626,1	7.717,6
ARAGON	1.095,6	(1,94)	1,67	1.092,3	987,6	968,4
ASTURIAS	353,8	0,28	2,42	363,4	316,1	317,0
BALEARES	243,5	0,31	1,63	248,2	225,4	226,1
CANARIAS	596,7	(1,67)	1,29	594,3	547,7	538,6
CANTABRIA	320,3	0,15	1,08	324,2	280,8	281,2
CAST.LA MANCHA	2.310,0	(0,13)	1,36	2.338,4	2.195,1	2.192,2
CAST.Y LEON	3.037,1	3,48	1,26	3.182,3	2.823,3	2.921,6
CATALUÑA	2.011,3	5,20	1,83	2.154,7	1.778,3	1.870,8
C.VALENCIANA	1.980,1	0,35	2,13	2.029,4	1.811,3	1.817,6
EXTREMADURA	1.540,1	1,97	1,98	1.601,5	1.461,4	1.490,2
GALICIA	1.780,1	1,00	2,99	1.851,7	1.501,2	1.516,2
MADRID	221,0	0,46	1,96	226,4	191,7	192,6
MURCIA	1.497,8	1,69	2,18	1.556,4	1.431,1	1.455,3
NAVARRA	481,0	1,40	2,64	500,6	431,5	437,5
PAIS VASCO	467,3	(6,70)	4,30	454,7	401,0	374,1
RIOJA (LA)	700,9	0,30	2,98	724,0	646,4	648,3
CEUTA	1,9	0,50	2,50	2,0	1,8	1,8
MELILLA	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0
TOTAL	25.914,1	1,25	1,72	26.689,6	24.657,8	24.967,1

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
PESCA MARÍTIMA

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	NOMINAL			
ANDALUCIA	239,5	(2,85)	3,26	240,3	205,7	199,8
ARAGON						
ASTURIAS	32,4	1,38	2,95	33,8	27,6	28,0
BALEARES	21,3	1,40	3,18	22,3	17,9	18,2
CANARIAS	161,4	(1,80)	2,69	162,8	136,3	133,8
CANTABRIA	43,4	1,28	2,49	45,0	36,8	37,3
CAST.LA MANCHA						
CAST.Y LEON						
CATALUÑA	91,7	2,15	3,13	96,6	79,2	80,9
C.VALENCIANA	113,5	1,68	2,98	118,8	95,6	97,2
EXTREMADURA						
GALICIA	575,6	(2,00)	3,24	582,4	484,5	474,8
MADRID						
MURCIA	20,5	1,62	2,89	21,4	17,5	17,8
NAVARRA						
PAIS VASCO	189,8	(5,40)	3,90	186,6	158,0	149,5
RIOJA (LA)						
CEUTA	5,1	2,58	2,29	5,4	4,3	4,4
MELILLA	2,6	2,67	2,16	2,7	2,2	2,3
TOTAL	1.496,8	(1,71)	3,18	1.518,1	1.265,6	1.244,0

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
ENERGÍA Y AGUA

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	2.218,4	2,80	2,48	2.337,1	2.301,5	2.365,9
ARAGON	599,8	2,70	2,81	633,3	596,4	612,5
ASTURIAS	1.152,0	0,42	3,28	1.194,7	1.143,7	1.148,5
BALEARES	429,5	1,09	2,10	443,3	450,0	454,9
CANARIAS	701,1	0,90	2,45	724,7	737,2	743,8
CANTABRIA	251,6	1,29	2,50	261,2	252,7	256,0
CAST.LA MANCHA	833,3	1,82	2,59	870,5	876,4	892,4
CAST.Y LEON	1.779,2	2,02	2,31	1.857,1	1.791,7	1.827,9
CATALUÑA	3.455,7	1,98	2,96	3.628,5	3.566,2	3.636,8
C.VALENCIANA	1.338,7	2,15	2,67	1.404,0	1.365,4	1.394,8
EXTREMADURA	515,1	(0,89)	2,24	522,0	547,8	542,9
GALICIA	1.802,9	(0,20)	2,51	1.844,4	1.849,8	1.846,1
MADRID	3.162,7	1,36	2,18	3.275,6	3.336,5	3.381,9
MURCIA	475,8	1,63	2,93	497,7	510,3	518,6
NAVARRA	162,9	1,24	2,15	168,5	171,3	173,4
PAIS VASCO	1.258,1	2,20	2,69	1.320,4	1.332,3	1.361,6
RIOJA (LA)	95,7	1,49	2,24	99,3	98,1	99,6
CEUTA	19,4	1,12	2,31	20,1	18,7	18,9
MELILLA	10,8	1,07	2,26	11,2	10,4	10,5
TOTAL	20.262,7	1,58	2,58	21.113,6	20.956,4	21.287,0



Trabajamos

en el desarrollo de Navarra

Sodena es el principal instrumento del Gobierno de Navarra para el **desarrollo empresarial** de la Comunidad Foral.

Nuestra tarea es **identificar, promover y desarrollar** proyectos empresariales para Navarra.

*¿Quiere que
participemos en
su proyecto
empresarial?*

www.sodena.com
Información Inteligente



Gobierno de Navarra
Departamento de Industria y Tecnología,
Comercio, Turismo y Trabajo

SODENA
Sociedad de Desarrollo de Navarra

Avda. Carlos III, 36. 1º Dcha.
31003 PAMPLONA (Navarra)
Teléfono: 948 42 19 42
Fax: 948 42 19 43
E-mail: info@sodena.com



Lo que cuenta es avanzar

Un proyecto tras otro. Una obra tras otra. Haz la cuenta y verás que estamos avanzando. Entre todos, hemos hecho cosas que son para toda la vida y seguimos trabajando para alcanzar nuevos retos. Entre todos, estamos generando crecimiento y mayor calidad de vida. En la Generalitat Valenciana, seguimos contando todos juntos para estar aún mejor, para ser los mejores. Para consolidar el presente y adelantar el futuro.

**VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
INDUSTRIA TRANSFORMADORA**

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	9.787,3	0,86	1,83	10.052,5	7.924,9	7.993,1
ARAGON	4.919,6	0,78	1,93	5.053,9	4.007,6	4.038,9
ASTURIAS	2.469,8	1,30	2,69	2.569,1	1.980,9	2.006,7
BALEARES	1.277,5	0,82	2,68	1.322,5	983,9	992,0
CANARIAS	1.534,0	1,64	2,69	1.601,0	1.255,2	1.275,8
CANTABRIA	1.547,7	0,20	2,46	1.588,9	1.250,5	1.253,0
CAST.LA MANCHA	4.119,7	(0,69)	2,72	4.202,5	3.376,1	3.352,8
CAST.Y LEON	6.672,3	0,90	2,69	6.913,2	5.456,0	5.505,1
CATALUÑA	31.082,5	1,23	2,63	32.291,6	25.957,7	26.277,0
C.VALENCIANA	15.695,5	0,10	2,98	16.178,9	12.923,5	12.936,4
EXTREMADURA	939,4	1,91	2,78	983,9	778,7	793,6
GALICIA	5.847,9	2,00	2,67	6.123,9	4.875,6	4.973,1
MADRID	13.996,3	1,18	2,58	14.526,8	11.272,8	11.405,8
MURCIA	2.302,8	1,93	2,66	2.409,6	1.964,5	2.002,4
NAVARRA	3.558,5	1,16	2,58	3.692,7	2.865,4	2.898,6
PAIS VASCO	11.432,6	0,98	2,39	11.820,2	9.264,7	9.355,5
RIOJA (LA)	1.306,1	1,43	2,58	1.359,0	1.084,2	1.099,7
CEUTA	31,6	1,46	2,72	32,9	25,4	25,8
MELILLA	25,4	1,02	2,68	26,3	20,1	20,3
TOTAL	118.546,5	0,96	2,57	122.749,4	97.267,7	98.205,6

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
CONSTRUCCIÓN

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	8.691,6	5,23	2,68	9.391,3	6.800,4	7.156,1
ARAGON	1.715,3	3,21	2,93	1.822,2	1.344,2	1.387,3
ASTURIAS	1.577,7	2,48	2,56	1.658,2	1.237,7	1.268,4
BALEARES	1.564,0	2,79	3,13	1.658,0	1.209,0	1.242,7
CANARIAS	2.854,7	3,40	3,28	3.048,5	2.200,0	2.274,8
CANTABRIA	759,8	2,45	3,04	802,0	607,7	622,6
CAST.LA MANCHA	3.145,8	2,91	2,68	3.324,2	2.480,6	2.552,8
CAST.Y LEON	3.619,5	2,68	2,79	3.820,0	2.856,4	2.933,0
CATALUÑA	10.175,5	3,15	3,11	10.822,7	7.964,1	8.215,0
C.VALENCIANA	6.359,5	3,38	3,18	6.783,7	4.923,8	5.090,2
EXTREMADURA	1.493,5	1,90	2,67	1.562,5	1.179,1	1.201,5
GALICIA	3.946,7	2,28	2,87	4.152,7	3.104,2	3.175,0
MADRID	9.219,1	4,35	3,15	9.923,4	7.141,6	7.452,3
MURCIA	1.459,8	4,89	2,69	1.572,4	1.140,7	1.196,5
NAVARRA	895,9	3,00	2,98	950,3	696,7	717,6
PAIS VASCO	3.029,5	4,80	3,07	3.272,5	2.351,8	2.464,7
RIOJA (LA)	383,6	4,63	2,98	413,3	299,1	312,9
CEUTA	54,5	2,96	2,79	57,7	42,1	43,3
MELILLA	56,3	2,11	2,54	58,9	43,6	44,5
TOTAL	61.002,3	3,63	2,97	65.094,5	47.622,8	49.351,2

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SERVICIOS PRIVADOS

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	44.224,3	2,46	4,28	47.253,7	36.495,6	37.393,4
ARAGON	9.545,2	2,28	3,97	10.150,4	7.903,3	8.083,5
ASTURIAS	7.275,4	2,42	3,95	7.746,1	6.033,2	6.179,2
BALEARES	12.062,6	(0,38)	4,12	12.511,3	9.813,3	9.776,0
CANARIAS	17.294,3	1,53	4,05	18.269,7	14.054,8	14.269,8
CANTABRIA	4.035,8	2,42	3,82	4.291,3	3.339,8	3.420,6
CAST.LA MANCHA	9.112,5	2,96	3,79	9.737,6	7.564,8	7.788,7
CAST.Y LEON	16.298,2	3,06	3,81	17.437,4	13.594,1	14.010,1
CATALUÑA	66.440,3	2,68	4,03	70.971,5	54.503,3	55.964,0
C.VALENCIANA	35.996,2	2,98	4,02	38.559,1	29.414,3	30.290,8
EXTREMADURA	5.295,2	2,15	3,59	5.603,4	4.385,3	4.479,6
GALICIA	17.959,6	2,23	3,78	19.053,3	14.924,7	15.257,5
MADRID	70.995,8	2,79	3,95	75.859,0	58.495,4	60.127,4
MURCIA	7.120,8	3,35	3,98	7.652,0	5.883,0	6.080,1
NAVARRA	4.818,8	4,10	3,76	5.204,8	3.956,7	4.118,9
PAIS VASCO	18.438,3	1,89	3,85	19.509,6	15.132,0	15.418,0
RIOJA (LA)	2.105,2	2,39	3,89	2.239,3	1.749,9	1.791,7
CEUTA	487,6	2,12	3,69	516,3	384,3	392,4
MELILLA	508,7	1,96	3,72	538,0	403,9	411,8
TOTAL	350.014,8	2,51	3,99	373.103,8	288.031,7	295.253,5

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
(MILLONES DE EUROS)
SERVICIOS PÚBLICOS

COMUNIDADES	VAB 2001	% DE VARIACIÓN		VAB 2002	VAB 2001 PRECIOS 1995	VAB 2002 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS NOMINAL			
ANDALUCIA	13.535,5	2,41	3,41	14.334,1	11.333,4	11.606,5
ARAGON	2.656,3	1,86	3,36	2.796,6	2.190,2	2.230,9
ASTURIAS	1.938,4	2,21	3,42	2.049,1	1.649,4	1.685,9
BALEARES	1.389,6	1,98	3,51	1.466,9	1.156,8	1.179,7
CANARIAS	3.596,1	1,96	3,68	3.801,4	3.120,3	3.181,5
CANTABRIA	942,7	1,79	3,55	993,6	796,9	811,2
CAST.LA MANCHA	3.202,6	1,83	3,43	3.373,0	2.727,1	2.777,0
CAST.Y LEON	5.573,8	2,13	3,58	5.896,5	4.657,8	4.757,0
CATALUÑA	9.959,3	2,10	3,69	10.543,9	8.448,8	8.626,2
C.VALENCIANA	6.519,5	2,03	3,76	6.902,2	5.601,0	5.714,7
EXTREMADURA	2.093,4	1,84	3,59	2.208,5	1.766,7	1.799,2
GALICIA	4.638,8	1,96	3,61	4.900,4	3.916,8	3.993,6
MADRID	13.532,7	2,70	3,98	14.451,6	11.461,9	11.771,4
MURCIA	2.089,6	2,20	3,63	2.213,1	1.773,5	1.812,5
NAVARRA	1.220,8	2,60	3,99	1.302,5	1.044,9	1.072,1
PAIS VASCO	4.650,9	1,95	3,97	4.930,0	3.871,2	3.946,7
RIOJA (LA)	542,9	1,98	3,65	573,8	456,7	465,7
CEUTA	315,6	2,15	3,76	334,5	292,6	298,9
MELILLA	279,4	2,12	3,59	295,6	259,8	265,3
TOTAL	78.677,9	2,21	3,67	83.367,3	66.525,8	67.996,0

TABLAS ESTADÍSTICAS. AÑOS 1995 A 2002

TABLA Nº 1	POBLACIÓN RESIDENTE AL 1º DE JULIO
TABLA Nº 2	POBLACIÓN RESIDENTE DE 16 AÑOS Y MÁS
TABLA Nº 3	POBLACIÓN ACTIVA
TABLA Nº 4	POBLACIÓN OCUPADA
TABLA Nº 5	POBLACIÓN PARADA
TABLA Nº 6	EMPLEOS TOTALES
TABLA Nº 7	VALOR AÑADIDO BRUTO, A LOS PRECIOS BÁSICOS
TABLA Nº 8	PRODUCTO INTERIOR BRUTO, A LOS PRECIOS BÁSICOS
TABLA Nº 9	RENTAS PRIMARIAS DE LAS FAMILIAS (RENTAS DIRECTAS)
TABLA Nº 10	RENTA BRUTA DISPONIBLE DE SOCIEDADES Y EMPRESAS
TABLA Nº 11	RENTA INTERIOR BRUTA, A LOS PRECIOS BÁSICOS
TABLA Nº 12	RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
TABLA Nº 13	TRANSFERENCIAS EN ESPECIE A LAS FAMILIAS
TABLA Nº 14	IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS, SOBRE LOS PRODUCTOS
TABLA Nº 15	PRODUCTO INTERIOR BRUTO A LOS PRECIOS DE MERCADO
TABLA Nº 16	RENTA INTERIOR BRUTA A LOS PRECIOS DE MERCADO
TABLA Nº 17	CONSUMO PRIVADO
TABLA Nº 18	CONSUMO PÚBLICO
TABLA Nº 19	FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL
TABLA Nº 20	DEMANDA INTERIOR
TABLA Nº 21	VENTAS DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTRANJERO Y RESTO DE ESPAÑA
TABLA Nº 22	COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTRANJERO Y RESTO DE ESPAÑA
TABLA Nº 23	SALDO DE OPERACIONES EXTERNAS, EN BIENES Y SERVICIOS
TABLA Nº 24	DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA: FAMILIAS
TABLA Nº 25	DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA: SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO
TABLA Nº 26	DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA: ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
TABLA Nº 27	ÍNDICE DE PRECIOS IMPLÍCITOS EN EL VAB A LOS PRECIOS BÁSICOS
TABLA Nº 28	ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS
TABLA Nº 29	ÍNDICE DE PRECIOS RELATIVOS DE CONSUMO (IPC) MEDIA ESPAÑOLA = 100
TABLA Nº 30	ÍNDICE GENERAL DE LOS PRECIOS DE MERCADO
TABLA Nº 31	VALOR AÑADIDO BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 1995
TABLA Nº 32	PRODUCTO INTERIOR BRUTO, A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 1995
TABLA Nº 33	PRODUCTO REGIONAL BRUTO A LOS PRECIOS DE MERCADO DE 1995

TABLA Nº 1

**POBLACIÓN RESIDENTE A 1 DE JULIO
NÚMERO DE HABITANTES**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	7.167.357	7.197.460	7.228.220	7.261.400	7.299.756	7.340.052	7.403.968	7.469.159
ARAGON	1.190.118	1.187.512	1.184.792	1.183.679	1.185.713	1.187.813	1.197.428	1.216.004
ASTURIAS	1.091.040	1.087.688	1.084.178	1.080.103	1.076.323	1.076.567	1.075.329	1.072.631
BALEARES	759.246	772.687	799.413	811.116	831.513	840.628	873.961	915.831
CANARIAS	1.585.216	1.602.970	1.630.216	1.668.420	1.691.911	1.711.432	1.776.225	1.841.469
CANTABRIA	528.913	528.173	527.381	527.040	528.240	530.218	536.329	541.603
CAST.LA MANCHA	1.705.172	1.711.140	1.716.273	1.721.619	1.727.702	1.732.269	1.755.628	1.779.828
CAST.Y LEON	2.519.519	2.507.289	2.494.804	2.478.885	2.470.478	2.473.661	2.473.712	2.477.293
CATALUÑA	6.121.753	6.130.335	6.143.268	6.160.339	6.188.341	6.231.428	6.332.413	6.498.372
C.VALENCIANA	3.979.937	3.996.646	4.018.229	4.047.113	4.074.179	4.110.662	4.192.521	4.321.343
EXTREMADURA	1.070.380	1.069.114	1.068.472	1.068.400	1.068.334	1.069.220	1.073.111	1.071.719
GALICIA	2.743.177	2.737.514	2.730.846	2.726.532	2.721.739	2.729.463	2.730.611	2.733.976
MADRID	5.036.782	5.053.907	5.074.123	5.096.422	5.131.399	5.200.728	5.367.442	5.520.298
MURCIA	1.091.784	1.100.627	1.111.580	1.124.652	1.139.879	1.147.422	1.188.335	1.225.472
NAVARRA	524.355	526.190	528.295	532.144	536.608	542.516	554.229	568.922
PAIS VASCO	2.104.862	2.101.073	2.097.711	2.094.600	2.092.758	2.096.678	2.099.466	2.105.667
RIOJA (LA)	264.867	264.765	264.128	263.512	263.755	264.178	270.400	281.265
CEUTA	69.800	70.498	71.869	73.298	74.234	75.241	76.394	76.058
MELILLA	58.982	59.395	60.582	62.113	63.283	65.263	67.089	69.098
TOTAL	39.613.260	39.704.983	39.834.380	39.981.387	40.166.145	40.425.439	41.044.591	41.786.008

TABLA Nº 2

**POBLACIÓN RESIDENTE A 1 DE JULIO
POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MAS
NÚMERO DE HABITANTES**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	5.603.973	5.662.285	5.716.515	5.765.742	5.817.571	5.862.706	5.923.795	5.981.724
ARAGON	1.003.300	1.005.997	1.006.114	1.006.450	1.009.302	1.011.195	1.021.308	1.038.731
ASTURIAS	916.955	919.052	918.561	917.070	916.330	919.870	929.114	945.908
BALEARES	602.944	615.979	641.594	651.684	671.428	678.350	708.713	748.369
CANARIAS	1.256.702	1.279.029	1.307.233	1.341.852	1.361.294	1.377.524	1.447.592	1.515.314
CANTABRIA	433.218	436.009	438.148	440.348	444.345	449.270	458.516	465.431
CAST.LA MANCHA	1.397.128	1.412.816	1.424.849	1.435.123	1.443.980	1.451.191	1.474.020	1.497.595
CAST.Y LEON	2.137.942	2.141.920	2.141.295	2.133.796	2.132.560	2.141.549	2.136.284	2.134.518
CATALUÑA	5.054.219	5.077.270	5.094.306	5.113.706	5.144.116	5.192.737	5.306.797	5.479.742
C.VALENCIANA	3.229.831	3.261.706	3.294.604	3.331.133	3.363.487	3.402.911	3.482.647	3.608.094
EXTREMADURA	870.790	876.305	880.001	884.100	887.021	890.482	894.195	892.209
GALICIA	2.281.155	2.286.880	2.290.247	2.292.136	2.294.101	2.310.207	2.328.999	2.360.732
MADRID	4.107.882	4.147.022	4.187.462	4.224.109	4.272.673	4.341.318	4.493.836	4.615.926
MURCIA	854.682	869.263	883.921	898.872	915.217	923.890	963.104	997.254
NAVARRA	438.611	443.258	447.868	453.331	460.946	468.275	478.200	490.593
PAIS VASCO	1.764.308	1.771.152	1.775.867	1.777.453	1.777.328	1.783.494	1.784.900	1.790.598
RIOJA (LA)	220.662	221.581	221.860	221.988	222.671	223.247	229.025	239.301
CEUTA	52.657	53.725	55.631	57.174	58.174	58.911	59.488	58.481
MELILLA	43.912	44.551	46.014	47.579	48.757	50.567	52.242	54.006
TOTAL	32.270.871	32.525.800	32.772.090	32.993.646	33.241.301	33.537.694	34.172.775	34.914.526

TABLA Nº 3

**POBLACIÓN ACTIVA
NÚMERO DE HABITANTES**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	2.790.218	2.821.517	2.861.116	2.914.583	2.958.235	2.980.600	3.022.913	3.068.624
ARAGON	504.359	508.431	516.740	526.977	540.279	547.158	553.038	563.615
ASTURIAS	441.055	442.799	442.838	443.037	448.085	447.977	449.412	458.009
BALEARES	351.094	360.656	375.974	389.642	403.663	413.047	426.433	450.817
CANARIAS	681.007	701.164	716.756	744.862	767.361	790.286	815.429	852.819
CANTABRIA	217.129	218.092	219.293	220.614	223.594	225.713	230.588	234.205
CAST.LA MANCHA	659.025	666.849	675.948	686.706	701.341	710.358	721.533	733.971
CAST.Y LEON	1.073.461	1.076.315	1.082.425	1.100.612	1.117.675	1.131.166	1.136.930	1.138.552
CATALUÑA	2.812.167	2.837.178	2.859.434	2.905.608	2.986.674	3.035.674	3.080.065	3.184.826
C.VALENCIANA	1.735.065	1.755.776	1.776.780	1.796.813	1.819.310	1.841.655	1.890.381	1.959.917
EXTREMADURA	418.763	420.889	422.840	424.987	430.294	440.967	443.789	443.606
GALICIA	1.208.328	1.205.643	1.214.747	1.219.187	1.236.520	1.250.053	1.259.057	1.279.045
MADRID	2.447.476	2.467.893	2.488.609	2.508.698	2.546.086	2.618.683	2.681.921	2.761.247
MURCIA	439.990	447.931	457.783	461.121	472.435	479.684	500.429	518.472
NAVARRA	232.771	235.680	239.833	248.153	252.506	258.207	262.914	269.973
PAIS VASCO	913.029	919.582	925.049	935.118	950.337	969.329	975.091	978.562
RIOJA (LA)	120.195	120.230	123.465	125.401	129.038	130.599	134.781	141.092
CEUTA	26.666	27.136	27.537	27.889	28.179	28.401	28.709	28.252
MELILLA	24.314	24.690	25.579	25.950	26.465	27.392	27.986	28.882
TOTAL	17.096.112	17.258.451	17.452.746	17.705.958	18.038.077	18.326.949	18.641.399	19.094.486

TABLA Nº 4

**POBLACIÓN OCUPADA
NÚMERO DE HABITANTES**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	2.036.301	2.091.873	2.162.145	2.244.520	2.330.498	2.396.700	2.464.279	2.479.141
ARAGON	443.483	453.215	464.756	483.238	500.839	513.946	520.519	529.065
ASTURIAS	353.638	356.365	363.659	369.227	377.646	383.110	385.685	391.460
BALEARES	310.999	321.453	338.301	354.691	372.016	387.769	400.676	423.362
CANARIAS	550.049	571.168	592.471	629.259	661.772	694.108	720.839	750.651
CANTABRIA	176.026	177.941	182.671	187.897	193.118	197.025	201.995	203.665
CAST.LA MANCHA	545.936	557.486	572.663	592.009	614.655	633.639	644.834	652.353
CAST.Y LEON	890.543	901.629	919.520	948.397	975.842	1.002.326	1.010.958	1.009.212
CATALUÑA	2.349.003	2.413.304	2.492.283	2.595.580	2.701.447	2.790.695	2.838.280	2.922.715
C.VALENCIANA	1.408.873	1.444.301	1.487.165	1.536.455	1.594.989	1.649.755	1.704.935	1.760.201
EXTREMADURA	318.469	329.682	336.623	346.237	358.005	370.589	375.046	373.383
GALICIA	1.023.695	1.026.605	1.045.654	1.072.031	1.100.132	1.122.548	1.134.788	1.140.652
MADRID	2.043.398	2.070.809	2.148.416	2.228.978	2.304.972	2.398.975	2.466.831	2.526.817
MURCIA	348.252	363.272	377.167	390.247	408.137	419.436	439.727	453.559
NAVARRA	204.932	210.085	216.593	226.142	233.442	242.147	247.008	252.830
PAIS VASCO	713.989	736.401	757.893	785.219	815.389	848.551	867.343	863.190
RIOJA (LA)	106.180	107.341	110.785	114.253	119.076	121.588	125.832	131.244
CEUTA	20.490	21.011	21.462	22.214	23.048	23.462	23.817	23.379
MELILLA	18.958	19.505	20.530	21.250	22.082	23.237	23.830	24.460
TOTAL	13.863.214	14.173.446	14.610.757	15.147.844	15.707.105	16.219.606	16.597.222	16.911.339

TABLA Nº 5

**POBLACIÓN PARADA
NÚMERO DE HABITANTES**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	753.917	729.644	698.971	670.063	627.737	583.900	558.634	589.483
ARAGON	60.876	55.216	51.984	43.739	39.440	33.212	32.519	34.550
ASTURIAS	87.417	86.434	79.179	73.810	70.439	64.867	63.727	66.549
BALEARES	40.095	39.203	37.673	34.951	31.647	25.278	25.757	27.455
CANARIAS	130.958	129.996	124.285	115.603	105.589	96.178	94.590	102.168
CANTABRIA	41.103	40.151	36.622	32.717	30.476	28.688	28.593	30.540
CAST.LA MANCHA	113.089	109.363	103.285	94.697	86.686	76.719	76.699	81.618
CAST.Y LEON	182.918	174.686	162.905	152.215	141.833	128.840	125.972	129.340
CATALUÑA	463.164	423.874	367.151	310.028	285.227	244.979	241.785	262.111
C.VALENCIANA	326.192	311.475	289.615	260.358	224.321	191.900	185.446	199.716
EXTREMADURA	100.294	91.207	86.217	78.750	72.289	70.378	68.743	70.223
GALICIA	184.633	179.038	169.093	147.156	136.388	127.505	124.269	138.393
MADRID	404.078	397.084	340.193	279.720	241.114	219.708	215.090	234.430
MURCIA	91.738	84.659	80.616	70.874	64.298	60.248	60.702	64.913
NAVARRA	27.839	25.595	23.240	22.011	19.064	16.060	15.906	17.143
PAIS VASCO	199.040	183.181	167.156	149.899	134.948	120.778	107.748	115.372
RIOJA (LA)	14.015	12.889	12.680	11.148	9.962	9.011	8.949	9.848
CEUTA	6.176	6.125	6.075	5.675	5.131	4.939	4.892	4.873
MELILLA	5.356	5.185	5.049	4.700	4.383	4.155	4.156	4.422
TOTAL	3.232.898	3.085.005	2.841.989	2.558.114	2.330.972	2.107.343	2.044.177	2.183.147

TABLA Nº 6

**EMPLEOS TOTALES
NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	2.076.904	2.131.337	2.246.517	2.307.182	2.403.335	2.479.271	2.526.732	2.536.329
ARAGON	464.615	470.834	477.800	494.026	509.116	520.696	527.516	526.779
ASTURIAS	370.969	371.991	376.456	381.328	388.845	392.321	395.939	395.118
BALEARES	368.463	370.799	375.805	389.565	403.446	420.130	429.502	429.399
CANARIAS	580.717	598.648	618.884	655.088	693.779	735.538	752.436	753.160
CANTABRIA	181.115	183.372	187.461	192.488	197.939	202.286	207.061	208.613
CAST.LA MANCHA	570.849	586.094	600.459	617.287	634.974	646.584	657.453	660.753
CAST.Y LEON	910.141	916.184	932.059	958.013	984.940	1.011.094	1.019.762	1.024.307
CATALUÑA	2.446.845	2.499.855	2.556.922	2.658.705	2.773.793	2.871.558	2.921.534	2.939.764
C.VALENCIANA	1.466.886	1.494.962	1.533.942	1.580.281	1.656.411	1.727.875	1.764.869	1.775.861
EXTREMADURA	322.051	330.843	335.593	344.228	357.396	370.587	375.004	376.570
GALICIA	1.037.409	1.045.458	1.059.156	1.084.733	1.113.571	1.136.339	1.145.488	1.146.913
MADRID	2.145.662	2.177.314	2.221.169	2.303.122	2.422.858	2.518.311	2.580.766	2.599.470
MURCIA	370.753	378.702	397.301	417.508	429.747	447.160	456.337	460.177
NAVARRA	219.287	221.749	227.416	234.251	241.745	250.684	255.598	259.558
PAIS VASCO	777.320	788.906	814.470	837.990	870.017	906.147	915.545	917.513
RIOJA (LA)	110.198	109.744	113.030	116.417	121.498	126.040	128.097	128.700
CEUTA	20.859	21.359	21.825	22.449	23.292	23.765	24.158	24.477
MELILLA	19.331	20.164	20.846	21.506	22.200	23.535	23.917	23.815
TOTAL	14.460.374	14.718.315	15.117.111	15.616.167	16.248.902	16.809.921	17.107.714	17.187.276

TABLA Nº 7

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
TOTAL SECTORES
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	57.524,8	61.485,7	65.122,5	69.322,2	73.900,0	79.978,8	85.972,2	91.054,1
ARAGON	14.345,4	15.149,6	15.861,2	16.909,3	18.052,2	19.345,4	20.531,8	21.548,7
ASTURIAS	10.617,1	11.072,5	11.610,7	12.245,8	13.011,6	13.961,2	14.799,5	15.614,4
BALEARES	10.748,2	11.354,0	12.100,7	13.179,1	14.549,9	15.855,7	16.988,0	17.672,5
CANARIAS	17.292,4	18.537,6	19.785,9	21.381,2	23.230,3	25.045,5	26.738,3	28.202,4
CANTABRIA	5.375,3	5.654,7	5.982,6	6.338,0	6.850,0	7.385,2	7.901,3	8.306,2
CAST.LA MANCHA	15.522,2	16.999,3	17.765,5	19.044,3	20.468,9	21.428,3	22.723,9	23.846,2
CAST.Y LEON	25.923,4	27.553,0	28.601,1	30.528,9	32.471,8	34.845,8	36.980,1	39.106,5
CATALUÑA	82.349,5	87.518,1	92.235,0	99.070,6	106.267,3	115.568,0	123.216,3	130.509,5
C.VALENCIANA	44.568,1	47.079,7	50.216,1	53.828,5	57.807,2	62.947,2	68.003,0	71.976,1
EXTREMADURA	7.943,6	8.469,7	9.050,1	9.616,5	10.214,7	11.165,1	11.876,7	12.481,8
GALICIA	25.133,9	26.754,7	28.135,3	29.938,1	32.025,1	34.340,7	36.551,6	38.508,8
MADRID	74.353,4	78.732,9	83.414,6	89.203,5	95.737,4	103.563,6	111.127,6	118.262,8
MURCIA	10.031,0	10.667,8	11.355,7	12.059,9	12.915,8	13.956,5	14.967,1	15.922,6
NAVARRA	7.432,6	7.879,1	8.366,2	8.964,4	9.551,5	10.438,8	11.137,9	11.819,4
PAIS VASCO	26.901,5	28.554,0	30.385,9	32.494,9	34.472,7	36.942,2	39.466,5	41.494,0
RIOJA (LA)	3.419,2	3.645,1	3.839,8	4.178,7	4.485,4	4.829,2	5.134,4	5.408,7
CEUTA	639,7	677,4	715,2	766,8	814,4	856,7	915,7	968,9
MELILLA	610,1	644,7	681,7	729,6	778,3	827,1	883,2	932,7
TOTAL	440.731,4	468.429,6	495.225,8	529.800,3	567.604,5	613.281,0	655.915,1	693.636,3

TABLA Nº 8

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	55.985,7	60.012,2	63.626,4	67.807,8	72.549,2	78.525,9	84.427,7	89.592,6
ARAGON	13.928,0	14.751,1	15.456,7	16.500,0	17.688,7	18.952,3	20.109,6	21.153,4
ASTURIAS	10.231,8	10.705,5	11.239,3	11.902,6	12.706,3	13.640,5	14.459,6	15.294,8
BALEARES	10.478,8	11.096,6	11.839,1	12.902,8	14.307,4	15.591,1	16.707,7	17.406,9
CANARIAS	16.861,6	18.125,6	19.366,8	20.950,0	22.847,0	24.619,8	26.280,6	27.770,1
CANTABRIA	5.227,2	5.513,4	5.839,3	6.192,1	6.719,8	7.243,5	7.752,4	8.166,1
CAST.LA MANCHA	15.052,4	16.551,3	17.310,8	18.590,5	20.062,4	20.987,5	22.256,0	23.404,7
CAST.Y LEON	25.158,4	26.823,6	27.862,0	29.782,1	31.804,0	34.125,2	36.218,4	38.388,7
CATALUÑA	80.101,7	85.375,8	90.064,1	96.863,9	104.330,8	113.491,1	121.017,5	128.454,2
C.VALENCIANA	43.418,7	45.978,9	49.097,6	52.690,1	56.800,9	61.851,0	66.853,9	70.897,6
EXTREMADURA	7.644,0	8.183,9	8.760,2	9.328,2	9.956,2	10.900,3	11.596,7	12.217,3
GALICIA	24.373,4	26.029,8	27.400,6	29.197,4	31.366,2	33.644,7	35.818,7	37.819,0
MADRID	72.489,6	76.953,6	81.608,8	87.357,4	94.116,7	101.830,1	109.280,6	116.537,5
MURCIA	9.714,7	10.365,7	11.048,8	11.754,1	12.643,5	13.662,1	14.655,9	15.631,1
NAVARRA	7.241,0	7.695,7	8.179,2	8.779,2	9.388,0	10.257,9	10.945,9	11.640,7
PAIS VASCO	26.109,5	27.796,7	29.615,5	31.715,6	33.784,0	36.208,2	38.688,3	40.763,7
RIOJA (L-A)	3.315,9	3.546,6	3.739,8	4.075,4	4.394,0	4.728,7	5.028,0	5.308,5
CEUTA	621,4	660,0	697,5	749,0	798,5	840,2	898,2	952,4
MELILLA	596,3	631,6	668,4	716,2	766,3	814,8	870,1	920,3
TOTAL	428.550,1	456.797,6	483.420,9	517.854,4	557.029,9	601.914,9	643.865,8	682.319,6

TABLA Nº 9

RENTAS PRIMARIAS DE LAS FAMILIAS (RENTAS DIRECTAS)
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	45.838,3	49.534,4	52.021,9	55.347,5	58.966,0	63.248,1	68.192,3	73.952,1
ARAGON	11.949,5	12.707,2	13.242,7	14.283,1	15.385,5	16.307,2	17.311,8	18.419,9
ASTURIAS	8.022,2	8.402,8	8.821,1	9.393,7	10.134,7	10.730,4	11.402,4	12.518,2
BALEARES	8.296,0	8.689,1	9.126,5	10.043,5	11.439,0	12.414,1	13.351,9	14.475,3
CANARIAS	13.181,8	14.099,4	14.844,2	15.847,8	17.601,4	18.785,0	20.134,2	20.505,0
CANTABRIA	4.460,9	4.538,2	4.743,5	5.131,6	5.545,0	5.910,9	6.339,3	6.888,9
CAST.LA MANCHA	12.771,5	14.126,6	14.686,4	15.686,3	16.918,4	17.374,9	18.229,8	19.701,9
CAST.Y LEON	20.492,5	22.514,8	23.332,7	25.278,1	26.941,5	28.381,9	30.037,9	32.241,5
CATALUÑA	64.440,8	69.049,5	72.389,9	78.556,7	85.601,7	92.535,8	98.287,4	108.109,7
C.VALENCIANA	33.808,4	36.268,0	38.487,9	41.350,7	45.031,4	48.951,2	53.742,4	58.333,1
EXTREMADURA	6.342,4	6.768,2	7.301,4	7.819,5	8.338,8	9.011,7	9.544,5	10.251,0
GALICIA	19.816,0	21.274,0	22.429,9	24.034,7	26.072,6	27.635,6	29.422,8	32.100,6
MADRID	59.538,9	63.518,3	67.427,3	71.506,2	77.588,6	83.182,9	89.377,4	96.642,3
MURCIA	7.621,9	8.232,2	8.774,7	9.280,1	10.075,0	10.825,6	11.621,7	12.733,2
NAVARRA	5.540,4	5.901,1	6.192,7	6.660,9	7.242,0	7.833,3	8.371,1	9.079,1
PAIS VASCO	20.873,6	22.576,1	24.179,1	25.851,9	28.116,2	29.572,7	31.522,9	34.269,9
RIOJA (LA)	2.565,7	2.754,5	2.910,9	3.166,6	3.537,1	3.787,7	4.010,6	4.307,2
CEUTA	558,7	576,2	598,2	643,9	687,7	712,0	762,6	610,2
MELILLA	533,5	561,2	591,5	629,2	675,0	712,7	762,3	722,1
TOTAL	346.653,0	372.091,8	392.102,5	420.512,0	455.897,6	487.913,7	522.425,3	565.861,2

TABLA Nº 10

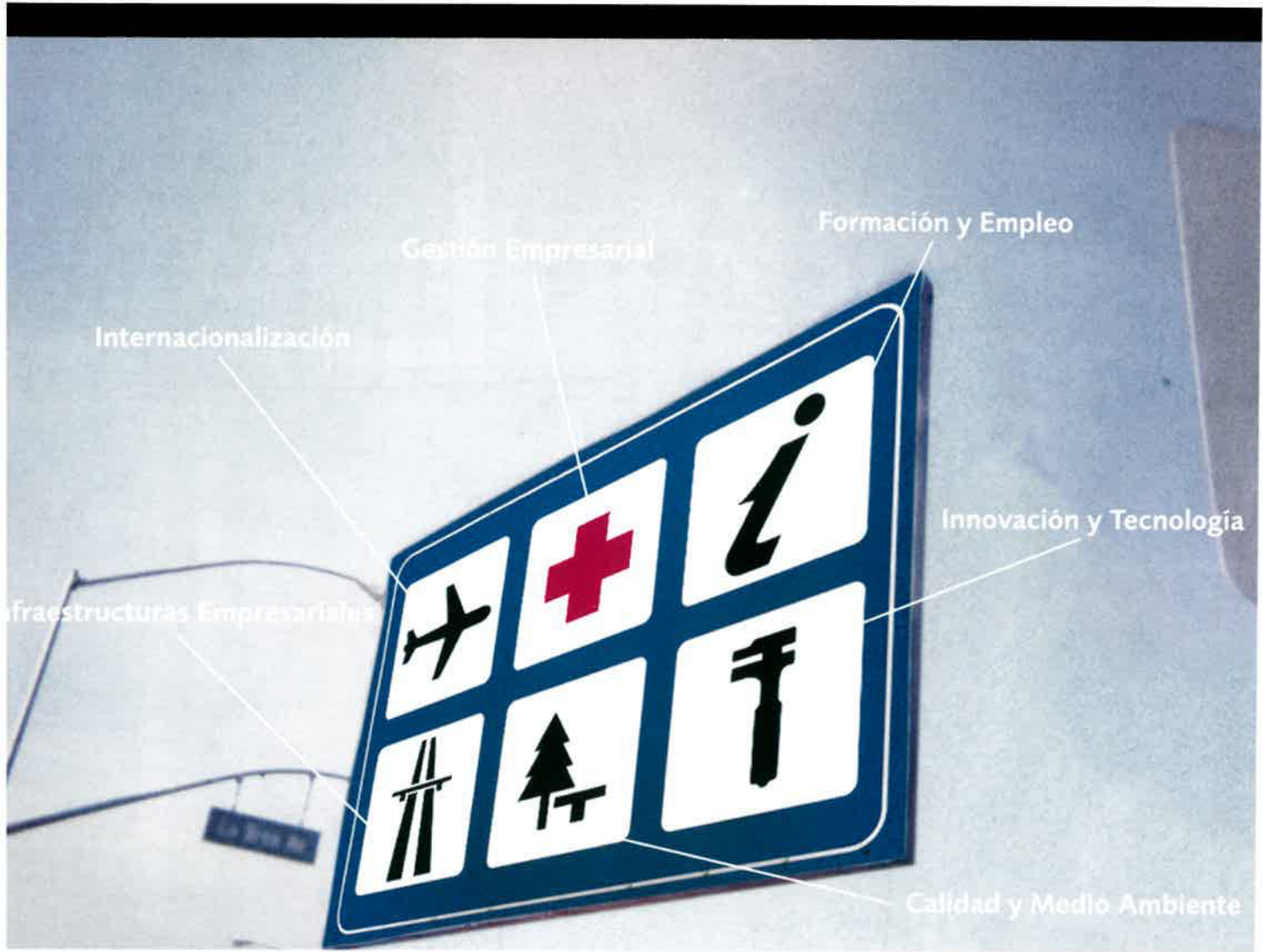
**RENDA BRUTA DISPONIBLE DE SOCIEDADES,EMPRESAS
E INSTITUCIONES PRIVADAS NO LUCRATIVAS**
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	7.811,7	7.606,9	8.094,1	8.909,8	9.875,7	10.762,4	11.621,6	11.146,3
ARAGON	1.724,9	1.745,1	1.688,8	1.792,6	1.732,4	1.904,6	2.036,3	1.933,4
ASTURIAS	1.925,4	2.162,6	2.308,3	2.274,5	2.309,5	2.396,4	2.508,6	2.396,0
BALEARES	994,6	1.148,0	1.319,6	1.243,0	1.168,9	1.396,9	1.446,4	1.308,0
CANARIAS	2.934,3	3.223,3	3.375,2	3.974,6	4.133,7	4.401,8	4.684,7	4.449,5
CANTABRIA	621,8	907,7	817,1	714,3	941,3	1.032,6	1.093,5	1.040,4
CAST.LA MANCHA	1.595,8	1.582,7	1.700,4	1.889,5	2.230,2	2.459,6	2.610,3	2.468,8
CAST.Y LEON	3.113,3	2.283,3	2.553,3	2.812,4	3.135,7	4.101,5	4.958,5	4.747,8
CATALUÑA	14.352,8	14.508,4	14.245,0	15.197,1	14.314,9	16.224,7	17.248,5	16.544,8
C.VALENCIANA	6.879,2	7.403,7	7.268,6	7.552,7	7.743,5	8.517,9	8.831,1	8.463,7
EXTREMADURA	847,5	804,2	779,8	790,7	1.154,9	1.290,1	1.380,7	1.313,4
GALICIA	3.238,7	3.334,0	3.682,2	3.759,8	4.110,7	4.528,6	4.815,0	4.580,0
MADRID	12.193,3	12.512,8	13.188,1	14.508,0	13.445,1	14.713,2	16.183,8	15.620,6
MURCIA	1.666,0	1.688,5	1.725,4	1.918,6	1.969,9	2.172,1	2.284,7	2.202,2
NAVARRA	1.468,4	1.485,2	1.564,0	1.690,2	1.759,3	1.977,2	2.091,5	1.993,8
PAIS VASCO	4.432,3	4.534,0	4.690,1	5.317,5	5.207,0	5.670,8	5.995,0	5.658,1
RIOJA (LA)	634,5	671,2	668,6	744,8	621,7	665,4	730,9	696,8
CEUTA	195,8	146,4	176,3	200,0	239,1	277,0	340,6	326,3
MELILLA	184,7	164,0	175,1	185,9	177,5	185,2	189,8	181,4
TOTAL	66.815,0	67.912,0	70.020,0	75.476,0	76.271,0	84.678,0	91.051,5	87.071,3

TABLA Nº 11

RENDA INTERIOR BRUTA, A LOS PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	55.156,9	58.815,8	62.242,3	66.431,9	71.329,9	76.910,8	82.816,7	88.008,4
ARAGON	14.372,6	15.224,3	15.909,8	17.080,7	18.253,1	19.554,1	20.733,6	21.682,7
ASTURIAS	10.294,4	10.942,5	11.604,2	12.153,3	12.992,7	13.771,1	14.568,1	15.548,4
BALEARES	9.593,1	10.175,4	10.876,6	11.730,2	13.111,4	14.416,8	15.424,6	16.378,5
CANARIAS	16.503,9	17.750,7	18.773,6	20.393,8	22.394,0	23.991,7	25.654,6	25.756,6
CANTABRIA	5.299,0	5.689,2	5.868,3	6.164,0	6.849,1	7.372,4	7.877,7	8.357,0
CAST.LA MANCHA	14.815,0	16.205,6	17.018,2	18.228,4	19.896,0	20.703,8	21.750,2	23.040,6
CAST.Y LEON	24.398,0	25.677,1	26.996,9	29.232,3	31.370,8	33.982,2	36.575,3	38.516,9
CATALUÑA	81.564,4	86.643,6	90.546,1	97.765,6	104.454,6	114.143,3	121.090,2	130.037,7
C.VALENCIANA	41.964,0	45.099,3	47.564,2	50.764,2	54.939,4	60.031,3	65.242,1	69.381,1
EXTREMADURA	7.439,8	7.851,3	8.437,1	8.978,7	9.918,4	10.796,5	11.437,3	12.056,7
GALICIA	23.814,9	25.453,9	27.187,7	28.903,5	31.442,0	33.622,6	35.751,4	38.135,5
MADRID	75.280,3	79.987,7	85.622,3	91.137,0	96.810,4	104.760,0	112.655,6	119.181,2
MURCIA	9.562,7	10.226,3	10.890,0	11.598,4	12.502,0	13.541,6	14.474,4	15.488,6
NAVARRA	7.234,6	7.640,0	8.080,1	8.686,1	9.384,1	10.267,1	10.939,6	11.532,4
PAIS VASCO	26.420,5	28.356,2	30.447,3	32.789,8	35.158,7	37.372,3	39.725,0	42.033,1
RIOJA (LA)	3.306,2	3.545,4	3.731,9	4.070,5	4.340,1	4.669,2	4.966,7	5.221,0
CEUTA	785,4	757,4	818,3	889,7	981,6	1.053,1	1.170,5	1.001,6
MELILLA	744,4	755,9	806,0	856,3	901,6	955,0	1.012,2	961,6
TOTAL	428.550,1	456.797,6	483.420,9	517.854,4	557.029,9	601.914,9	643.865,8	682.319,6



Área de Servicio

BIENVENIDOS A LA CLASE BUSINESS DE AMENA.

Así es Amena Empresas. Una completa gama de servicios de telefonía móvil que satisface las necesidades de su negocio. Soluciones tecnológicas, innovadoras y adaptadas a cualquier tipo de empresa. Por eso, más de un millón de profesionales ya confían en Amena Empresas. Porque hablamos el mismo idioma.

Infórmese en el 1474 o www.amena.com

De profesional a profesional

amena
una
empresas

RENDA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	45.053,6	48.495,6	50.826,6	54.127,9	57.606,4	61.396,8	66.277,0	71.613,3
ARAGON	11.193,1	11.930,6	12.369,7	13.378,2	14.338,6	15.193,3	16.059,2	16.934,8
ASTURIAS	8.066,5	8.599,6	9.145,9	9.609,1	10.375,5	10.871,3	11.430,0	12.483,3
BALEARES	7.333,1	7.662,0	8.050,1	8.694,4	9.880,1	10.697,9	11.522,3	12.487,9
CANARIAS	12.530,7	13.469,5	14.008,9	14.906,3	16.527,7	17.363,7	18.445,3	18.590,4
CANTABRIA	4.267,8	4.452,2	4.495,9	4.744,9	5.306,1	5.656,1	6.025,0	6.407,9
CAST.LA MANCHA	12.354,1	13.622,8	14.261,8	15.189,6	16.514,9	16.934,0	17.701,0	19.049,0
CAST.Y LEON	19.534,2	21.195,3	22.194,6	24.181,6	25.913,3	27.623,8	29.599,2	31.617,9
CATALUÑA	59.401,6	63.343,5	65.437,0	70.906,3	75.709,5	81.662,4	86.279,9	94.309,4
C.VALENCIANA	31.985,6	34.832,7	36.304,7	38.415,4	41.440,2	44.969,5	49.196,6	53.178,3
EXTREMADURA	6.276,2	6.605,7	7.171,7	7.626,2	8.383,0	9.043,4	9.553,1	10.213,6
GALICIA	19.197,4	20.696,9	22.101,0	23.546,1	25.745,2	27.249,8	28.877,0	30.871,7
MADRID	52.499,4	55.793,3	59.552,1	62.708,1	66.005,2	70.986,5	75.750,9	81.129,4
MURCIA	7.268,6	7.896,4	8.379,9	8.773,5	9.496,9	10.276,3	11.024,9	12.034,1
NAVARRA	5.122,4	5.436,4	5.652,6	6.055,0	6.595,8	7.145,0	7.591,7	8.184,6
PAIS VASCO	19.130,1	20.743,5	22.250,4	23.847,5	25.718,3	26.916,6	28.551,6	30.848,0
RIOJA (LA)	2.449,7	2.644,2	2.786,9	3.039,1	3.297,3	3.514,7	3.701,7	3.953,2
CEUTA	651,6	611,9	662,1	718,4	772,9	814,4	869,5	948,7
MELILLA	634,4	644,5	687,0	726,8	745,0	778,4	820,4	890,4
TOTAL	324.950,1	348.676,6	366.338,9	391.194,4	420.371,9	449.093,9	479.276,3	515.745,9

TABLA Nº 13

TRANSFERENCIAS EN ESPECIE A LAS FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	10.768,1	11.636,8	11.672,3	12.402,9	12.594,8	14.046,7	14.758,8	15.012,4
ARAGON	1.925,6	2.078,2	2.098,4	2.187,4	2.256,0	2.470,5	2.536,3	2.666,4
ASTURIAS	1.776,4	1.898,8	1.904,6	1.957,7	2.014,6	2.217,6	2.290,3	2.418,6
BALEARES	1.053,6	1.138,0	1.197,1	1.277,2	1.335,8	1.477,2	1.531,6	1.647,7
CANARIAS	2.848,4	3.073,3	3.065,7	3.293,6	3.395,5	3.845,5	3.986,8	4.159,8
CANTABRIA	870,7	929,4	958,7	981,1	971,7	1.083,9	1.141,8	1.174,5
CAST.LA MANCHA	2.620,7	2.860,4	2.867,7	3.062,1	3.156,1	3.477,0	3.587,8	3.757,7
CAST.Y LEON	4.155,9	4.350,4	4.484,0	4.716,7	4.860,6	5.292,0	5.451,3	5.582,7
CATALUÑA	8.791,7	9.538,8	9.761,2	10.353,4	10.687,2	11.924,4	12.129,9	12.668,0
C.VALENCIANA	5.514,0	6.242,8	6.264,3	6.525,4	6.994,9	7.812,2	7.894,3	8.160,4
EXTREMADURA	1.721,4	1.836,9	1.820,7	1.980,0	2.021,1	2.207,6	2.272,9	2.387,6
GALICIA	4.042,7	4.369,5	4.403,2	4.642,0	4.779,3	5.272,4	5.412,1	5.578,9
MADRID	8.298,8	8.933,1	8.965,3	9.343,4	9.477,1	10.615,6	10.938,1	11.203,5
MURCIA	1.688,0	1.831,7	1.866,3	1.969,8	2.044,8	2.266,0	2.346,2	2.428,0
NAVARRA	869,5	938,4	1.022,6	1.112,7	1.130,7	1.247,6	1.267,5	1.296,0
PAIS VASCO	3.650,3	3.969,6	4.058,3	4.338,7	4.464,9	4.908,8	5.111,7	5.200,5
RIOJA (LA)	397,4	436,2	464,5	470,9	469,7	537,7	556,9	585,3
CEUTA	141,5	149,7	149,3	157,7	166,4	181,0	187,3	192,6
MELILLA	112,8	122,1	121,8	131,1	131,6	150,7	156,1	158,5
TOTAL	61.247,5	66.334,1	67.146,0	70.903,8	72.952,8	81.034,4	83.557,7	86.279,1

TABLA Nº 14

IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS SOBRE LOS PRODUCTOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	4.871,5	5.430,8	5.990,8	6.623,7	7.588,4	8.273,0	9.092,0	9.894,7
ARAGON	1.088,8	1.184,1	1.317,7	1.509,0	1.708,0	1.882,8	2.045,0	2.207,2
ASTURIAS	594,5	651,2	748,5	856,6	959,9	1.049,2	1.155,5	1.253,2
BALEARES	1.611,9	1.712,8	1.923,1	2.178,8	2.573,1	2.790,0	3.048,0	3.263,4
CANARIAS	413,1	452,9	520,0	616,6	715,4	934,8	1.019,4	1.105,2
CANTABRIA	437,1	463,6	517,3	590,4	645,3	706,5	776,0	738,6
CAST.LA MANCHA	1.232,2	1.338,2	1.492,9	1.689,2	1.978,1	2.156,9	2.352,4	2.538,6
CAST.Y LEON	1.868,2	2.046,0	2.270,7	2.603,8	2.934,9	3.218,8	3.513,1	3.818,1
CATALUÑA	7.169,3	7.823,8	8.759,0	9.943,5	11.469,3	12.438,5	13.573,3	14.773,2
C.VALENCIANA	3.830,1	4.108,4	4.581,7	5.177,1	6.010,1	6.562,2	7.247,6	7.882,7
EXTREMADURA	693,7	797,9	902,9	1.021,9	1.115,5	1.214,0	1.322,6	1.429,2
GALICIA	2.018,0	2.178,2	2.425,9	2.763,1	3.144,3	3.442,8	3.757,6	4.069,7
MADRID	4.677,3	5.108,6	5.760,8	6.530,8	7.612,5	8.093,0	8.885,7	9.712,9
MURCIA	881,9	945,9	1.054,7	1.210,6	1.418,5	1.550,1	1.702,3	1.860,1
NAVARRA	486,1	531,8	596,7	686,6	758,0	839,6	919,0	1.001,9
PAIS VASCO	2.082,8	2.252,0	2.553,3	2.904,7	3.259,5	3.553,5	3.888,5	4.203,7
RIOJA (LA)	229,1	244,8	272,8	309,1	353,5	383,5	417,7	452,4
CEUTA	45,5	48,7	54,0	60,2	66,2	72,8	79,5	86,5
MELILLA	38,9	41,3	46,2	50,3	55,5	64,0	69,8	75,7
TOTAL	34.270,0	37.361,0	41.789,0	47.326,0	54.366,0	59.226,0	64.865,0	70.367,0

TABLA Nº 15

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	60.857,2	65.443,0	69.617,2	74.431,5	80.137,6	86.798,9	93.519,7	99.487,3
ARAGON	15.016,8	15.935,2	16.774,4	18.009,0	19.396,7	20.835,1	22.154,6	23.360,6
ASTURIAS	10.826,3	11.356,7	11.987,8	12.759,2	13.666,2	14.689,7	15.615,1	16.548,0
BALEARES	12.090,7	12.809,4	13.762,2	15.081,6	16.880,5	18.381,1	19.755,7	20.670,3
CANARIAS	17.274,7	18.578,5	19.886,8	21.566,6	23.562,4	25.554,6	27.300,0	28.875,3
CANTABRIA	5.664,3	5.977,0	6.356,6	6.782,5	7.365,1	7.950,0	8.528,4	8.904,7
CAST.LA MANCHA	16.284,6	17.889,5	18.803,7	20.279,7	22.040,5	23.144,4	24.608,4	25.943,3
CAST.Y LEON	27.026,6	28.869,6	30.132,7	32.385,9	34.738,9	37.344,0	39.731,5	42.206,8
CATALUÑA	87.271,0	93.199,6	98.823,1	106.807,4	115.800,1	125.929,6	134.590,8	143.227,4
C.VALENCIANA	47.248,8	50.087,3	53.679,3	57.867,2	62.811,0	68.413,2	74.101,5	78.780,3
EXTREMADURA	8.337,7	8.981,8	9.663,1	10.350,1	11.071,7	12.114,3	12.919,3	13.646,5
GALICIA	26.391,4	28.208,0	29.826,5	31.960,5	34.510,5	37.087,5	39.576,3	41.888,7
MADRID	77.166,9	82.062,2	87.369,6	93.888,2	101.729,2	109.923,1	118.166,3	126.250,4
MURCIA	10.596,6	11.311,6	12.103,5	12.964,7	14.062,0	15.212,2	16.358,2	17.491,2
NAVARRA	7.727,1	8.227,5	8.775,9	9.465,8	10.146,0	11.097,5	11.864,9	12.642,6
PAIS VASCO	28.192,3	30.048,7	32.168,8	34.620,3	37.043,5	39.761,7	42.576,8	44.967,4
RIOJA (LA)	3.545,0	3.791,4	4.012,6	4.384,5	4.747,5	5.112,2	5.445,7	5.760,9
CEUTA	666,9	708,7	751,5	809,2	864,7	913,0	977,7	1.038,9
MELILLA	635,2	672,9	714,6	766,5	821,8	878,8	939,9	996,0
TOTAL	462.820,1	494.158,6	525.209,9	565.180,4	611.395,9	661.140,9	708.730,8	752.686,6

TABLA Nº 16

RENDA INTERIOR BRUTA APRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	60.028,4	64.246,6	68.233,1	73.055,6	78.918,3	85.183,8	91.908,7	97.903,1
ARAGON	15.461,4	16.408,4	17.227,5	18.589,7	19.961,1	21.436,9	22.778,6	23.889,9
ASTURIAS	10.888,9	11.593,7	12.352,7	13.009,9	13.952,6	14.820,3	15.723,6	16.801,6
BALEARIS	11.205,0	11.888,2	12.799,7	13.909,0	15.684,5	17.206,8	18.472,6	19.641,9
CANARIAS	16.917,0	18.203,6	19.293,6	21.010,4	23.109,4	24.926,5	26.674,0	26.861,8
CANTABRIA	5.736,1	6.152,8	6.385,6	6.754,4	7.494,4	8.078,9	8.653,7	9.095,6
CAST.LA MANCHA	16.047,2	17.543,8	18.511,1	19.917,6	21.874,1	22.860,7	24.102,6	25.579,2
CAST.Y LEON	26.266,2	27.723,1	29.267,6	31.836,1	34.305,7	37.201,0	40.088,4	42.335,0
CATALUÑA	88.733,7	94.467,4	99.305,1	107.709,1	115.923,9	126.581,8	134.663,5	144.810,9
C.VALENCIANA	45.794,1	49.207,7	52.145,9	55.941,3	60.949,5	66.593,5	72.489,7	77.263,8
EXTREMADURA	8.133,5	8.649,2	9.340,0	10.000,6	11.033,9	12.010,5	12.759,9	13.485,9
GALICIA	25.832,9	27.632,1	29.613,6	31.666,6	34.586,3	37.065,4	39.509,0	42.205,2
MADRID	79.957,6	85.096,3	91.383,1	97.667,8	104.422,9	112.853,0	121.541,3	128.894,1
MURCIA	10.444,6	11.172,2	11.944,7	12.809,0	13.920,5	15.091,7	16.176,7	17.348,7
NAVARRA	7.720,7	8.171,8	8.676,8	9.372,7	10.142,1	11.106,7	11.858,6	12.534,3
PAIS VASCO	28.503,3	30.608,2	33.000,6	35.694,5	38.418,2	40.925,8	43.613,5	46.236,8
RIOJA (LA)	3.535,3	3.790,2	4.004,7	4.379,6	4.693,6	5.052,7	5.384,4	5.673,4
CEUTA	830,9	806,1	872,3	949,9	1.047,8	1.125,9	1.250,0	1.088,1
MELILLA	783,3	797,2	852,2	906,6	957,1	1.019,0	1.082,0	1.037,3
TOTAL	462.820,1	494.158,6	525.209,9	565.180,4	611.395,9	661.140,9	708.730,8	752.686,6

TABLA Nº 17

CONSUMO PRIVADO INTERIOR
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	41.245,0	44.304,9	46.438,1	50.022,8	52.607,8	56.662,9	61.188,5	63.924,6
ARAGON	9.462,0	10.121,8	10.614,5	11.747,3	12.467,7	13.284,5	13.986,6	13.387,7
ASTURIAS	7.220,0	7.579,9	7.931,1	8.709,4	9.256,7	9.888,2	10.245,1	11.116,3
BALEARES	5.889,9	6.201,1	6.620,2	7.429,2	8.430,6	9.139,1	9.623,5	10.174,8
CANARIAS	8.666,5	9.312,8	9.835,3	10.871,1	11.837,6	12.552,7	14.637,3	12.923,0
CANTABRIA	3.568,4	3.743,6	3.918,7	4.321,1	4.614,2	4.940,1	5.218,2	5.317,5
CAST.LA MANCHA	10.429,1	11.150,7	11.854,4	12.674,3	13.470,9	14.301,5	15.567,2	15.100,5
CAST.Y LEON	17.757,6	19.454,1	20.364,0	22.110,1	22.866,9	24.064,7	25.574,3	26.091,3
CATALUÑA	50.337,0	54.285,6	57.250,8	62.280,5	67.828,6	73.099,6	76.376,5	85.636,7
C.VALENCIANA	27.714,6	29.853,8	32.366,9	34.260,7	36.779,2	40.006,6	43.509,2	45.487,3
EXTREMADURA	5.712,9	6.145,4	6.655,8	7.161,9	7.486,8	8.161,8	8.442,4	9.227,9
GALICIA	17.919,3	19.338,4	20.245,9	22.083,7	23.584,5	25.166,6	26.219,8	28.703,4
MADRID	43.133,6	46.681,4	49.591,5	53.587,6	57.549,8	61.741,8	67.201,3	71.607,6
MURCIA	6.464,3	7.022,8	7.439,3	8.000,8	8.499,2	9.261,1	9.907,9	10.783,0
NAVARRA	4.099,3	4.407,5	4.721,3	5.078,8	5.476,6	5.963,5	6.492,5	6.767,0
PAIS VASCO	16.365,7	17.790,8	18.975,9	20.141,9	21.435,1	22.627,8	23.587,7	25.964,7
RIOJA (LA)	1.874,9	2.033,2	2.187,3	2.366,0	2.593,7	2.771,9	2.943,5	3.106,1
CEUTA	445,1	762,6	780,9	820,4	855,9	891,3	1.149,8	1.007,8
MELILLA	437,3	462,1	492,9	530,9	569,6	608,9	739,8	612,9
TOTAL	278.742,5	300.652,5	318.284,8	344.198,5	368.211,4	395.134,6	422.611,1	446.940,1

TABLA Nº 18

CONSUMO PÚBLICO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	13.407,6	14.060,2	14.672,0	15.499,7	16.573,5	17.819,2	19.075,0	20.867,7
ARAGON	2.673,4	2.762,3	2.880,4	3.013,3	3.192,8	3.433,9	3.666,6	3.706,4
ASTURIAS	2.144,7	2.196,6	2.339,6	2.420,4	2.563,3	2.756,6	2.964,2	3.362,0
BALEARES	1.405,9	1.470,3	1.587,3	1.662,0	1.813,7	1.942,1	2.096,9	2.290,4
CANARIAS	3.645,1	3.907,1	4.151,2	4.397,8	4.864,3	5.248,7	5.669,7	5.782,2
CANTABRIA	1.014,5	1.074,7	1.175,4	1.234,0	1.276,9	1.369,3	1.479,5	1.632,6
CAST.LA MANCHA	3.278,7	3.381,8	3.645,8	3.857,8	4.080,4	4.380,2	4.733,8	5.223,4
CAST.Y LEON	5.968,3	6.281,1	6.573,2	6.925,3	7.206,6	7.740,7	8.341,1	8.977,0
CATALUÑA	11.407,4	12.464,3	12.872,8	13.825,3	14.942,0	16.012,0	17.254,6	17.609,0
C.VALENCIANA	6.979,2	7.314,0	7.596,8	7.995,4	8.417,2	9.047,7	9.735,4	11.343,4
EXTREMADURA	2.177,6	2.284,5	2.383,2	2.522,8	2.666,6	2.863,2	3.088,6	3.417,2
GALICIA	4.840,6	5.114,6	5.224,3	5.535,1	6.043,6	6.443,1	6.994,5	7.754,9
MADRID	10.869,1	11.304,9	11.680,2	12.380,0	13.440,3	14.559,1	15.716,1	15.856,9
MURCIA	2.109,0	2.194,2	2.315,1	2.433,7	2.574,3	2.769,2	2.992,4	3.375,0
NAVARRA	1.221,5	1.266,4	1.299,2	1.371,2	1.449,1	1.559,1	1.675,2	1.801,5
PAIS VASCO	4.690,8	4.917,1	5.369,7	5.665,2	6.026,5	6.448,6	6.884,9	7.228,8
RIOJA (LA)	558,5	583,6	606,6	624,5	662,4	713,0	781,6	813,5
CEUTA	374,6	411,7	422,6	427,4	415,0	447,5	420,5	460,9
MELILLA	321,5	332,6	342,6	357,1	377,5	421,8	456,4	471,2
TOTAL	79.088,0	83.322,0	87.138,0	92.148,0	98.586,0	105.975,0	114.027,0	121.974,0

TABLA Nº 19

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	14.323,4	14.620,4	15.492,0	17.192,2	19.865,7	23.460,4	24.165,3	25.752,6
ARAGON	3.508,9	3.599,3	3.770,9	4.220,3	4.910,7	5.327,4	5.785,0	6.109,3
ASTURIAS	2.652,2	2.673,0	2.848,7	3.379,6	3.889,6	4.506,5	4.639,4	4.929,8
BALEARES	2.625,7	2.638,3	2.774,2	3.206,9	3.790,8	4.257,5	4.473,1	4.682,7
CANARIAS	4.118,3	4.217,4	4.578,7	5.286,7	6.480,3	7.069,3	7.091,6	7.526,9
CANTABRIA	1.376,5	1.370,7	1.459,6	1.664,5	1.828,5	1.939,7	2.164,2	2.289,2
CAST.LA MANCHA	5.188,9	5.333,2	5.533,9	6.182,0	7.039,7	8.219,6	8.780,6	9.272,1
CAST.Y LEON	6.906,6	6.987,9	7.460,1	8.376,5	9.821,1	10.968,9	11.756,7	12.510,0
CATALUÑA	17.324,9	17.618,4	18.574,9	21.108,9	25.666,4	29.279,3	30.458,1	32.461,8
C.VALENCIANA	10.367,0	10.648,8	11.354,3	12.980,3	14.302,6	15.865,3	16.814,1	17.906,8
EXTREMADURA	2.565,7	2.591,8	2.947,6	3.290,3	3.721,9	4.202,3	4.452,1	4.706,6
GALICIA	7.319,6	7.288,5	7.713,0	8.630,8	10.459,7	11.241,4	11.726,0	12.430,5
MADRID	15.164,0	15.751,2	17.578,4	18.712,9	23.828,4	29.359,9	31.405,3	33.628,6
MURCIA	2.646,6	2.650,4	2.804,0	3.219,1	3.934,1	4.147,8	4.335,7	4.628,8
NAVARRA	1.411,6	1.394,5	1.594,1	1.662,9	1.829,3	1.997,9	2.362,2	2.522,4
PAIS VASCO	7.097,7	7.120,9	7.463,8	8.142,7	8.877,2	9.873,0	10.318,3	10.813,2
RIOJA (LA)	707,2	713,9	751,5	850,4	1.036,5	1.260,6	1.279,9	1.343,8
CEUTA	266,5	266,8	288,8	323,1	352,1	371,7	378,5	403,7
MELILLA	236,3	298,7	289,6	294,9	329,9	345,8	368,6	391,7
TOTAL	105.807,6	107.784,1	115.278,1	128.725,0	151.964,5	173.694,3	182.754,7	194.310,5

TABLA Nº 20

**DEMANDA INTERIOR
MILLONES DE EUROS**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	68.480,5	72.291,7	76.024,2	82.330,5	89.032,5	97.887,9	104.428,8	110.544,9
ARAGON	15.626,7	16.446,1	17.118,7	18.871,8	20.507,3	21.965,6	23.438,2	23.203,4
ASTURIAS	11.790,1	12.376,7	13.157,7	14.411,9	15.686,9	16.997,3	17.848,7	19.408,1
BALEARES	9.669,6	10.087,8	10.771,8	11.958,0	13.693,8	15.078,3	16.193,5	17.147,9
CANARIAS	17.481,5	18.619,4	19.688,6	21.777,0	24.506,5	26.117,3	27.398,6	26.232,1
CANTABRIA	5.855,2	6.173,9	6.383,8	6.956,0	7.675,5	8.203,4	8.861,9	9.239,3
CAST.LA MANCHA	19.142,2	20.533,5	21.547,0	23.358,7	25.624,7	27.461,4	29.081,6	29.596,0
CAST.Y LEON	29.726,4	31.533,5	33.285,3	36.624,0	39.221,6	42.423,3	45.672,1	47.578,3
CATALUÑA	79.800,5	84.676,3	88.141,3	96.979,3	107.233,8	117.335,3	124.089,2	135.707,5
C.VALENCIANA	44.940,9	48.296,6	51.265,8	54.885,0	59.201,9	64.651,8	70.058,7	74.737,5
EXTREMADURA	10.147,3	10.584,5	11.573,3	12.549,5	13.757,1	15.088,5	15.983,1	17.351,7
GALICIA	29.224,1	30.852,8	32.663,4	35.628,4	39.743,5	42.420,0	44.940,3	48.888,8
MADRID	70.950,0	75.129,8	80.843,0	86.509,0	95.433,2	106.733,9	114.322,7	121.093,1
MURCIA	11.093,3	11.783,9	12.482,4	13.592,8	14.979,7	16.147,1	17.236,0	18.786,8
NAVARRA	6.736,9	7.077,5	7.588,3	8.110,4	8.827,9	9.655,5	10.529,9	11.090,9
PAIS VASCO	27.482,8	29.235,0	31.251,5	33.522,8	36.184,8	38.528,4	40.790,9	44.006,7
RIOJA (LA)	3.177,9	3.378,4	3.598,2	3.914,1	4.317,3	4.757,2	5.005,0	5.263,4
CEUTA	1.200,8	1.495,1	1.572,8	1.669,5	1.759,6	1.877,1	1.948,8	1.872,4
MELILLA	1.109,4	1.186,1	1.225,8	1.289,7	1.374,3	1.474,6	1.564,8	1.475,8
TOTAL	463.636,1	491.758,6	520.182,9	564.938,4	618.761,9	674.803,9	719.392,8	763.224,6

TABLA Nº 21

VENTA DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTERIOR Y RESTO DE ESPAÑA
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	46.915,8	50.535,8	55.887,1	60.713,3	64.769,9	73.739,8	78.034,7	86.431,5
ARAGON	14.963,6	15.908,6	17.378,4	18.049,3	19.192,6	20.575,9	21.904,6	22.338,4
ASTURIAS	8.310,6	8.784,7	9.386,9	9.399,2	10.020,4	10.653,7	11.562,5	12.621,9
BALEARES	12.911,3	14.019,3	15.377,4	16.826,1	18.889,4	21.720,7	22.728,3	21.983,5
CANARIAS	20.472,3	22.723,7	24.419,6	26.480,3	29.459,6	32.413,4	34.476,9	35.636,4
CANTABRIA	4.643,3	5.109,2	5.410,1	5.574,1	6.351,7	7.128,0	7.629,8	7.936,8
CAST.LA MANCHA	10.571,3	11.444,8	12.808,4	14.146,3	15.917,4	17.428,1	19.175,4	20.146,6
CAST.Y LEON	19.049,8	20.047,7	21.709,3	24.240,3	26.814,0	28.947,4	30.634,6	31.438,9
CATALUÑA	103.680,5	111.268,6	122.207,8	130.599,1	138.166,2	152.477,1	161.619,7	167.538,3
C.VALENCIANA	42.905,1	45.432,8	49.172,6	52.786,3	58.518,0	63.712,3	67.908,3	72.425,6
EXTREMADURA	4.254,4	4.670,4	4.916,1	5.154,6	5.859,6	6.378,1	6.654,7	6.983,5
GALICIA	21.744,8	23.933,8	26.470,5	28.359,8	29.129,5	33.335,9	35.407,2	38.341,6
MADRID	78.340,9	86.404,3	94.719,9	103.670,1	111.418,1	122.507,9	131.045,4	136.426,8
MURCIA	8.646,6	9.480,9	10.540,4	11.230,3	12.199,7	15.052,3	15.944,9	16.713,6
NAVARRA	8.507,4	9.078,0	9.943,6	10.976,6	11.900,5	13.096,7	13.106,6	13.661,8
PAIS VASCO	25.423,8	26.675,7	29.342,6	32.388,4	35.642,0	39.837,8	41.456,4	42.463,5
RIOJA (LA)	3.269,3	3.570,1	3.766,2	4.300,1	4.570,3	4.868,7	5.292,0	5.721,9
CEUTA	218,7	(148,1)	(68,8)	(37,7)	35,4	65,1	171,9	181,3
MELILLA	189,3	150,5	279,2	315,9	311,3	292,4	279,7	216,5
TOTAL	435.018,8	469.090,8	513.667,3	555.172,4	599.165,6	664.231,3	705.033,6	739.208,4

TABLA Nº 22

COMPRA DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTERIOR Y RESTO DE ESPAÑA
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	55.367,9	58.580,9	63.678,2	69.988,2	74.884,1	86.443,9	90.554,8	99.073,3
ARAGON	15.128,9	15.946,3	17.269,6	18.331,4	19.738,8	21.104,6	22.564,2	21.651,9
ASTURIAS	9.211,8	9.567,7	10.191,9	10.801,2	11.754,7	12.830,7	13.687,6	15.228,4
BALEARES	11.375,9	12.218,9	13.349,5	14.875,1	16.898,7	19.592,2	20.449,2	19.489,5
CANARIAS	21.036,8	23.139,5	24.814,6	27.246,9	30.856,7	33.604,2	35.201,5	35.006,7
CANTABRIA	4.762,4	5.130,3	5.408,3	5.775,7	6.532,8	7.252,5	7.838,0	8.080,5
CAST.LA MANCHA	13.666,3	14.434,5	15.844,3	17.587,4	19.668,0	22.028,8	24.154,4	24.163,4
CAST.Y LEON	22.510,0	23.858,1	25.727,0	29.028,2	31.729,9	34.169,7	36.218,3	36.682,2
CATALUÑA	94.747,3	101.477,5	111.044,0	119.869,3	129.476,1	143.230,6	151.045,4	158.434,9
C.VALENCIANA	42.051,9	44.521,7	48.292,5	51.730,0	56.770,4	61.770,6	65.477,3	69.899,3
EXTREMADURA	6.268,2	6.605,7	7.149,4	7.703,5	8.582,8	9.456,1	9.877,9	10.849,3
GALICIA	25.136,0	27.154,5	29.520,3	32.321,6	34.286,7	38.690,5	40.838,5	45.025,2
MADRID	69.333,3	76.437,8	84.179,8	92.511,3	102.428,4	116.388,8	123.826,8	128.625,8
MURCIA	9.295,3	10.092,6	11.078,1	12.014,1	13.258,9	16.107,7	17.004,2	18.151,7
NAVARRA	7.523,6	7.983,7	8.855,1	9.714,3	10.586,3	11.645,5	11.777,9	12.218,4
PAIS VASCO	24.403,3	25.302,5	27.593,5	30.216,7	33.408,6	37.440,4	38.633,8	40.233,4
RIOJA (LA)	2.911,9	3.158,3	3.359,7	3.834,6	4.194,0	4.573,2	4.912,6	5.311,9
CEUTA	588,6	540,9	631,7	681,9	747,2	816,3	870,7	965,6
MELILLA	515,4	539,4	652,8	699,0	728,5	748,0	762,5	655,0
TOTAL	435.834,8	466.690,8	508.640,3	554.930,4	606.531,6	677.894,3	715.695,6	749.746,4

TABLA Nº 23

SALDO DE OPERACIONES EXTERNAS EN BIENES Y SERVICIOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	-8452,1	-8045,1	-7791,1	-9274,9	-10114,2	-12704,1	-12520,1	-12641,8
ARAGON	-165,3	-37,7	108,8	-282,1	-546,2	-528,7	-659,6	686,5
ASTURIAS	-901,2	-783,0	-805,0	-1402,0	-1734,3	-2177,0	-2125,1	-2606,5
BALEARES	1535,4	1800,4	2027,9	1951,0	1990,7	2128,5	2279,1	2494,0
CANARIAS	-564,5	-415,8	-395,0	-766,6	-1397,1	-1190,8	-724,6	629,7
CANTABRIA	-119,1	-21,1	1,8	-201,6	-181,1	-124,5	-208,2	-143,7
CAST.LA MANCHA	-3095,0	-2989,7	-3035,9	-3441,1	-3750,6	-4600,7	-4979,0	-4016,8
CAST.Y LEON	-3460,2	-3810,4	-4017,7	-4787,9	-4915,9	-5222,3	-5583,7	-5243,3
CATALUÑA	8933,2	9791,1	11163,8	10729,8	8690,1	9246,5	10574,3	9103,4
C.VALENCIANA	853,2	911,1	880,1	1056,3	1747,6	1941,7	2431,0	2526,3
EXTREMADURA	-2013,8	-1935,3	-2233,3	-2548,9	-2723,2	-3078,0	-3223,2	-3865,8
GALICIA	-3391,2	-3220,7	-3049,8	-3961,8	-5157,2	-5354,6	-5431,3	-6683,6
MADRID	9007,6	9966,5	10540,1	11158,8	8989,7	6119,1	7218,6	7801,0
MURCIA	-648,7	-611,7	-537,7	-783,8	-1059,2	-1055,4	-1059,3	-1438,1
NAVARRA	983,8	1094,3	1088,5	1262,3	1314,2	1451,2	1328,7	1443,4
PAIS VASCO	1020,5	1373,2	1749,1	2171,7	2233,4	2397,4	2822,6	2230,1
RIOJA (LA)	357,4	411,8	406,5	465,5	376,3	295,5	379,4	410,0
CEUTA	-369,9	-689,0	-700,5	-719,6	-711,8	-751,2	-698,8	-784,3
MELILLA	-326,1	-388,9	-373,6	-383,1	-417,2	-455,6	-482,8	-438,5
TOTAL	-816,0	2400,0	5027,0	242,0	-7366,0	-13663,0	-10662,0	-10538,0

TABLA Nº 24

DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	45.053,6	48.495,6	50.826,6	54.127,9	57.606,4	61.396,8	66.277,0	71.613,3
ARAGON	11.193,1	11.930,6	12.369,7	13.378,2	14.338,6	15.193,3	16.059,2	16.934,8
ASTURIAS	8.066,5	8.599,6	9.145,9	9.609,1	10.375,5	10.871,3	11.430,0	12.483,3
BALEARES	7.333,1	7.662,0	8.050,1	8.694,4	9.880,1	10.697,9	11.522,3	12.487,9
CANARIAS	12.530,7	13.469,5	14.008,9	14.906,3	16.527,7	17.363,7	18.445,3	18.590,4
CANTABRIA	4.267,8	4.452,2	4.495,9	4.744,9	5.306,1	5.656,1	6.025,0	6.407,9
CAST.LA MANCHA	12.354,1	13.622,8	14.261,8	15.189,6	16.514,9	16.934,0	17.701,0	19.049,0
CAST.Y LEON	19.534,2	21.195,3	22.194,6	24.181,6	25.913,3	27.623,8	29.599,2	31.617,9
CATALUÑA	59.401,6	63.343,5	65.437,0	70.906,3	75.709,5	81.662,4	86.279,9	94.309,4
C.VALENCIANA	31.985,6	34.832,7	36.304,7	38.415,4	41.440,2	44.969,5	49.196,6	53.178,3
EXTREMADURA	6.276,2	6.605,7	7.171,7	7.626,2	8.383,0	9.043,4	9.553,1	10.213,6
GALICIA	19.197,4	20.696,9	22.101,0	23.546,1	25.745,2	27.249,8	28.877,0	30.871,7
MADRID	52.499,4	55.793,3	59.552,1	62.708,1	66.005,2	70.986,5	75.750,9	81.129,4
MURCIA	7.268,6	7.896,4	8.379,9	8.773,5	9.496,9	10.276,3	11.024,9	12.034,1
NAVARRA	5.122,4	5.436,4	5.652,6	6.055,0	6.595,8	7.145,0	7.591,7	8.184,6
PAIS VASCO	19.130,1	20.743,5	22.250,4	23.847,5	25.718,3	26.916,6	28.551,6	30.848,0
RIOJA (LA)	2.449,7	2.644,2	2.786,9	3.039,1	3.297,3	3.514,7	3.701,7	3.953,2
CEUTA	651,6	611,9	662,1	718,4	772,9	814,4	869,5	948,7
MELILLA	634,4	644,5	687,0	726,8	745,0	778,4	820,4	890,4
TOTAL	324.950,1	348.676,6	366.338,9	391.194,4	420.371,9	449.093,9	479.276,3	515.745,9

TABLA Nº 25

**DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES PRIVADAS NO LUCRATIVAS
MILLONES DE EUROS**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	7.811,7	7.606,9	8.094,1	8.909,8	9.875,7	10.762,4	11.621,6	11.146,3
ARAGON	1.724,9	1.745,1	1.688,8	1.792,6	1.732,4	1.904,6	2.036,3	1.933,4
ASTURIAS	1.925,4	2.162,6	2.308,3	2.274,5	2.309,5	2.396,4	2.508,6	2.396,0
BALEARES	994,6	1.148,0	1.319,6	1.243,0	1.168,9	1.396,9	1.446,4	1.308,0
CANARIAS	2.934,3	3.223,3	3.375,2	3.974,6	4.133,7	4.401,8	4.684,7	4.449,5
CANTABRIA	621,8	907,7	817,1	714,3	941,3	1.032,6	1.093,5	1.040,4
CAST.LA MANCHA	1.595,8	1.582,7	1.700,4	1.889,5	2.230,2	2.459,6	2.610,3	2.468,8
CAST.Y LEON	3.113,3	2.283,3	2.553,3	2.812,4	3.135,7	4.101,5	4.958,5	4.747,8
CATALUÑA	14.352,8	14.508,4	14.245,0	15.197,1	14.314,9	16.224,7	17.248,5	16.544,8
C.VALENCIANA	6.879,2	7.403,7	7.268,6	7.552,7	7.743,5	8.517,9	8.831,1	8.463,7
EXTREMADURA	847,5	804,2	779,8	790,7	1.154,9	1.290,1	1.380,7	1.313,4
GALICIA	3.238,7	3.334,0	3.682,2	3.759,8	4.110,7	4.528,6	4.815,0	4.580,0
MADRID	12.193,3	12.512,8	13.188,1	14.508,0	13.445,1	14.713,2	16.183,8	15.620,6
MURCIA	1.666,0	1.688,5	1.725,4	1.918,6	1.969,9	2.172,1	2.284,7	2.202,2
NAVARRA	1.468,4	1.485,2	1.564,0	1.690,2	1.759,3	1.977,2	2.091,5	1.993,8
PAIS VASCO	4.432,3	4.534,0	4.690,1	5.317,5	5.207,0	5.670,8	5.995,0	5.658,1
RIOJA (LA)	634,5	671,2	668,6	744,8	621,7	665,4	730,9	696,8
CEUTA	195,8	146,4	176,3	200,0	239,1	277,0	340,6	326,3
MELILLA	184,7	164,0	175,1	185,9	177,5	185,2	189,8	181,4
TOTAL	66.815,0	67.912,0	70.020,0	75.476,0	76.271,0	84.678,0	91.051,5	87.071,3


TABLA Nº 26

**DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
MILLONES DE EUROS**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCÍA	7.163,1	8.144,1	9.312,4	10.017,9	11.436,2	13.024,6	14.010,1	15.143,5
ARAGON	2.543,4	2.732,7	3.169,0	3.418,9	3.890,1	4.339,0	4.683,1	5.021,7
ASTURIAS	897,0	831,5	898,5	1.126,3	1.267,6	1.552,6	1.785,0	1.922,3
BALEARES	2.877,3	3.078,2	3.430,0	3.971,6	4.635,5	5.112,0	5.503,9	5.846,0
CANARIAS	1.452,0	1.510,8	1.909,5	2.129,5	2.448,0	3.161,0	3.544,0	3.821,9
CANTABRIA	846,5	792,9	1.072,6	1.295,2	1.247,0	1.390,2	1.535,2	1.647,3
CAST.LA MANCHA	2.097,3	2.338,3	2.548,9	2.838,5	3.129,0	3.467,1	3.791,3	4.061,4
CAST.Y LEON	3.618,7	4.244,5	4.519,7	4.842,1	5.256,7	5.475,7	5.530,7	5.969,3
CATALUÑA	14.979,3	16.615,5	19.623,1	21.605,7	25.899,5	28.694,7	31.135,1	33.656,7
C.VALENCIANA	6.929,3	6.971,3	8.572,6	9.973,2	11.765,8	13.106,1	14.462,0	15.621,8
EXTREMADURA	1.009,8	1.239,3	1.388,5	1.583,7	1.496,0	1.677,0	1.826,1	1.958,9
GALICIA	3.396,8	3.601,2	3.830,4	4.360,7	4.730,4	5.287,0	5.817,0	6.753,5
MADRID	15.264,9	16.790,2	18.642,9	20.451,7	24.972,6	27.153,3	29.606,6	32.144,1
MURCIA	1.510,0	1.587,3	1.839,4	2.116,9	2.453,7	2.643,3	2.867,1	3.112,4
NAVARRA	1.129,9	1.250,2	1.460,2	1.627,5	1.787,0	1.984,5	2.175,4	2.355,9
PAIS VASCO	4.940,9	5.330,7	6.060,1	6.529,5	7.492,9	8.338,4	9.066,9	9.730,7
RIOJA (LA)	451,1	474,8	549,2	595,7	774,6	872,6	951,8	1.023,4
CEUTA	(16,5)	47,8	33,9	31,5	35,8	34,5	39,9	43,1
MELILLA	(35,8)	(11,3)	(9,9)	(6,1)	34,6	55,4	71,8	47,6
TOTAL	71.055,0	77.570,0	88.851,0	98.510,0	114.753,0	127.369,0	138.403,0	149.881,5

**INDICES DE PRECIOS IMPLÍCITOS EN EL VAB
A LOS PRECIOS BÁSICOS
BASE 1995 = 100**

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	100,00	103,44	104,51	106,34	109,57	113,89	118,28	122,33
ARAGON	100,00	103,43	105,60	108,11	112,19	116,23	120,57	124,40
ASTURIAS	100,00	102,75	105,35	108,26	111,37	115,64	119,46	123,59
BALEARES	100,00	103,50	106,30	109,54	113,16	117,78	122,60	127,24
CANARIAS	100,00	103,24	105,45	108,30	112,08	116,70	121,25	125,80
CANTABRIA	100,00	103,14	105,44	108,14	112,07	116,42	120,35	124,31
CAST.LA MANCHA	100,00	102,94	104,80	106,86	110,02	113,96	118,23	121,94
CAST.Y LEON	100,00	103,18	105,20	107,87	110,78	114,54	118,60	122,38
CATALUÑA	100,00	103,53	106,07	108,66	111,53	116,15	120,45	124,69
C.VALENCIANA	100,00	103,21	106,31	109,09	112,01	116,68	121,14	125,52
EXTREMADURA	100,00	102,85	104,17	106,07	108,86	113,24	117,37	121,10
GALICIA	100,00	103,18	105,46	107,99	111,28	115,19	119,23	123,28
MADRID	100,00	103,46	106,17	109,07	112,03	116,55	120,92	125,37
MURCIA	100,00	102,93	105,26	106,53	109,43	113,52	117,66	121,70
NAVARRA	100,00	103,42	106,57	109,72	112,44	117,36	121,51	125,50
PAIS VASCO	100,00	103,58	106,59	109,50	112,44	117,15	121,39	125,47
RIOJA (LA)	100,00	103,40	105,31	108,03	110,42	114,35	118,46	122,43
CEUTA	100,00	103,18	105,04	109,42	112,41	114,61	119,05	123,35
MELILLA	100,00	103,18	105,28	109,59	112,96	114,79	119,35	123,59
TOTAL	100,00	103,35	105,69	108,26	111,35	115,75	120,06	124,24



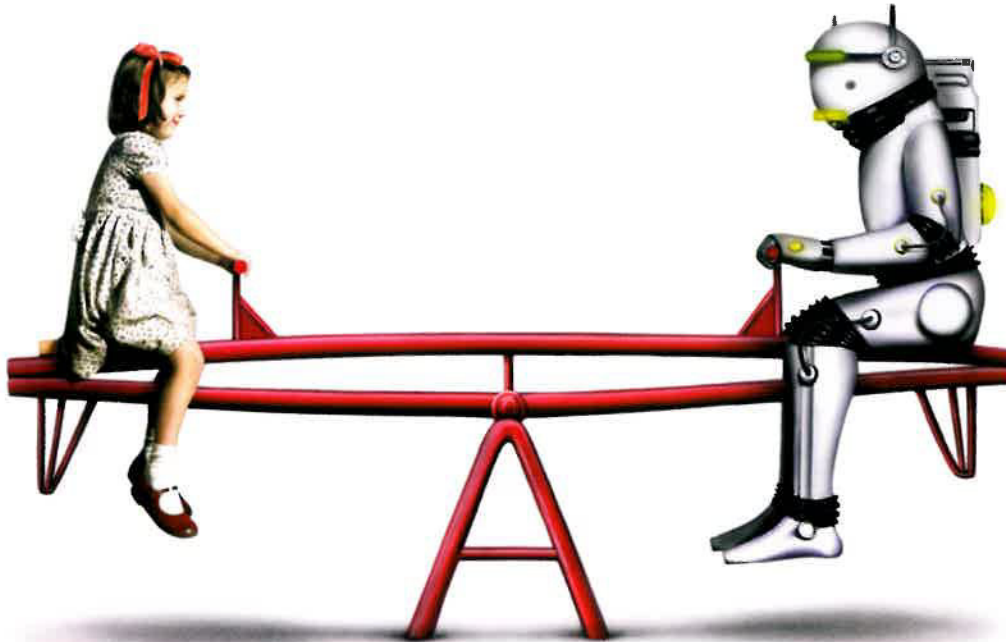
EL MAYOR BENEFICIO
DE ESTAR ENTRE
LOS PRIMEROS ES
PODER DARLES MÁS.

OBRA SOCIO CULTURAL

Más ayudas, exposiciones, conciertos, becas, restauraciones... Porque para Unicaja, ser una de las Primeras Entidades Financieras del país y tener una de las Obras Socio Culturales* más importantes, significa **siempre** poder darte más.

* Este año hemos invertido más de 39 millones de Euros, unos 6.500 millones de pesetas, en cultura, deportes y temas sociales.

La compañía de seguros
que ofrece contratación *on line* por Internet



Seguros
para Personas

... pero seguros
como Máquinas

CASER es el grupo asegurador de 36 Cajas de Ahorro, las Mutuas francesas MAAF y MMA, C.E.C.A., y Ahorro Corporación, Entidades Financieras para las que cuenta el bien social.

Esa peculiar sensibilidad le permite a CASER ofrecer pólizas de seguros de cualquier ramo a los precios más competitivos del mercado.

Para que todo el mundo se pueda beneficiar así de ese bien social que hoy aporta el seguro a las empresas y a las familias españolas.

La fuerza de CASER es la de sus Cajas de Ahorro, cuya solvencia le facilita hacer importantes inversiones en nuevas tecnologías. Hasta el punto de que hoy CASER puede presumir de ser **la compañía de seguros con la que Vd. puede diseñar y contratar su propia póliza a través de INTERNET.**

Confíe en CASER y entre en su página WEB. Así sabrá lo que es una compañía de seguros preparada para afrontar los desafíos del nuevo milenio.



TABLA Nº 28
INDICES DE PRECIOS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS DE SUBVENCIONES

BASE 1995 = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	100,00	103,44	104,54	106,39	109,58	113,93	118,33	122,33
ARAGON	100,00	103,45	105,61	108,16	112,26	116,30	120,65	124,40
ASTURIAS	100,00	102,75	105,35	108,27	111,37	115,64	119,46	123,59
BALEARES	100,00	103,50	106,30	109,54	113,16	117,78	122,60	127,24
CANARIAS	100,00	103,24	105,43	108,29	112,10	116,70	121,26	125,80
CANTABRIA	100,00	103,14	105,44	108,13	112,07	116,41	120,34	124,31
CAST.LA MANCHA	100,00	102,94	104,78	106,83	109,98	113,91	118,10	121,94
CAST.Y LEON	100,00	103,18	105,19	107,84	110,76	114,53	118,58	122,38
CATALUÑA	100,00	103,55	106,11	108,70	111,58	116,20	120,51	124,69
C.VALENCIANA	100,00	103,23	106,32	109,08	112,01	116,68	121,16	125,52
EXTREMADURA	100,00	102,86	104,18	106,11	108,90	113,28	117,41	121,10
GALICIA	100,00	103,17	105,47	108,04	111,34	115,22	119,29	123,28
MADRID	100,00	103,46	106,17	109,07	112,03	116,55	120,92	125,37
MURCIA	100,00	102,93	105,26	106,53	109,43	113,52	117,66	121,70
NAVARRA	100,00	103,42	106,57	109,72	112,45	117,36	121,57	125,50
PAIS VASCO	100,00	103,55	106,58	109,47	112,41	117,14	121,38	125,47
RIOJA (LA)	100,00	103,38	105,33	108,04	110,43	114,34	118,45	122,43
CEUTA	100,00	103,18	105,06	109,45	112,39	114,65	119,04	123,35
MELILLA	100,00	103,25	105,24	109,59	113,03	114,70	119,38	123,59
TOTAL	100,00	103,36	105,70	108,26	111,34	115,74	120,06	124,24

TABLA Nº 30

INDICE GENERAL DE LOS PRECIOS DE MERCADO
BASE 1995 = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	100,00	103,44	104,51	106,35	109,57	113,89	118,28	122,33
ARAGON	100,00	103,43	105,60	108,12	112,20	116,24	120,57	124,40
ASTURIAS	100,00	102,76	105,35	108,26	111,37	115,64	119,46	123,59
BALEARES	100,00	103,50	106,30	109,54	113,16	117,78	122,60	127,24
CANARIAS	100,00	103,24	105,45	108,30	112,09	116,70	121,25	125,80
CANTABRIA	100,00	103,14	105,44	108,14	112,07	116,42	120,35	124,31
CAST.LA MANCHA	100,00	102,94	104,81	106,86	110,02	113,96	118,17	121,94
CAST.Y LEON	100,00	103,18	105,20	107,87	110,78	114,54	118,60	122,38
CATALUÑA	100,00	103,53	106,08	108,67	111,54	116,15	120,45	124,69
C.VALENCIANA	100,00	103,21	106,31	109,09	112,01	116,68	121,14	125,52
EXTREMADURA	100,00	102,85	104,17	106,08	108,87	113,25	117,37	121,10
GALICIA	100,00	103,18	105,46	107,99	111,29	115,19	119,23	123,28
MADRID	100,00	103,46	106,17	109,07	112,03	116,55	120,92	125,37
MURCIA	100,00	102,93	105,27	106,53	109,43	113,52	117,66	121,70
NAVARRA	100,00	103,42	106,57	109,72	112,44	117,36	121,56	125,50
PAIS VASCO	100,00	103,58	106,59	109,50	112,44	117,15	121,39	125,47
RIOJA (LA)	100,00	103,40	105,30	108,03	110,42	114,34	118,46	122,43
CEUTA	100,00	103,20	105,06	109,41	112,40	114,61	119,02	123,35
MELILLA	100,00	103,20	105,29	109,58	112,95	114,78	119,28	123,59
TOTAL	100,00	103,35	105,69	108,26	111,35	115,75	120,06	124,24

TABLA Nº 31

VALOR AÑADIDO BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 1995
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	57.524,8	59.440,9	62.312,2	65.189,2	67.445,5	70.224,6	72.687,6	74.432,4
ARAGON	14.345,4	14.647,2	15.020,1	15.640,8	16.090,7	16.644,1	17.029,3	17.321,5
ASTURIAS	10.617,1	10.776,2	11.021,1	11.311,5	11.683,2	12.073,0	12.388,6	12.633,7
BALEARES	10.748,2	10.970,0	11.383,5	12.031,3	12.857,8	13.462,1	13.856,3	13.889,6
CANARIAS	17.292,4	17.955,8	18.763,3	19.742,6	20.726,5	21.461,4	22.051,5	22.418,1
CANTABRIA	5.375,3	5.482,5	5.673,9	5.860,9	6.112,3	6.343,6	6.565,2	6.681,9
CAST.LA MANCHA	15.522,2	16.513,8	16.951,8	17.821,7	18.604,7	18.803,4	19.220,1	19.555,9
CAST.Y LEON	25.923,4	26.703,8	27.187,4	28.301,6	29.312,0	30.422,4	31.179,3	31.954,7
CATALUÑA	82.349,5	84.534,0	86.956,7	91.174,9	95.281,4	99.498,9	102.297,6	104.670,7
C.VALENCIANA	44.568,1	45.615,4	47.235,5	49.343,2	51.609,0	53.948,6	56.134,9	57.341,7
EXTREMADURA	7.943,6	8.235,0	8.687,8	9.066,2	9.383,3	9.859,7	10.119,0	10.307,0
GALICIA	25.133,9	25.930,1	26.678,6	27.723,0	28.778,8	29.812,2	30.656,8	31.236,3
MADRID	74.353,4	76.099,8	78.567,0	81.785,6	85.456,9	88.857,7	91.899,9	94.331,4
MURCIA	10.031,0	10.364,1	10.788,2	11.320,7	11.802,8	12.294,3	12.720,6	13.083,2
NAVARRA	7.432,6	7.618,5	7.850,4	8.170,3	8.494,8	8.894,7	9.166,5	9.418,1
PAIS VASCO	26.901,5	27.567,1	28.507,3	29.675,7	30.658,8	31.534,1	32.511,0	33.070,1
RIOJA (LA)	3.419,2	3.525,2	3.646,2	3.868,1	4.062,1	4.223,2	4.334,4	4.417,9
CEUTA	639,7	656,5	680,9	700,8	724,5	747,5	769,2	785,5
MELILLA	610,1	624,8	647,5	665,8	689,0	720,5	740,0	754,7
TOTAL	440.731,4	453.260,7	468.559,4	489.393,9	509.774,1	529.826,0	546.327,8	558.304,4

TABLA Nº 32

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 1995
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	55.985,7	58.016,4	60.880,7	63.765,1	66.212,6	68.948,9	71.379,5	73.238,5
ARAGON	13.928,0	14.261,9	14.637,0	15.262,2	15.766,7	16.305,9	16.678,8	17.004,3
ASTURIAS	10.231,8	10.419,0	10.668,5	10.994,5	11.409,1	11.795,7	12.104,1	12.375,4
BALEARES	10.478,8	10.721,4	11.137,4	11.779,1	12.643,5	13.237,5	13.627,8	13.680,4
CANARIAS	16.861,6	17.556,8	18.365,9	19.344,4	20.384,5	21.096,7	21.674,7	22.074,8
CANTABRIA	5.227,2	5.345,5	5.538,0	5.726,0	5.996,1	6.221,9	6.441,5	6.569,1
CAST.LA MANCHA	15.052,4	16.078,6	16.517,9	17.397,1	18.235,2	18.416,5	18.824,3	19.193,6
CAST.Y LEON	25.158,4	25.996,9	26.484,8	27.609,3	28.709,2	29.793,3	30.538,3	31.368,4
CATALUÑA	80.101,7	82.464,8	84.910,1	89.144,0	93.545,1	97.710,8	100.471,1	103.018,8
C.VALENCIANA	43.418,7	44.548,9	46.183,4	48.299,7	50.710,6	53.009,1	55.187,3	56.483,1
EXTREMADURA	7.644,0	7.957,1	8.409,5	8.794,4	9.145,9	9.625,8	9.880,5	10.088,6
GALICIA	24.373,4	25.227,6	25.982,0	27.037,1	28.186,7	29.208,0	30.041,7	30.677,3
MADRID	72.489,6	74.380,1	76.866,2	80.093,0	84.010,3	87.370,3	90.374,3	92.954,9
MURCIA	9.714,7	10.070,6	10.496,7	11.033,6	11.554,0	12.035,0	12.456,1	12.844,0
NAVARRA	7.241,0	7.441,2	7.675,0	8.001,5	8.349,3	8.740,5	9.008,2	9.275,5
PAIS VASCO	26.109,5	26.836,0	27.784,5	28.964,0	30.046,2	30.907,6	31.871,1	32.488,8
RIOJA (LA)	3.315,9	3.430,0	3.551,2	3.772,5	3.979,4	4.135,3	4.244,5	4.335,9
CEUTA	621,4	639,7	664,0	684,5	710,3	733,1	754,5	772,1
MELILLA	596,3	612,1	634,9	653,5	678,4	709,8	729,0	744,6
TOTAL	428.550,1	442.004,6	457.387,7	478.355,5	500.273,1	520.001,7	536.287,3	549.188,1

TABLA Nº 33

PRODUCTO REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 1995
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ANDALUCIA	60.857,2	63.266,6	66.611,3	69.991,0	73.137,6	76.210,4	79.063,1	81.327,0
ARAGON	15.016,8	15.406,5	15.884,7	16.657,4	17.288,2	17.924,8	18.373,8	18.778,6
ASTURIAS	10.826,3	11.052,8	11.379,0	11.785,7	12.271,0	12.703,0	13.071,4	13.389,4
BALEARES	12.090,7	12.376,3	12.946,5	13.768,1	14.917,4	15.606,3	16.113,9	16.245,2
CANARIAS	17.274,7	17.995,5	18.859,1	19.913,8	21.022,7	21.897,7	22.515,4	22.953,3
CANTABRIA	5.664,3	5.795,0	6.028,6	6.272,0	6.571,9	6.828,8	7.086,3	7.163,3
CAST.LA MANCHA	16.284,6	17.378,6	17.942,7	18.978,3	20.033,8	20.310,0	20.816,2	21.275,4
CAST.Y LEON	27.026,6	27.979,8	28.643,5	30.023,8	31.359,0	32.603,7	33.500,9	34.488,3
CATALUÑA	87.271,0	90.020,4	93.164,7	98.291,7	103.824,1	108.415,2	111.734,3	114.866,7
C.VALENCIANA	47.248,8	48.528,8	50.492,7	53.045,8	56.076,3	58.633,2	61.169,1	62.763,1
EXTREMADURA	8.337,7	8.732,8	9.276,2	9.757,5	10.170,2	10.697,5	11.007,0	11.268,8
GALICIA	26.391,4	27.338,9	28.282,1	29.594,6	31.010,8	32.196,0	33.191,7	33.978,5
MADRID	77.166,9	79.317,9	82.292,2	86.080,7	90.805,4	94.314,1	97.722,7	100.702,3
MURCIA	10.596,6	10.989,6	11.498,7	12.170,0	12.850,3	13.400,5	13.902,9	14.372,4
NAVARRA	7.727,1	7.955,4	8.234,9	8.627,3	9.023,4	9.455,9	9.764,1	10.073,8
PAIS VASCO	28.192,3	29.010,8	30.180,2	31.617,4	32.945,9	33.941,1	35.074,7	35.839,2
RIOJA (LA)	3.545,0	3.666,8	3.810,2	4.058,6	4.299,5	4.470,7	4.597,1	4.705,4
CEUTA	666,9	686,9	715,4	739,5	769,2	796,6	821,3	842,2
MELILLA	635,2	652,1	678,8	699,4	727,5	765,6	787,5	805,9
TOTAL	462.820,1	478.151,5	496.921,5	522.072,6	549.104,2	571.171,1	590.313,4	605.838,8

LA DINÁMICA DE LOS EJES ECONÓMICOS ESPAÑOLES EN 2002

José Villaverde Castro(*)

Uno de los temas más atractivos, difíciles y, en cierta medida, recurrentes del análisis económico regional del último cuarto de siglo es el relativo a la identificación de, potenciales o reales, ejes de crecimiento. Para empezar, éste es un concepto un tanto etéreo y difuso, sobre el que no hay consenso entre los expertos(1); en consecuencia, no resulta difícil entender que, cuando se trata de plasmar tal concepto en el marco de una realidad concreta, las discrepancias entre especialistas surjan por doquier. No se llega al extremo, naturalmente, de que cada uno tenga su propia clasificación por ejes, pero sí es cierto que, a menudo, las disparidades entre expertos son notables.

Planteada la cuestión con referencia al caso español, y limitando el concepto de eje al de áreas (comarcas, provincias, regiones) fuertemente integradas entre sí y con una gran proyección y dinamismo económicos, la catalogación realizada depende, de manera crucial, de dos factores: por un lado, del grado de desagregación territorial existente en la información de base, el cual viene referido en la mayoría de las ocasiones a comunidades autónomas; y, por otro, del periodo de tiempo objeto de análisis, ya que, dependiendo del que se tome en consideración, un determinado territorio puede actuar o no como motor de crecimiento del conjunto.

Pese a las dificultades que plantea la aplicación del concepto, en los últimos tiempos nos hemos acostumbrado a aglutinar a nuestras comunidades autónomas en unos pocos grupos o bloques a los que, por facilidad expositiva, calificamos como ejes de crecimiento económico. Quede constancia, sin embargo, que si —incluso con cierta dosis de generosidad— estas agrupaciones pueden ser consideradas como ejes económicos, con mucha menos propiedad pueden serlo como ejes de crecimiento, ya que, en algunos casos señalados, el dinamismo y la proyección económicas a los que hacíamos re-

ferencia previamente brillan por su ausencia. Con esta advertencia in mente, vamos a considerar como ejes de la economía española a los del Valle Medio del Ebro (Aragón, La Rioja y Navarra), Centro (Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y Madrid), Arco Mediterráneo (Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía) y Cornisa Cantábrica (Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco)(2). Insistimos, no obstante, en que la clasificación está sujeta a numerosas críticas ya que, por un lado, no es nada evidente que algunas adscripciones realizadas sean las más correctas (casos, por ejemplo, de Madrid al eje del Centro(3), o de Andalucía al del Arco Mediterráneo), ni que todas las provincias (o toda una provincia) de una comunidad autónoma pertenezcan a un eje determinado.

Sea como fuere, el objetivo de este artículo es analizar la evolución económica de los ejes arriba mencionados durante el ejercicio de 2002, prestando atención, de forma sucesiva, al comportamiento del VAB, el empleo y la productividad.

1. La dinámica de la producción

Al igual que sucediera con el conjunto del país, los que hemos considerado ejes económicos nacionales sufrieron durante 2002 una intensa desaceleración productiva, manifestada, de forma evidente, en la caída en el ritmo de crecimiento de su valor añadido bruto (cuadro 1). Tres son, en este sentido, los rasgos más destacados: en primer lugar, el mayor dinamismo relativo del eje del Centro (el segundo en aportación al VAB nacional), sustentado en el crecimiento económico de Madrid; en segundo lugar, la debilidad intrínseca (por su carácter permanente) de la Cornisa Cantábrica, ámbito en el que ninguna de sus comunidades constituyentes logró alcanzar registros equivalentes a los de la media nacional; y, en tercer lugar y por

CUADRO 1
VALOR AÑADIDO BRUTO
(Millones de euros constantes de 1995)

Ejes económicos	2001	2002	Tasa de cto.
VAB			
Valle Medio del Ebro.....	30.530	31.158	2,1
Centro.....	152.418	156.149	2,4
Arco Mediterráneo.....	243.841	249.528	2,3
Cornisa Cantábrica.....	82.122	83.622	1,8
Resto.....	37.417	37.849	1,2
España.....	546.328	558.304	2,2
POBLACIÓN			
Valle Medio del Ebro.....	2.022.057	2.066.191	2,2
Centro.....	10.669.893	10.849.138	1,7
Arco Mediterráneo.....	19.117.237	19.514.346	2,1
Cornisa Cantábrica.....	6.441.735	6.453.877	0,2
Resto.....	2.793.669	2.902.456	3,9
España.....	41.044.591	41.786.008	1,8
VAB PER CÁPITA			
Valle Medio del Ebro.....	15.099	15.080	-0,1
Centro.....	14.285	14.393	0,8
Arco Mediterráneo.....	12.755	12.787	0,2
Cornisa Cantábrica.....	12.748	12.957	1,6
Resto.....	13.393	13.040	-2,6
España.....	13.311	13.361	0,4

Fuente: Estimaciones de FUNCAS.

último, el deterioro de lo que hemos denominado Resto, promovido por el mal año turístico de Baleares y Canarias, regiones ambas que en ejercicios anteriores habían actuado de manera fuertemente expansiva.

El notable crecimiento demográfico experimentado en todos los casos, excepción hecha de la Cornisa Cantábrica, se tradujo en que el VAB per cápita anotó variaciones de escasa entidad; la característica más destacada, sin embargo, es la existencia de una perfecta correlación de rangos negativa entre la evolución de la población y la del VAB per cápita, elemento que pone de relieve, en todo caso, el escaso dinamismo productivo ya mencionado.

Este deterioro en el ritmo de crecimiento de la actividad productiva no sólo se dejó sentir en los cinco ámbitos analizados sino, también, en todos los sectores productivos (cuadro 2). La agricultura y la industria, entendidas ambas en sentido amplio, fueron las más negativamente afectadas por la desaceleración económica, siendo una vez más la construcción el sector que tuvo un comportamiento más expansivo.

Lo que llama la atención en el sector primario es que su VAB experimentó un retroceso real en el Valle Medio del Ebro, la Cornisa Cantábrica y Resto, ejes fuertemente diferenciados entre sí en lo que atañe a su configuración interna por ramas de actividad o subsectores. En el terreno industrial, las diferencias por ejes fueron, sin embargo, mínimas, indicando con ello que la crisis económica —cuya naturaleza industrial nos parece indudable, debido a que este sector es el más expuesto a los avatares de la economía mundial— se generalizó por todo el país. La construcción, insistimos, se comportó en todos los casos como el sector más expansivo, pese a lo cual hay que reseñar que lo fue bastante menos que el año precedente: el Arco Mediterráneo (el más potente de todos los ejes, globalmente considerado) se mostró como el más activo en este campo, mientras que la Cornisa Cantábrica se situó en el extremo opuesto, bien que con una tasa de crecimiento nada desdeñable, ya que fue superior al 3 por 100. Por último, los servicios también sufrieron una ralentización notable en su ritmo de crecimiento, siendo el caso más llamativo de todos el protagonizado —como manifestamos previamente— por el

CUADRO 2
VALOR AÑADIDO BRUTO POR SECTORES

Ejes económicos		A	I	C	S	T
Valle Medio del Ebro	Valores absolutos	2.054	8.923	2.418	17.763	31.158
	Tasa de cto. 2001-02	-0,5	1,1	3,3	2,7	2,1
	Estructura	6,6	28,6	7,8	57,0	100,0
Centro	Valores absolutos	6.797	27.702	14.140	107.510	156.149
	Tasa de cto. 2001-02	1,9	1,0	3,5	2,7	2,4
	Estructura	4,4	17,7	9,1	68,9	100,0
Arco Mediterráneo	Valores absolutos	13.257	57.125	21.658	157.488	249.528
	Tasa de cto. 2001-02	1,6	1,1	4,0	2,6	2,3
	Estructura	5,3	22,9	8,7	63,1	100,0
Cornisa Cantábrica	Valores absolutos	3.178	22.201	7.531	50.713	83.622
	Tasa de cto. 2001-02	-0,9	1,1	3,1	2,1	1,8
	Estructura	3,8	26,5	9,0	60,6	100,0
Resto	Valores absolutos	925	3.542	3.605	29.775	37.848
	Tasa de cto. 2001-02	-1,1	1,2	3,2	1,0	1,2
	Estructura	2,4	9,4	9,5	78,7	100,0
España	Valores absolutos	26.211	119.493	49.351	363.250	558.304
	Tasa de cto. 2001-02	1,1	1,1	3,6	2,5	2,2
	Estructura	4,7	21,4	8,8	65,1	100,0

Nota: A = Agricultura; I = Industria; C = Construcción; S = Servicios; T = Total. Valores absolutos en millones de euros constantes de 1995.
Fuente: Estimaciones de FUNCAS y elaboración propia.

grupo "Resto", donde la preponderancia de Baleares y Canarias, y el peso de las actividades turísticas en ambas comunidades, se erige como el principal causante de los pobres registros alcanzados.

2. El mercado de trabajo

La desaceleración productiva que se ha puesto de manifiesto en la sección anterior ha tenido su contrapartida, como no podía ser de otra forma, en el comportamiento de las magnitudes laborales, tanto a escala nacional como para todos y cada uno de los ejes económicos considerados, ya que en todos ellos los resultados obtenidos fueron menos brillantes (o más negativos) que en el ejercicio anterior. Un análisis sucinto de estas magnitudes pone de relieve, entre otros aspectos de interés (cuadros 3 y 4), los siguientes:

1. Se corrobora que el Arco Mediterráneo es el eje más potente, ya que aglutina, en promedio, más del 46 por 100 de las poblaciones en edad de trabajar, activa y ocupada; debido a la sobre-representación del desempleo en Andalucía, el peso del Arco Mediterráneo en esta magnitud casi alcanza el 56 por 100. El eje del

Centro es el segundo en importancia, merced, sobre todo, al peso de la Comunidad de Madrid. Por último, el Valle Medio del Ebro es el eje que tiene menos entidad, pues supone, en promedio, en torno al 5 por 100 de las magnitudes laborales españolas; en materia de desempleo, sin embargo, la representación es mucho menor debido al buen comportamiento de las tres regiones que lo conforman, que son las que tienen las tasas de paro más bajas de todo el país.

2. El análisis de la evolución experimentada por las magnitudes absolutas no permite identificar a un solo eje como el más dinámico o el menos afectado por la desaceleración. En particular, el Arco Mediterráneo se hace acreedor a este título en materia de población potencialmente activa y de población activa propiamente dicha, mientras que es el eje del Centro el que se ha mostrado más expansivo en lo que afecta a la creación de empleo y menos en lo que se refiere al aumento del desempleo.

3. Desde el punto de vista de las magnitudes relativas o tasas, el Arco Mediterráneo y el Centro, son de nuevo los ejes que anotaron los mejores registros en 2002, pero sólo en la vertiente de las tasas de actividad; por el contrario, la tasa de ocupación es más elevada en el Valle Medio

CUADRO 3
MAGNITUDES LABORALES. 2002

Ejes económicos	Población (*)	Activos	Ocupados	Parados
VALORES ABSOLUTOS (MILES)				
Valle Medio del Ebro.....	1.680,4	873,4	823,2	50,2
Centro.....	8.851,6	4.699,1	4.260,1	439,0
Arco Mediterráneo.....	15.644,1	8.636,2	7.471,6	1.164,7
Cornisa Cantábrica.....	5.538,6	2.842,7	2.538,5	304,2
Resto.....	2.250,3	1.289,2	1.164,3	124,9
España.....	33.964,9	18.340,5	16.257,6	2.082,9
VALORES RELATIVOS (PORCENTAJE)				
Valle Medio del Ebro.....	4,9	4,8	5,1	2,4
Centro.....	26,1	25,6	26,2	21,1
Arco Mediterráneo.....	46,1	47,1	46,0	55,9
Cornisa Cantábrica.....	16,3	15,5	15,6	14,6
Resto.....	6,6	7,0	7,2	6,0
España.....	100,0	100,0	100,0	100,0
TASAS				
Valle Medio del Ebro.....		52,0	49,0	5,7
Centro.....		53,1	48,1	9,3
Arco Mediterráneo.....		55,2	47,8	13,5
Cornisa Cantábrica.....		51,3	45,8	10,7
Resto.....		57,3	51,7	9,7
España.....		54,0	47,9	11,4

(*) Población de 16 y más años. Valores absolutos en miles de personas.

Fuente: INE y elaboración propia.

CUADRO 4
MAGNITUDES LABORALES. TASAS DE VARIACIÓN (2001-2002)

Ejes económicos	Población (*)	Activos	Ocupados	Parados
VALORES ABSOLUTOS				
Valle Medio del Ebro.....	0,2	1,6	0,5	24,6
Centro.....	0,7	2,8	2,3	8,8
Arco Mediterráneo.....	0,9	3,0	1,8	12,1
Cornisa Cantábrica.....	0,3	2,2	1,3	9,9
Resto.....	2,5	5,5	4,6	14,2
España.....	0,8	3,0	2,0	11,4
TASAS				
Valle Medio del Ebro.....		1,4	0,3	22,6
Centro.....		2,1	1,6	5,8
Arco Mediterráneo.....		2,1	0,8	8,8
Cornisa Cantábrica.....		1,9	1,0	7,6
Resto.....		2,9	2,1	8,3
España.....		2,1	1,1	8,2

(*) Población de 16 y más años. Valores absolutos en miles de personas.

Fuente: INE y elaboración propia.

del Ebro que en los tres ejes restantes, mientras que, en el frente del desempleo, la tasa del Arco Mediterráneo supera con creces a las de los demás, debido, como ya se manifestó previamente, al fuerte impacto negativo de Andalucía,

cuya tasa de desempleo en 2002 estuvo próxima al 20 por 100.

4. Por último, si consideramos la evolución experimentada por las tasas de actividad, ocu-

CUADRO 5
EMPLEO POR SECTORES. 2002

Ejes económicos		A	I	C	S	T
Valle Medio del Ebro	Valores absolutos	60,0	222,6	78,4	462,3	823,2
	Tasa de cto. 2001-02	-4,8	-0,6	5,2	1,0	0,5
	Estructura	7,3	27,0	9,5	56,2	100,0
Centro	Valores absolutos	213,0	678,5	488,1	2.880,5	4.260,1
	Tasa de cto. 2001-02	-6,1	-2,6	4,3	3,8	2,3
	Estructura	5,0	15,9	11,5	67,6	100,0
Arco Mediterráneo	Valores absolutos	450,8	1581,2	890,9	4.548,8	7471,6
	Tasa de cto. 2001-02	-4,0	-0,7	3,1	3,0	1,8
	Estructura	6,0	21,2	11,9	60,9	100,0
Cornisa Cantábrica	Valores absolutos	196,2	588,1	286,5	1467,7	2.538,5
	Tasa de cto. 2001-02	-8,5	3,3	3,6	1,5	1,3
	Estructura	7,7	23,2	11,3	57,8	100,0
Resto	Valores absolutos	41,4	83,7	169,3	870,1	1.164,3
	Tasa de cto. 2001-02	-8,6	-2,7	1,1	6,8	4,6
	Estructura	3,6	7,2	14,5	74,7	100,0
España	Valores absolutos	961,4	3.154,0	1.913,2	10.229,4	16.257,6
	Tasa de cto. 2001-02	-5,7	-0,4	3,4	3,2	2,0
	Estructura 2002	5,9	19,4	11,8	62,9	100,0

Nota: A = Agricultura; I = Industria; C = Construcción; S = Servicios; T = Total. Valores absolutos en millones de euros constantes de 1995.

Fuente: Estimaciones de FUNCAS y elaboración propia.

pación y desempleo, una vez más sucede que el Arco Mediterráneo y el Centro han sido los ejes más expansivos, siendo este último, a su vez, el que menos ha visto aumentada su tasa de paro; en el extremo opuesto, el Valle Medio del Ebro sufrió un apreciable incremento en su tasa de desempleo, pese a lo cual sigue estando muy por debajo de todas las demás y, por supuesto, de la media nacional.

En las consideraciones anteriores, hay dos fenómenos importantes a los que no se ha hecho referencia. El primero de ellos es que, en términos evolutivos, los mejores resultados corresponden casi siempre a lo que hemos denominado Resto, cajón de sastre en el que incluimos a los dos archipiélagos y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla; el dinamismo mostrado por este grupo variopinto —que no eje— descansa, de forma muy especial, en el buen comportamiento de las comunidades balear y canaria. El segundo de los factores a tomar en consideración es que la Cornisa Cantábrica se ha situado siempre en un discreto término medio, con unos registros muy similares a los del conjunto del país: teniendo en cuenta la atonía gallega y asturiana, detrás de este fenómeno se encuentra, sobre todo, la recuperación relativa de Cantabria y el País Vasco. Final-

mente, otro elemento a considerar es el fuerte incremento que experimentó el desempleo (en cifras absolutas y tasas) en La Rioja y Extremadura; como consecuencia del primero, el aumento del paro fue espectacular en el Valle Medio del Ebro; por el contrario, el crecimiento del paro en la comunidad extremeña tuvo sobre el eje del Centro un impacto menor por dos motivos: a) por el mermado peso de la región dentro de este eje y, b) por los buenos resultados de las otras tres comunidades que lo forman, en particular Castilla-La Mancha y, sobre todo, Madrid, única comunidad que, con el País Vasco, vieron reducida su tasa de paro.

Un último aspecto de interés es el relativo a la dinámica sectorial del empleo (cuadro 5). Habiendo señalado ya que en el conjunto del país se siguió creando empleo, aunque a un ritmo menor que en años precedentes, la evolución por sectores y ejes económicos se mostró enormemente variada. La agricultura vio reducidas sus cifras de ocupados en todos y cada uno de los ejes, mientras que, por el contrario, el empleo aumentó en la construcción y los servicios en todos ellos. Al respecto, merece la pena destacar dos hechos importantes: por un lado, la existencia de una relación directa entre el peso relativo del sector servicios

CUADRO 6
PRODUCTIVIDAD
(Miles de euros constantes de 1995)

Ejes económicos		NIVEL			MEDIA = 100	
		2001	2002	TASA DE CTO.	Nacional	Sectorial
Valle Medio del Ebro.....	A	32.799	34.251	4,4	99,7	125,6
	I	39.402	40.093	1,8	116,7	105,8
	C	31.399	30.839	-1,8	89,8	119,6
	S	37.781	38.421	1,7	111,9	108,2
	T	37.261	37.850	1,6	110,2	110,2
Centro.....	A	29.396	31.905	8,5	92,9	117,0
	I	39.403	40.832	3,6	118,9	107,8
	C	29.188	28.967	-0,8	84,4	112,3
	S	37.721	37.323	-1,1	108,7	105,1
	T	36.590	36.654	0,2	106,7	106,7
Arco Mediterráneo.....	A	27.776	29.409	5,9	85,6	107,9
	I	35.499	36.127	1,8	105,2	95,4
	C	24.109	24.311	0,8	70,8	94,2
	S	34.747	34.622	-0,4	100,8	97,5
	T	33.213	33.397	0,6	97,3	97,3
Cornisa Cantábrica.....	A	14.950	16.196	8,3	47,2	59,4
	I	38.551	37.751	-2,1	109,9	99,6
	C	26.399	26.283	-0,4	76,5	101,9
	S	34.358	34.553	0,6	100,6	97,3
	T	32.774	32.942	0,5	95,9	95,9
Resto.....	A	20.688	22.375	8,2	65,2	82,1
	I	40.708	42.343	4,0	123,3	111,8
	C	20.876	21.302	2,0	62,0	82,6
	S	36.201	34.223	-5,5	99,7	96,4
	T	33.614	32.506	-3,3	94,7	94,7
España.....	A	25.434	27.265	7,2	79,4	100,0
	I	37.323	37.887	1,5	110,3	100,0
	C	25.737	25.796	0,2	75,1	100,0
	S	35.782	35.511	-0,8	103,4	100,0
	T	34.262	34.341	0,2	100,0	100,0

Nota: A = Agricultura; I = Industria; C = Construcción; S = Servicios; T = Total. Valores absolutos en millones de euros constantes de 1995.

Fuente: FUNCAS, INE y elaboración propia.

en la economía de cada eje y su dinamismo ocupacional; y, por otro, aunque con menos intensidad, que la anterior relación se torna inversa cuando se refiere al sector de la construcción. Por último, otro rasgo llamativo de la evolución sectorial por ejes es el que concierne a la industria: salvo en el caso de la Cornisa Cantábrica, este sector destruyó empleo en todos los ejes considerados y en la mayoría de las comunidades que conforman los mismos; esto pone de relieve, desde nuestro punto de

vista, que la desaceleración económica sufrida durante 2002 tuvo su principal reflejo en el sector industrial.

3. La productividad del trabajo

La productividad aparente del factor trabajo —que es el principal determinante de la competitividad y que muestra niveles relativamente parecidos a los del VAB per cápita— ha sufrido, en

líneas generales, como consecuencia de los comportamientos productivo y laboral reseñados en las dos secciones anteriores. En particular, las características más destacadas (véase el cuadro 6) de su nivel y evolución son las siguientes:

1. El Valle Medio del Ebro no sólo es el eje que tiene un mayor nivel de productividad sino que, además, es el que anotó una mayor tasa de crecimiento; en sentido contrario, el bloque calificado como Resto se sitúa en las antípodas, al registrar el nivel y la tasa de crecimiento más reducidos.

2. Por sectores, la industria se muestra en todos los ejes como el más productivo, mientras que la menor productividad corresponde siempre a la construcción, salvo en la Cornisa Cantábrica, donde es el sector primario el que se hace acreedor a este calificativo, registrando los niveles más bajos de todo el país. En términos evolutivos, es la agricultura la que ha mostrado, en todos los casos, un mayor dinamismo, auspiciado, tal y como se apuntó previamente, por la fuerte destrucción de empleo acaecida a lo largo de 2002. En el extremo opuesto hay que resaltar la caída de la productividad sufrida ampliamente por los servicios (en el Centro, Arco Mediterráneo y Resto) y la construcción (en el Valle Medio del Ebro, Centro y Cornisa Cantábrica), sectores ambos que, pese a su relativo buen comportamiento desde la óptica productiva, crecieron algo más en términos de empleo, deteriorando así sus niveles de productividad. Un rasgo particularmente interesante de la productividad sectorial, por lo que puede tener de toque de atención dada su especialización en el sector, es el deterioro sufrido por la misma en las ramas industriales en la Cornisa Cantábrica.

3. Por sectores, el Valle Medio del Ebro y el Centro muestran, de forma sistemática, un nivel de productividad mayor que el conjunto del país, siendo las diferencias especialmente acusadas en el caso de las actividades agrarias y de la construcción. El Arco Mediterráneo por su parte, anota unas productividades sectoriales muy similares a las de los correspondientes valores nacionales, mientras que en el caso de la Cornisa Cantábrica las diferencias se revelan, sobre todo (y con carácter bastante negativo), en relación con el sector primario; no obstante, llama también la atención que el sector secundario —muy enraizado en la estructura econó-

mica de tres de las cuatro comunidades norteñas— sólo registre, en este eje, una productividad media muy similar a la del conjunto del país.

4. Consideraciones finales

La revisión realizada en las secciones precedentes sobre el comportamiento productivo y ocupacional de los ejes económicos españoles durante 2002 nos ha permitido sacar a la luz varios rasgos significativos, algunos de los cuales —sobre todo los relativos al nivel de la productividad total y por sectores— pueden parecer sorprendentes. No lo son tanto, sin embargo, si tenemos en cuenta, tal y como se manifestó inicialmente, que la agrupación realizada, pese a tener su atractivo y razón de ser, es parcialmente arbitraria. No se puede ocultar, por ejemplo, que la inclusión en el Arco Mediterráneo de las comunidades murciana y andaluza rebaja el nivel de productividad global del eje, haciendo que la misma sea menor que la del Valle Medio del Ebro. Este comentario es aplicable, igualmente, al eje del Centro: si excluyéramos del mismo a la Comunidad de Madrid, los resultados obtenidos disminuirían de forma apreciable, dado el peso específico de esta última región y su elevada productividad relativa.

Sea como fuere, el examen realizado ha puesto de relieve la fuerte heterogeneidad que existe en nuestro país tanto por ejes económicos como, dentro de cada eje, por sectores de actividad, siendo los resultados últimos fuertemente dependientes de la agrupación que se realice. En todo caso, creemos que hay dos elementos que conviene subrayar: por un lado, que la desaceleración experimentada es común a todos los ejes y sectores; y, por otro, que los ejes de crecimiento tradicionales (Arco Mediterráneo y Valle del Ebro) siguen comportándose, al menos en parte, como tales, lo mismo que la Comunidad de Madrid; sólo Baleares y Canarias parecen desentonar en este panorama general, ya que sus comportamientos se han alejado, de forma más acusada que en los demás casos, de los registrados en años precedentes.

NOTAS

(*) Universidad de Cantabria y FUNCAS.

(1) Para una revisión de los distintos puntos de vista existentes sobre lo que es, y no es, un eje económico, puede consultarse, por ejemplo, Villaverde (1994) y Villaverde y Pérez (1996).

(2) Ésta es la agrupación que se ha utilizado en los números 161 y 167 de *Cuadernos de Información Económica*. Por su característica insular, y pese a su extraordinario dinamismo en los últimos tiempos, no se puede considerar que Canarias y Baleares formen parte de ningún eje, por más que éste se defina de una forma muy amplia; lo mismo puede aplicarse a las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, bien que aquí con un comportamiento mucho menos expansivo.

(3) La Comunidad de Madrid podría considerarse como un

eje en sí misma, aunque, dada su enorme influencia sobre provincias limítrofes (especialmente de Castilla-La Mancha), hemos creído más oportuno incluirla dentro del eje del Centro.

BIBLIOGRAFÍA

Villaverde, J. (1994): "La Cornisa Cantábrica: ejemplo de declive permanente", *Revista Asturiana de Economía*, nº 1, págs. 93-110.

Villaverde, J. y Pérez, P. (1996): "Los ejes de crecimiento de la Economía española", *Papeles de Economía Española*, nº 67, págs. 63-80.

LA COMPENSACIÓN POR DESPLAZADOS EN LA FINANCIACIÓN DE LA SANIDAD DESCENTRALIZADA: VALORACIÓN DEL NUEVO FONDO DE COHESIÓN SANITARIA

Pedro A. Tamayo Lorenzo(*)

1. Introducción

A comienzos de 2002 entró en vigor el nuevo sistema de financiación para las Comunidades Autónomas de régimen común, aprobado en 2001. Este nuevo sistema, nacido con vocación de permanencia al no haberse establecido su vigencia para un periodo plurianual concreto, ha introducido cambios significativos en la financiación de la sanidad descentralizada, coincidiendo con el cierre de los traspasos de las competencias de gestión de la asistencia sanitaria procedente de la Seguridad Social a todas las Comunidades Autónomas.

Una de las principales novedades del nuevo sistema es la incorporación, como instrumento de financiación complementaria, de un Fondo de Cohesión Sanitaria destinado a compensar a las Comunidades Autónomas por los costes que puedan suponerles los flujos de pacientes desplazados desde otros territorios para recibir asistencia sanitaria. Si bien en la Ley General de Sanidad ya se contemplaba la posibilidad de compensación entre Comunidades por tales costes, el sistema diseñado en el Real Decreto de desarrollo de dicho Fondo atribuye al Ministerio de Sanidad y Consumo la responsabilidad en la definición y gestión de dicha compensación.

A continuación se repasa brevemente el nuevo sistema de financiación en el que se enmarca el Fondo de Cohesión, así como la situación previa en cuanto a la compensación por desplazados, para pasar posteriormente a describir y valorar los aspectos más significativos del diseño de dicho Fondo.

2. Breve descripción de la financiación de la asistencia sanitaria en el nuevo modelo de financiación autonómica

El actual sistema de financiación de la sanidad descentralizada, aprobado al tiempo que se cerraban los traspasos sanitarios, se puede caracterizar fundamentalmente como un sistema estable, nacido con vocación de permanencia (no está prevista su revisión quinquenal, como venía ocurriendo hasta entonces), e integrado de forma definitiva en el esquema general de financiación de las Comunidades Autónomas(1). Esta integración de sistemas supone el paso desde un modelo basado en recursos condicionados a uno centrado en recursos de naturaleza incondicionada, lo que en principio puede significar una notable ganancia en autonomía para los gobiernos regionales(2). Son varias las novedades del actual sistema respecto de los anteriores(3), apuntándose a continuación las más destacadas(4).

El nuevo modelo ha incorporado nuevas variables para el reparto de los recursos financieros. Tomando como punto de partida el cálculo de los recursos mínimos garantizados a cada Comunidad (Masa Homogénea, para el caso de la sanidad igual a los gastos liquidados en servicios sanitarios en el ejercicio de 1999), la agregación de las diferentes Masas Homogéneas sirve para calcular el montante de recursos a repartir entre las Comunidades Autónomas, cantidad que se distribuye en dos sub-fondos: Fondo General y Fondo de Ahorro en Incapacidad Temporal.

Otra de las novedades del nuevo sistema, objeto de análisis en este trabajo, es la creación de un Fondo de Cohesión destinado a compensar a las Comunidades Autónomas por la atención sanitaria prestada a pacientes despla-

dos. Con todo, no puede decirse que su incorporación al sistema sea una absoluta novedad, como tampoco lo es el que su diseño y puesta en marcha se haya dejado en manos del Ministerio de Sanidad y Consumo, como órgano coordinador de las distintas políticas sanitarias.

Una última novedad destinada a garantizar la suficiencia dinámica del sistema es la concreción de las Asignaciones de Nivelación, previstas en el artículo 15 de la L.O.F.C.A. El objetivo de este instrumento, inédito hasta la fecha, es el de garantizar la provisión de un nivel equivalente de aquellos servicios públicos considerados fundamentales en todo el territorio nacional. Por primera vez, y con motivo de la aprobación del actual sistema, se delimitan tales servicios públicos fundamentales: la sanidad y la educación(5).

3. Valoración retrospectiva de la compensación por desplazados en la financiación de la sanidad descentralizada

Hasta la aprobación del actual sistema de financiación, la compensación por los costes generados por pacientes desplazados o bien ha permanecido en el terreno de las buenas intenciones, o bien se ha utilizado como instrumento de financiación adicional sin que en este último caso se hicieran explícitos los criterios de asignación. La Ley General de Sanidad (1986), en su redacción original, establecía en su artículo 82 que tal compensación debía realizarse *entre Comunidades*, en función del pago por proceso o, en su defecto, por las tarifas establecidas con otros criterios. Esta previsión permaneció inédita hasta su definitiva supresión tras la modificación de dicho artículo por la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las Medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común.

La falta de desarrollo de esta previsión puede explicarse por las dificultades para determinar los costes implícitos en cada uno de los procesos, y también por razones de equidad territorial, si bien la ausencia de algún tipo de ajuste por este motivo sobre la cantidad de recursos a percibir por cada una de las Comunidades ha podido incidir en el grado de suficiencia logrado por el sistema. En la mayoría de los trabajos dedicados al análisis de este tema (Ló-

pez i Casanovas, *et al.*, 1992; Sanfrutos, 1991) se ha apuntado que la no compensación por desplazados podía contribuir a explicar parcialmente las insuficiencias presupuestarias de algunas Comunidades, especialmente aquellas que reciben flujos estacionales por motivo del turismo, o aquellas que disponen de centros especializados o de excelencia y que se han convertido en centros de referencia para habitantes de regiones limítrofes.

En el Acuerdo de Financiación de la Asistencia Sanitaria aprobado en 1994, y con vigencia hasta 1997, el Estado asumió en sus Presupuestos el coste estimado de la asistencia a desplazados generado desde el momento en que las Comunidades Autónomas asumieron las competencias de gestión. Tales costes fueron abonados al sistema Insalud en los ejercicios de 1995, 1996 y 1997. La distribución de esta partida se hizo en función del tiempo transcurrido desde que las Comunidades Autónomas asumieron las funciones del Insalud. Según el Acuerdo, a partir del 1 de enero de 1996 debía aplicarse un sistema de compensación por asistencia sanitaria a pacientes desplazados, elaborado y aprobado en el seno de una Comisión creada al efecto dentro del Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud durante 1995(6). A pesar de esa recomendación, nunca se concretó tal sistema, quedando en el terreno de las buenas intenciones. Pero además, la asunción por parte del Estado de lo que se consideró -aunque sin especificar el origen de los datos manejados para estimar el montante asumido- como el coste acumulado hasta la fecha por razón de los flujos entre regiones, con el consenso de las Comunidades interesadas, podía haber servido para dar cumplimiento a lo previsto en la Ley General de Sanidad diseñando definitivamente un mecanismo de facturación por los servicios prestados en Comunidades distintas de la de residencia.

El Acuerdo alcanzado en 1997, con vigencia hasta 2001, incorporó un fondo vinculado a la cobertura de las "necesidades financieras originadas por docencia y por asistencia hospitalaria a no residentes" (Sub-fondo de Asistencia Hospitalaria). Los criterios para su distribución (al igual que ocurría con el cálculo de la cifra global a distribuir) no se hicieron explícitos en el documento del Acuerdo, indicándose que se aplicaría "(...) con base en los criterios o índices que, según los estudios realizados, reflejan el

CAJAMURCIA vocación de servicio

En CAJAMURCIA,
nuestra vocación es
la dedicación a nuestros clientes,
tanto particulares como
empresas.

Escuchamos con atención sus
proyectos, ponemos en marcha
sus ideas. Somos valientes
en la búsqueda de soluciones
y en el apoyo a su desarrollo.
Y todo ello a través
de una gestión sólida y segura,
para mañana seguir poniendo
a su servicio toda nuestra
experiencia y atención.



CM



CAJAMURCIA

CUANDO PIENSES
EN **AHORRO**,
VEN A LA CAM.



Ahorrar es ganar para los tuyos. Ahorrar es ilusión y esfuerzo. Ahorrar es proteger. En la CAM sabemos cómo proteger tus ahorros y hacerlos crecer con la mejor y más completa gama de productos para tu dinero.

CIVF 27.06.2002

CUENTAS DE AHORRO - DEPÓSITOS A PLAZO - DEPÓSITOS COMBINADOS
PLANES DE AHORRO - FONDOS DE INVERSIÓN - PLANES DE PENSIONES - UNIT LINKED

902 100 112
www.cam.es



Caja de Ahorros
del Mediterráneo

SIEMPRE CONTIGO

saldo financiero de cada administración gestora, a los gastos por docencia y asistencia hospitalaria. En el supuesto de saldo deudor se le asigna valor cero", ofreciéndose las cantidades correspondientes al ejercicio de 1998 para las Comunidades a las que se les reconocen gastos de docencia y de atención a desplazados.

En definitiva, la crónica de la financiación de la sanidad muestra cómo, a pesar de que la legislación sanitaria básica contemplaba la compensación entre Comunidades por los gastos originados por los pacientes desplazados, en ningún momento se llegó a concretar tal previsión. Ha sido el Estado el que, de diferentes formas, ha terminado asumiendo tales costes, si bien los criterios para su estimación y para la distribución de los recursos asociados nunca se han hecho explícitos.

4. Descripción del Fondo de Cohesión Sanitaria

El Real Decreto 1247/2002, de 3 de diciembre, viene a concretar y a desarrollar el contenido del artículo 4.B. c) de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común, en el que se establece el Fondo de Cohesión Sanitaria, cuya gestión se atribuye al Ministerio de Sanidad y Consumo. De acuerdo con el artículo 2 del citado Real Decreto, la finalidad de este Fondo es la de garantizar la igualdad de acceso a los servicios sanitarios públicos en todo el territorio, así como la atención a ciudadanos procedentes de países de la Unión Europea (o con los que España tenga suscritos Convenios de Asistencia Sanitaria recíproca).

Sin entrar aquí en los detalles de la previsión relativa a los pacientes procedentes de países de la Unión Europea, el contenido sustantivo del Real Decreto se concreta en el establecimiento de los requisitos y el procedimiento a seguir para que pueda compensarse a una Comunidad receptora por los gastos (según la estimación hecha por el Ministerio de Sanidad y Consumo) que pueda originar la atención sanitaria a pacientes con residencia en una Comunidad distinta. En concreto, viene a establecer los siguientes criterios(7):

— *Participación de la Comunidad Autónoma de origen*: Autorización previa de la Comunidad

de origen para que el tratamiento recibido en la Comunidad receptora pueda ser económicamente compensado con cargo al Fondo. Ésta es la única participación que se atribuye a las Comunidades "exportadoras", sin que en ningún momento se plantee su co-participación en el coste de los tratamientos.

— *Coordinación entre Comunidades Autónomas*: Para que el coste asociado al tratamiento a desplazados pueda ser compensado, junto a la autorización previa de la Comunidad de origen, será necesaria la coordinación de ésta con la Comunidad receptora, exigiéndose que en la primera no se disponga de los servicios hospitalarios requeridos o sean manifiestamente insuficientes para atender a la población.

— *Procesos compensables*: Los procesos asistenciales susceptibles de ser compensados son los recogidos de forma taxativa en el Real Decreto. Se trata de una lista cerrada de tratamientos e intervenciones, reunidas en Grupos de Diagnósticos Relacionados(8), susceptible de ampliación periódica.

— *Cuantificación del coste de los procesos*: Corresponde al Ministerio de Sanidad y Consumo la cuantificación económica de la compensación, cuantificación que se realizará en función de la información sobre flujos interterritoriales de pacientes y sobre los costes por procesos, costes que vienen establecidos en los Anexos del Real Decreto para los procesos hospitalarios, y que han sido establecidos en función de Grupos de Diagnósticos Relacionados (GDR), así como para las técnicas y procedimientos diagnósticos y terapéuticos ambulatorios (véase cuadro 1) que vienen establecidos en el propio Real Decreto.

Asimismo, se establece que, anualmente, y previo informe del Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Sanidad y Consumo actualizará el coste de los procesos contemplados en el Real Decreto (o de los que se incluyan, según el procedimiento establecido), a euros del año corriente "a partir de la última información disponible del coste por proceso (GDR)".

5. Valoración del fondo de cohesión

El diseño final del Fondo de Cohesión despeja las dudas que planteó en el momento de la aprobación del actual sistema de financiación

CUADRO 1
FONDO DE COHESIÓN SANITARIA: RESUMEN DE LAS PREVISIONES POR DESPLAZADOS RESIDENTES EN ESPAÑA

PROCESOS HOSPITALARIOS			
ACTIVIDADES A COMPENSAR CON CARGO AL FONDO	Asistencia sanitaria programada, en coordinación con la C.A. receptora (Anexo I a) R.D.)	Asistencia sanitaria a ciudadanos residentes en provincias limítrofes de distintas CC.AA. (Anexo II R.D.)	OTRAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS (Anexo I b) R.D.)
COSTE COMPENSABLE	40% coste total(20% coste fijo en hospitales + 100% coste variable)	40% coste total(20% coste fijo + 100% coste variable)	80% coste total
REQUISITOS	Asistencia programada.Autorización expresa de la C.A. de origen.Coordinación con la C.A. de recepción.Que en la C.A. de residencia no se disponga de los servicios hospitalarios requeridos, o sean manifiestamente insuficientes.	Residencia en provincias limítrofes de diferentes CC.AA.	Asistencia programada.Autorización expresa de la C.A. de origen.Coordinación con la C.A. de recepción.Que en la C.A. de residencia no se disponga de los servicios hospitalarios requeridos, o sean manifiestamente insuficientes.
ASIGNACIÓN A CADA C.A.(*)	— Saldo neto del coste compensable, establecido de acuerdo con: a) el coste recogido en los Anexos I y II del R.D. b) el sistema de información sobre desplazados desarrollado por el Ministerio		
PROCEDIMIENTO DE LIQUIDACIÓN	A cargo del Ministerio de Sanidad y Consumo. En el último cuatrimestre de cada año se realizará una liquidación separada para cada una de las actividades contempladas, tomando como referencia el año anterior.		
ACTUALIZACIÓN DEL COSTE DE LOS PROCESOS	— Actualización anual, por parte del Ministerio de Sanidad y Consumo, previo informe del Ministerio de Hacienda. — Límite del crecimiento anual del coste: no superará el crecimiento anual del IPC publicado por el INE o, en su defecto, el deflactor del consumo final de los hogares contemplado en "las últimas previsiones macroeconómicas disponibles de los Presupuestos Generales del Estado".		
COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DEL FONDO	— Grupo de trabajo en el seno del Consejo Interterritorial del SNS. Integrado por representantes de todas las CC.AA., del Ministerio de Sanidad y Consumo, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, y del Ministerio de Hacienda. — Funciones: a) Informe previo a las propuestas de modificación de los procesos contemplados en el R.D. b) Seguimiento del sistema de información sobre flujos de pacientes. c) Aquellas relacionadas con el Fondo, y que el Consejo Interterritorial le encomiende.		

(*) Para los años 2002 y 2003 el cálculo de las asignaciones tomará como referencia a los pacientes hospitalizados de acuerdo con los últimos datos disponibles en el conjunto mínimo básico de datos al alta hospitalaria. Estas asignaciones tendrán carácter provisional, y deberán ser objeto de regularización en el plazo máximo de un año desde el momento en que se hagan efectivas, de acuerdo con los criterios generales establecidos en el Real Decreto.

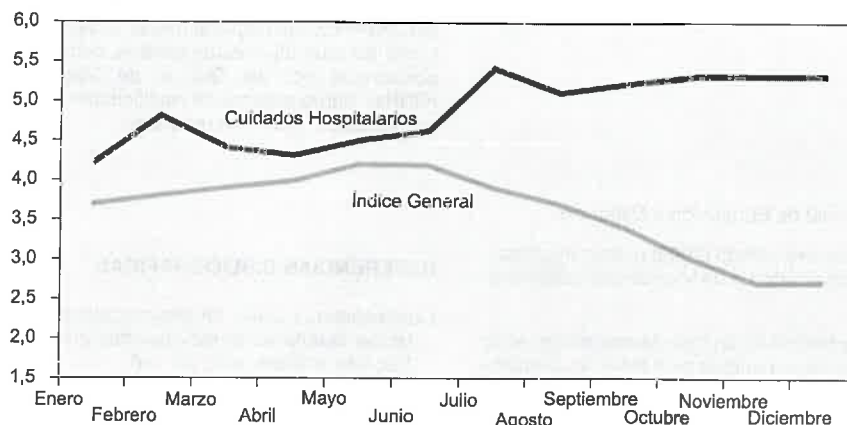
de las Comunidades Autónomas. La forma finalmente adoptada (posiblemente de ahí la inclusión del término "cohesión") implica abandonar la posibilidad de acudir a una "cámara de compensación" entre Comunidades, en la línea de lo recogido en la redacción original del artículo 82 de la L.G.S. (redacción modificada por la Ley 21/2001, y que supone la desaparición de cualquier referencia a la compensación *entre* Comunidades). Resulta por otro lado significativo el papel asignado al Ministerio de Sanidad y Consumo en la concreción de los procesos a compensar, así como en la determinación de los costes, precisamente en un momento en que su participación en el Sistema Nacional de Salud debe redefinirse una vez finalizados los traspasos sanitarios.

En todo caso, el Fondo de Cohesión, como elemento de financiación de las competencias sanitarias, no deja de ser una pieza menor (60 millones de euros es su dotación inicial). Y a pesar de su denominación, no parece que pueda ser un adecuado sustitutivo de la que debería haber sido la previa y necesaria nivelación en

las dotaciones sanitarias de las Comunidades Autónomas, que hubiera reducido las desigualdades en la distribución de recursos, especialmente los de alta tecnología. Por tanto, el papel que puede desempeñar el Fondo de Cohesión como garante de los principios de igualdad en el acceso es muy reducido.

Por otro lado, el sistema elegido para compensar por los gastos asociados a pacientes desplazados lleva implícita la asunción de costes homogéneos entre Comunidades, cuando es posible pensar en la existencia de diferencias interterritoriales significativas en los costes, tanto fijos como variables, de producción de asistencia sanitaria. Esto llevaría a manejar la hipótesis de uno o de varios procesos para los que el coste estimado por el Ministerio esté por debajo del coste real de producción en una o varias Comunidades Autónomas, en cuyo caso se estaría penalizando, por medio de un mayor riesgo financiero, a los territorios que sean importadores netos y que, a su vez, estén soportando mayores costes de producción.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE PRECIOS: TASA ANUAL IPC, BASE 1992. 2001



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INEBase).

El hecho de que sólo se contemplen las actividades hospitalarias programadas deja fuera del sistema de compensación a las no programadas, otro motivo para considerar que el alcance del Fondo es muy limitado. Las intervenciones contempladas son menos frecuentes que los desplazamientos de pacientes por motivos no sanitarios y que suelen afectar a los servicios de atención primaria o producirse con carácter urgente. A falta de datos disponibles, puede pensarse en aquellas Comunidades con mayor flujo estacional de potenciales usuarios como las más perjudicadas por esa ausencia (en otros momentos del proceso de reforma del sistema de financiación, la Comunidad Valenciana acudió a este argumento para reclamar el establecimiento de alguna compensación por los desplazados tratados en su servicio de salud).

En definitiva, la principal objeción que puede plantearse al diseño del mecanismo de compensación es que no se ha proporcionado ningún tipo de información sobre los criterios empleados para el cálculo de la cuantía del Fondo, para la elección de los procesos seleccionados, ni sobre las previsiones de gasto vinculadas a la frecuencia estimada de este tipo de servicios. Este es un problema ya endémico a los procesos de reforma de la sanidad en nuestro país, especialmente cuando afectan a las decisiones de gasto de las Comunidades Autónomas.

Por otro lado, el establecer como límite al crecimiento anual de dicho coste el incremento anual del Índice de Precios de Consumo (IPC)

o, en su defecto, el deflactor del consumo final de los hogares que se recoja en las últimas previsiones macroeconómicas disponibles de los Presupuestos Generales del Estado, plantea un problema elemental. Algo bien establecido en la literatura de la Economía de la Salud es que la inflación sanitaria, y en especial la hospitalaria, suele ir por delante de la inflación general (véase gráfico 1, para el año 2001 en España). De esta forma, la actualización que se aplique puede significar que las Comunidades receptoras de pacientes tengan que asumir el diferencial entre esas dos categorías de inflación, con lo que esto puede suponer de riesgo financiero adicional para ellas.

Por último, cabe esperar que el procedimiento administrativo regulador de los desplazamientos, así como el de liquidación, se doten de la suficiente agilidad, de modo que no se desincentive la solicitud y la aceptación de los desplazamientos.

No obstante, y a pesar de las objeciones apuntadas, el diseño del Fondo supone algún avance respecto de la que ha sido la situación previa. Por primera vez se establecen ciertos criterios objetivos para la compensación (o subvención) del coste generado por desplazados, lo que otorgará cierta capacidad de planificación a las Comunidades tradicionalmente receptoras. Y, además, el Fondo se ha constituido en torno a un principio de solidaridad interterritorial, por el cual las Comunidades mejor dotadas en términos de recursos han de compartir solidariamente parte de los costes que, en úl-

tima instancia, se derivan de una desigual capacidad territorial para garantizar el principio de igual posibilidad de acceso a los servicios para necesidades iguales.

NOTAS

(*) Universidad Nacional de Educación a Distancia.

(1) En Ruiz-Huerta, Herrero y Vizán (2002) puede encontrarse una descripción del nuevo sistema de financiación autonómica.

(2) Esta afirmación admitiría algún tipo de matización si se tiene en cuenta que los nuevos recursos cedidos a las Comunidades Autónomas han de destinarse necesariamente al gasto sanitario.

(3) Un análisis de los sistemas previos de financiación de la sanidad descentralizada se encuentra en Tamayo (2001).

(4) Otros trabajos se han dedicado a la exposición detallada del nuevo sistema, por ejemplo Urbanos y Utrilla (2002).

(5) Un análisis crítico del diseño y de los requisitos establecidos para una eventual aplicación de estas asignaciones se lleva a cabo en Tamayo (2002).

(6) Esta previsión de establecer un sistema de compensación entre Comunidades fue inmediatamente calificada como improbable. Además de los problemas que podría plantear la facturación de cada uno de los servicios, así como las dificultades prácticas de coordinación entre entes gestores, se señaló que "(...) las Comunidades con menos infraestructura sanitaria van a necesitar todo el dinero de que puedan disponer para invertirlo en su propio territorio. No se les puede pedir que (...) envíen una parte de sus magros presupuestos a las Comunidades más ricas" (Guía sanitaria, 1994: 5-6).

(7) En el cuadro 1 se ha intentado sintetizar el contenido del Real Decreto.

(8) Tradicionalmente se ha argumentado la dificultad práctica existente para articular un sistema de compensación entre Comunidades, fundamentalmente por la complejidad de esti-

mar los costes asociados a cada uno de los tratamientos recibidos por los desplazados, complejidad que aumenta cuando la mayor parte de esos tratamientos responden a complicados *case mix*. Sin embargo, en el terreno de la gestión hospitalaria –en el que se supone que se generan la mayor parte de los desplazamientos– se dispone desde la década de los 80 de un instrumento muy útil a estos efectos, como es la experiencia proporcionada por los *Grupos de Diagnósticos Relacionados* (GDRs), como sistema de clasificación de los pacientes en grupos de isoconsumo de recursos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Guía sanitaria (1994): "Nuevo modelo de financiación de la Asistencia Sanitaria: la racionalidad y la realidad enfrentadas", Sección Análisis, 324, pp. 1-6.

López i Casasnovas, G.; Corona, J.F., y Figueres, J. (1992): *Estudio del sistema de financiación autonómica de la sanidad*. Fulls Economics-Llibres, nº 3, Departament de Sanitat i Seguretat Social, Generalitat de Catalunya.

Ruiz-Huerta, J.; Herrero, A., y Vizán, C. (2002): "La Reforma del Sistema de Financiación Autonómica", en Varios Autores, *Informe de Comunidades Autónomas 2001*, Instituto de Derecho Público, Barcelona, pp. 485-511.

Sanfrutos, N. (1991): "La financiación de los servicios regionales de salud. Problemas y posibles soluciones". *Gaceta Sanitaria*, vol. 5, 26 septiembre/octubre, pp. 219-224.

Tamayo Lorenzo, P.A. (2001): *Descentralización y Financiación de la Asistencia Sanitaria Pública en España. Un estudio desde la perspectiva de la equidad*. Colección Estudios, Consejo Económico y Social, Madrid.

Tamayo Lorenzo, P.A. (2002): "Descentralización sanitaria y garantía de servicios en España: una comparación con Canadá e Italia", en *La Organización Territorial de la Sanidad*, XXII Jornadas de Economía de la Salud, Pamplona 29-31 de mayo de 2002, Libro de Ponencias, pp. 87-105.

Urbanos, R., y Utrilla, A. (2002): "Implicaciones del nuevo sistema de financiación sanitaria sobre la equidad y la suficiencia". IX Encuentro de Economía Pública, Vigo 7 y 8 de febrero de 2002.

PRESENTE Y FUTURO DEL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

Miguel Ángel Barberán Lahuerta(*)

1. INTRODUCCION

Desde antiguo los impuestos sucesorios han estado presentes en los sistemas tributarios, si bien su vigencia se ha desarrollado alternando momentos en los que sus exigencias han variado en intensidad, siempre condicionadas por los fines político-sociales del grupo en el poder. En cualquier caso, ha sido una de las figuras impositivas más controvertidas por las antipatías que ha despertado entre los contribuyentes, para los que se trataba de un impuesto difícil de justificar y especialmente molesto por el momento y las circunstancias que concurrían en su exacción. En los últimos tiempos, a nivel político y económico, se viene desarrollando un intenso debate en torno a este tributo que puede desembocar en su desaparición o reducir su presencia hasta límites meramente testimoniales.

Los planteamientos que sobre esta figura tributaria se han ido sucediendo parecen haberse polarizado en torno a dos posiciones excluyentes: su supresión o el mantenimiento como parte integrante en los modernos sistemas fiscales. No han faltado argumentos para mantener vivo ese debate, incluso se utilizan razonamientos ya tradicionales que hoy renacen con más fuerza. Por otro lado, las reformas que se han emprendido sobre sus actuales estructuras tributarias no han hecho sino empeorar su situación, limitando su aplicación a determinados tipos de riqueza, con múltiples exenciones y tratos de favor que han restringido su ámbito de aplicación y han erosionado su credibilidad ante los contribuyentes.

Tal grado de aceptación ha alcanzado este descrédito que en algunos países, como Australia o Canadá, el impuesto prácticamente ha desaparecido, mientras que en otros como Suecia, Austria e Italia se mantiene en niveles meramente testimoniales. Al tiempo, la supresión de este impuesto se encontraba en la agenda de la reforma fiscal norteamericana que ha intentado

llevar a la práctica el presidente George Bush. Esta, junto con otras medidas de carácter fiscal y económico, pretendían favorecer el ahorro y la generación de capitales que diesen lugar a mayores tasas de crecimiento de la economía.

Sin embargo, esta controvertida medida no ha terminado por llevarse a cabo. El presidente de EE.UU. recibió un curioso manifiesto a este respecto. Más de cien multimillonarios le solicitaban que renunciara a suprimir el impuesto sobre las transmisiones de patrimonio. Curiosamente, entre los firmantes figuran algunos de los hombres más ricos del país, los cuales resultarían presuntamente beneficiados. Es el caso de Warren E. Buffet, principal accionista de Coca-Cola y cuarta fortuna de EE.UU., el magnate George Soros y el padre de Bill Gates, presidente de Microsoft. El objetivo de la campaña, resaltado por el propio periódico *The New York Times*, era evitar la creación de una "aristocracia de la riqueza que transmitiera a sus descendientes el control sobre los recursos de la nación, basándose en la herencia y no en el mérito". En consecuencia, los supuestamente mayores beneficiarios de esta medida se alzaban contra ella por entenderla perjudicial para el desarrollo y para la igualdad de oportunidades.

Esa corriente renovadora parece haber llegado también a España, que se suma a ese grupo de países que pretenden revisar este tipo de exacciones. En nuestro caso, a los consabidos argumentos a favor y en contra debemos añadir la compleja situación creada tras la Ley 7/2001. Las amplias competencias que en materia normativa han sido otorgadas a las Comunidades Autónomas de régimen común consolidan una estructura normativa en la que éstas disponen de plena capacidad para modificar elementos clave en su configuración como tarifa, reducciones, deducciones o bonificaciones fiscales. Esta atribución de competencias equipara a estas comunidades con las de régimen foral, en las que el impuesto era prácticamente

inexistente, lo cual puede crear un amplio marco de competencia fiscal entre territorios por atraer la localización de capitales de consecuencias imprevisibles.

El objetivo que se pretende es examinar desde un juicio sereno y bajo el enfoque de los modernos principios tributarios la conveniencia o no de mantener en nuestro sistema fiscal algún tipo de gravamen sobre las transmisiones gratuitas de riqueza. Para ello estructuraremos este artículo en tres partes. En primer lugar, repasaremos las razones que en nuestro tiempo fundamentan su existencia y el papel que originariamente le había sido reservado en los sistemas impositivos. Seguidamente, abordaremos los aspectos más controvertidos que surgen en su aplicación actualmente en la actualidad. Finalmente, y antes de las conclusiones, analizamos las alternativas a su actual diseño, tanto desde el punto de vista del Derecho Comparado como desde las aportaciones de la doctrina.

2. LA JUSTIFICACION DE LOS IMPUESTOS SOBRE TRANSMISIONES GRATUITAS EN LOS MODERNOS SISTEMAS FISCALES

Tradicionalmente, el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones se ha venido utilizando como un instrumento eficaz al servicio de los intereses que en cada momento ha demandado la sociedad. Así, desde los más diversos postulados teóricos, prácticos e ideológicos, un gran número de economistas ha venido a coincidir en la necesidad de considerarlo como un elemento clave del sistema tributario. La intensidad de este debate ha dado lugar al desarrollo de múltiples y variados argumentos en los que apoyar su justificación.

Uno de sus más remotos fundamentos sería el basado en el principio impositivo del beneficio, considerando al impuesto como una compensación hecha al Estado por los servicios que garantizan el derecho de propiedad y la pacífica transmisión de la riqueza a través de herencias o donaciones. Otras de las teorías lo contemplan como un medio por el cual el Estado controla los patrimonios de los particulares a la vez que participa de esa transmisión, entendiendo que la actividad pública ha sido decisiva en la acumulación de las fortunas individuales. No obstante, las argumentaciones más utilizadas han gozado de un carácter estrictamente tribu-

tario. En este sentido tendríamos que mencionar aquellas que ven en la riqueza un elemento determinante de la capacidad de pago, máxime al observar el consenso con que cuenta la consideración de estas transmisiones gratuitas como ganancias "sin esfuerzo", sobre las que debería recaer un mayor rigor fiscal(1).

Sin embargo, el principal de sus soportes se refiere a su contribución en favor de una distribución más equitativa de la riqueza. Los trabajos realizados al respecto concluyen que herencias y donaciones constituyen el más importante factor de concentración de riqueza (2), por lo que un impuesto razonablemente progresivo que la grave contribuiría a un reparto más equitativo de la propiedad. Asimismo, el gravamen permitirá disminuir el impacto negativo que, respecto a la eficiencia económica, tendría la perpetuación de la acumulación de riqueza en determinados estratos de la sociedad. Esta redistribución de la riqueza, además de un fin en sí mismo, contribuye favorablemente a la consecución de otros objetivos como la igualdad de oportunidades, y a la aplicación de otros principios tributarios, y facilita la reducción de las desigualdades en la distribución de la renta al afectar a algunas de las fuentes que la originan.

No obstante, su persistencia, a pesar de la paulatina pérdida de importancia relativa, nos lleva a pensar en otras funciones estratégicas e imprescindibles para un correcto funcionamiento del sistema tributario en su conjunto. La información que el impuesto puede proporcionar sobre la titularidad de algunas fuentes de renta resulta clave para su tributación efectiva o para la detección de plusvalías que hasta el momento de su transmisión permanecían latentes. Así, al afectar a la universalidad de los bienes que componen un patrimonio se hace tributar periódicamente a algunos activos que, por no realizarse, o no generar una renta regular, quedarían fuera de la imposición.

Ahora bien, la consecución de estos objetivos exige que el funcionamiento del impuesto sea correcto, sin fisuras y sin excepciones ni tratos de favor a determinadas formas de riqueza. Además, su relevancia en términos cuantitativos ha de tener un tamaño suficiente para cumplir con efectividad los objetivos que se le plantean, si bien se ha de combinar con una progresividad limitada a fin de que no afecte a los incentivos y, por tanto, a la generación de riqueza. De ahí, precisamente, derivan algunas de las críti-

cas más severas que sus detractores emplean para cuestionar su conveniencia.

La argumentación en contra del impuesto coincide en resaltar que se trata de un impuesto injusto, anticuado y del que se cuestiona el papel que pueda estar desempeñando respecto a la redistribución de la riqueza. Además, a medida que se van conociendo datos respecto a su situación actual, sus detractores insisten en sus planteamientos argumentando que se trata de un impuesto de incidencia muy desigual y con amplias posibilidades de elusión por parte de los sujetos. Sin embargo, las mayores objeciones se centran en el efecto desincentivo que puede producir sobre el ahorro y la necesaria acumulación de capitales, punta de lanza de un debate más amplio que afecta a otros tributos como es la oportunidad de considerar el patrimonio como objeto de gravamen.

3. LA FISCALIDAD SOBRE HERENCIAS EN LA ACTUALIDAD; EL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

3.1. El ISSD como recurso financiero de las Comunidades Autónomas

En España los impuestos sobre las transmisiones gratuitas cuentan con una extensa tradición, estando presentes desde mediados del siglo XIX. En la actualidad, el impuesto se regula por la Ley 29/1987 de 18 de diciembre, adoptando la modalidad de un Impuesto sobre las Porciones Hereditarias. No obstante, ya en 1980 comenzó el proceso de cesión de sus rendimientos a las CC.AA., intensificándose a partir de las leyes 14/1996 y 21/2001, las cuales han permitido que estos entes asuman competencias en materia normativa, otorgando amplia capacidad para modificar tarifas, reducciones o cualesquiera otros elementos de su estructura. De este modo, la fiscalidad española, aunque parte de un mismo tronco común, puede ofrecer diferencias en el tratamiento de estas transmisiones entre distintos territorios. Este marco legal, si bien ahonda en el principio de autonomía financiera de estos entes, entraña algunos peligros evidentes desde la óptica tributaria.

La imposición sobre herencias y donaciones ha proporcionado en el año 2001 la nada despreciable cifra de 1.220 millones de euros a las arcas de los territorios autónomos. Esta canti-

dad, aunque lejos de las que proporcionan otros impuestos patrimoniales como el de transmisiones patrimoniales onerosas, supone un volumen de recursos importante, de forma que cualquier modificación de su aplicación que originase una disminución en sus rendimientos tendría que venir acompañada por fórmulas que compensasen a estos entes para no mermar su ya ajustada capacidad financiera. Los datos de recaudación que ofrece el cuadro 1 suponen un constante aumento de los rendimientos en este impuesto, circunstancia lógica si tenemos presente la evolución del *stock* de riqueza existente y que ésta, precisamente, constituye su objeto de gravamen. En consecuencia, la desaparición del impuesto para estos entes tendría en lo inmediato un impacto importante en sus actuales estructuras financieras, al tiempo que les privaría de uno de los impuestos que, debidamente reformado, cuenta con mayores posibilidades de crecimiento.

Lo cierto es que, hasta fechas recientes, tan sólo en lo que son reducciones de la base imponible se ha hecho un mayor uso del marco competencial por parte de los territorios. No obstante, en la actualidad comienza a haber una toma de posiciones por parte de distintas comunidades que, bien por razones políticas o por la competencia que soportan de las comunidades forales, han planteado diversas modificaciones del impuesto o incluso se han manifestado abiertamente por suprimirlo de facto entre los miembros del grupo familiar más próximo. Este sería el caso de Cantabria o el de otros territorios como Andalucía, La Rioja o Aragón, en los que ya han sido anunciadas medidas en este sentido por sus responsables políticos. En consecuencia, no es difícil imaginar que, con el fin de evitar procesos de "voto con el pie" o cambios ficticios de residencia, las comunidades ofrezcan a partir de tratos de favor a personas, tipos de riqueza o incluso sectores económicos o empresariales, el marco legal más favorable, dando lugar a un intenso proceso de competencia fiscal entre ellas. De mantenerse esta situación, al margen de la erosión que puede suponer para el principio de neutralidad impositiva, lo previsible sería que asistiéramos a una merma de sus rendimientos, lo cual reduciría, sin duda, las posibilidades del impuesto en su capacidad para allegar recursos y como instrumento de redistribución de la riqueza.

Pero no todas las comunidades tendrían lo mismo que perder en una situación como la

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LOS RENDIMIENTOS DEL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES POR CC.AA.
(Mill. ptas)

Comunidad Autónoma	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Andalucía.....	7.913	7.770	8.036	7.756	8.135	9.710	12.277	12.316	14.565	14.023	13.936
Aragón.....	2.564	4.148	3.568	2.754	3.462	2.977	3.525	3.975	4.738	7.618	7.517
Asturias.....	1.616	1.366	1.429	1.813	2.347	2.759	14.344	3.266	4.310	4.474	4.625
Baleares.....	1.801	1.417	1.627	1.959	1.940	2.378	2.398	3.126	4.593	4.832	5.220
Canarias.....	1.469	1.274	1.266	1.213	1.292	1.539	1.809	2.013	2.496	2.971	2.944
Cantabria.....	1.674	1.456	1.602	1.714	1.673	2.265	8.316	2.465	2.692	3.565	5.187
Castilla-León.....	3.448	4.085	4.100	3.974	4.038	4.573	5.368	5.647	8.768	10.465	11.800
Castilla-La Mancha ..	1.670	1.783	2.002	1.940	1.869	2.272	2.520	2.486	2.535	3.037	3.718
Cataluña.....	12.667	16.308	19.718	18.779	20.485	25.432	32.413	31.488	34.599	36.971	34.956
Extremadura.....	1.264	997	1.154	1.147	1.158	1.144	1.101	1.362	1.724	1.797	1.642
Galicia.....	3.047	2.848	3.202	4.589	4.847	4.642	6.794	7.526	8.487	8.857	10.432
Madrid.....	—	—	13.371	18.892	18.713	18.700	22.138	28.700	19.315	37.142	37.653
Murcia.....	935	1.036	1.338	1.252	1.245	891	1.125	1.435	1.561	1.939	1.985
Navarra.....	440	297	603	516	459	650	385	713	720	1.388	1.501
País Vasco.....	2.911	3.461	4.536	4.182	3.921	3.089	2.708	3.052	2777	3120	4.413
La Rioja.....	424	521	439	775	679	1.238	1.378	1.044	1.584	1.486	1.667
Valencia.....	6749	7513	6.924	7.557	7.616	7.320	9.781	11.038	12.269	14.104	16.580
TOTAL.....	50.592	56.280	61.544	94.273	83.879	91.579	128.380	121.652	127.733	157.789	165.776

Fuente: Informe sobre la Financiación de las CC.AA. y Ciudades Autónomas, ejercicio 1997.

descrita. Un examen de sus rendimientos y del papel que el impuesto desempeña como instrumento de financiación para los entes autónomos evidencia importantes asimetrías, al tiempo que proporciona recaudaciones relativas muy distintas entre territorios. Las cifras que proporciona el cuadro 2 son suficientemente elocuentes, dando lugar a un amplio abanico en el que el impuesto representa desde el 0,62 por 100 de la financiación total en Andalucía hasta el 8,62 por 100 que supone en Madrid. Resulta obvio que una posible rebaja en las exigencias tributarias tendría un impacto muy desigual dado que el nivel de riqueza del territorio y su densidad de población son condicionantes que determinan las capacidades del impuesto. De este modo, algunos representantes políticos podrían apuntarse un importante tanto electoral sin un efecto destacable en sus cuentas.

3.2. Eficiencia económica y fiscalidad sobre herencias y donaciones

A pesar de lo anterior, su papel como tributo cedido no es lo único que debe tenerse en cuenta a la hora de valorar su oportunidad, sino

que desde otros puntos de vista también puede resultar cuestionable.

Respecto a la eficiencia económica, el debate se centra en comprobar si el impuesto condiciona o limita de algún modo el comportamiento de los particulares en torno a cuestiones como el ahorro o las inversiones en determinados activos patrimoniales. Las conclusiones obtenidas a este respecto niegan ese supuesto efecto desincentivo sobre el ahorro y la inversión, de modo que el efecto sustitución que pudiera darse en el transmitente se compensaría con la merma de las expectativas producidas en los perceptores, induciéndoles a un mayor ahorro y a un mejor empleo de los recursos productivos(3).

Sin embargo, la proliferación de reducciones de la base imponible sí que parece influir en la localización del ahorro en determinados activos como vivienda, planes de pensiones o participaciones en el capital de empresas no cotizadas. Al margen de los objetivos de política económica pretendidos a partir de ellas, lo cierto es que un uso abusivo de estas reducciones puede dar lugar a una pérdida de eficiencia al

CUADRO 2
RELACIÓN ENTRE LA RECAUDACIÓN DEL ISSD RESPECTO A LA FINANCIACIÓN TOTAL Y EL PIB POR HABITANTE EN 1997

CC.AA.	Recaudación total CC.AA. 1997	Recaudación por ISSD 1997	Porcentaje de ISSD / financiac. total.	PIB por habitante 1997
Andalucía.....	2.252.689	14.023	0,62	1.352.590
Aragón.....	187.460	7.618	4,06	2.150.123
Asturias.....	114.846	4.474	3,89	1.678.960
Baleares.....	68.603	4.832	7,04	2.573.962
Canarias.....	466.696	2.971	0,63	2.016.917
Cantabria.....	69.464	3.565	5,13	1.788.768
Castilla-León.....	372.304	10.465	2,81	1.778.470
Castilla-La Mancha.....	321.740	3.037	0,94	1.565.376
Cataluña.....	1.762.518	36.971	2,09	2.467.120
Extremadura.....	185.048	1.797	0,97	1.332.140
Galicia.....	819.535	8.857	1,08	1.657.641
Madrid.....	430.724	37.142	8,62	2.718.401
Murcia.....	107.840	1.939	1,79	1.608.483
Navarra.....	247.627	1.388	0,56	2.405.143
País Vasco.....	696.369	3.120	0,46	2.201.293
La Rioja.....	31.869	1.486	4,66	2.367.860
Valencia.....	1.036.844	14.104	1,36	2.015.899
TOTAL.....	9.178.209	157.789	1,71	1.988.195

Fuente: Elaboración propia a partir de "Recaudación y Estadísticas de la Reforma Tributaria (1988-98)".

modificar la asignación de recursos originaria y condicionar las decisiones de los particulares, los cuales variarían sus preferencias en cuanto a los activos en los que residenciar su patrimonio en función del ahorro fiscal, con el consiguiente exceso de gravamen.

Aún así, el principal pasivo al que podemos referirnos en la praxis cotidiana del impuesto corresponde a los mecanismos de elusión impositiva (véase cuadro 3). Efectivamente, las estrategias de planificación tributaria que permite el entramado de normas fiscales y hereditarias se traducen en un marco de actuaciones que, aún dentro de la legalidad más rigurosa, tienen en común evitar la aplicación del impuesto. Al margen de las conductas plenamente defraudatorias, las extraordinarias posibilidades de planificación fiscal no resultan en vano dado que pueden interferir en la asignación originaria de recursos. Así, actuaciones encaminadas a reducir el patrimonio en vida del titular y convertirlo en consumo presente o la transformación de la riqueza en determinados activos que tienen un trato fiscal favorable constituyen conductas frecuentes que condicionan importantes decisiones privadas. Estas pueden ser de enorme tras-

endencia, pudiendo interferir en el necesario nivel de ahorro para el crecimiento económico, en una inversión excesiva en vivienda habitual o en la constitución de sociedades mercantiles de carácter improductivo. Por otro lado, el contexto de elusión en el que se ve envuelto el tributo le genera una pérdida de credibilidad ante la sociedad, afectando incluso a la equidad en cuanto que no todos los sujetos pueden acceder a las ventajas fiscales en las mismas condiciones.

Finalmente, debemos detenernos en su contribución en pro de una mejor distribución de la riqueza. Su aportación, necesariamente, habrá de ser discreta ya que no grava su objeto imponible de una forma amplia y general sino solamente aquella que se ponga de manifiesto con motivo de una transmisión de forma gratuita. Además, el impacto redistributivo se ceñirá exclusivamente a aquellos sujetos que se vean involucrados en operaciones de este tipo, los cuales representan, por lo general, un porcentaje pequeño de la población. Esto supone que la mayor parte de la riqueza existente, es decir, la que no se transmite por no corresponder el relevo generacional que suponen herencias y

CUADRO 3
ESTRATEGIAS DE ELUSIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

TÉCNICAS DEFRAUDATORIAS

1. Simular compraventas con los herederos en las que no existe contraprestación por el patrimonio transmitido.
2. Donaciones de pequeñas sumas de dinero o de bienes muebles no declaradas.
3. Hacer partícipes a los herederos de sociedades mercantiles atribuyéndoles títulos valorados por debajo de su valor real o incluso contable.
4. Conversión del patrimonio en activos fácilmente ocultables como dinero líquido, arte, oro.
5. Dejar pasar los plazos hasta que el impuesto haya prescrito.
6. No declarar correctamente el valor de los bienes heredados o bien la ocultación de éstos.

ESTRATEGIAS DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA*Actuaciones de carácter previo*

1. Fijar la residencia en algunos de los territorios forales con una regulación más favorable.
2. Conversión del patrimonio en activos que tendrán en su transmisión un trato fiscal favorable como vivienda habitual o empresas mercantiles.
3. Constituir una sociedad cuyo patrimonio esté compuesto por los bienes inmuebles. Las acciones permiten fraccionar fácilmente las donaciones.
4. Realizar aportaciones a un plan de pensiones designando como beneficiarios a los herederos.

A partir de la realización de donaciones

5. Realizar donaciones en vida espaciadas en períodos de tres años.
6. Si pensamos donar una gran cantidad es mejor realizar pequeñas donaciones día tras día para que al acumularse tributen al tipo medio y no a los altos tipos marginales.

A partir de la realización de compraventas

7. Realizar compraventas con los herederos. Especialmente en los casos de bienes que vayan a generar ganancias que estén exentas en el IRPF.
8. Constituir una sociedad mercantil y vender las participaciones a los herederos. Si éstos no tienen patrimonio suficiente para adquirirlas podrían aplazar el pago.

A partir de la confección del testamento y la disolución de la sociedad de gananciales

9. Liquidar la sociedad de gananciales atribuyendo al difunto los bienes que no cuenten con reducciones y aquellos otros susceptibles de generar pérdidas compensables en el IRPF.
10. Hacer testamento declarando herederos además de a los hijos a nietos o sobrinos con el fin de aprovechar las reducciones personales de la base.
11. Dejar todo o parte de la herencia a Fundaciones o mediante la inversión en bienes constituyentes del patrimonio histórico.

Fuente: Elaboración propia.

donaciones, quedará al margen de este impuesto, lo cual limita la intensidad del impacto redistributivo sobre su objeto imponible.

No obstante, con el fin de conocer con mayor precisión su contribución a este objetivo y a partir de un panel de declarantes elaborado específicamente para este cometido, hemos calculado una serie de índices tanto estructurales como de progresión efectiva que ponen de manifiesto la clara vocación de progresividad de la actual estructura tributaria(4).

El cuadro 4 muestra indicadores respecto a los índices de Gini, que en todos los años analizados muestran una desigualdad notable de las transmisiones hereditarias en su cuantía, al tiempo que los índices de Kakwani y Suits confirman un potencial de progresividad alto para el

impuesto, determinando un índice de Reynolds-Smolensky positivo y con valores aceptables en torno al 0,03 y que tiene lugar en todos los tramos de la tarifa. Por lo que se refiere a las donaciones (cuadro 5), la desigualdad en este tipo de transmisiones que demuestran los GBI todavía es mayor, probablemente al coexistir un gran número de pequeñas transmisiones que intentan escapar a la progresividad impositiva con otras de gran importe correspondientes a inmuebles o pequeños patrimonios empresariales. Los índices de Kakwani y Suits si bien son positivos, ofrecen valores inferiores a los de las sucesiones por cuanto que las transmisiones son de escasa cuantía. Los indicadores de progresividad más intensos se concentran en los grupos 1 y 2 en los que no operan los coeficientes multiplicadores. Por fin, el índice de Reynolds-Smolensky es positivo, entre el 0,014 y el

CUADRO 4
IMPUESTO SOBRE SUCESIONES.
EFECTO REDISTRIBUTIVO GLOBAL

	Sucesiones 1998	Sucesiones 1999	Sucesiones 2000
G BI.....	0,636366	0,613721	0,574504
G BI - C liq.....	0,606255	0,578116	0,540306
II RS.....	0,030109	0,035605	0,034198
C Cliq.....	0,814447	0,844401	0,794024
II Kakwani.....	0,178081	0,230617	0,219520
II Suits.....	0,291041	0,398617	0,335303
tm.....	18,04	19,23	16,86

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

CUADRO 5
IMPUESTO SOBRE DONACIONES.
EFECTO REDISTRIBUTIVO GLOBAL

	Donaciones 1998	Donaciones 1999	Donaciones 2000
G BI.....	0,776194	0,826055	0,674233
G BI - C liq.....	0,762153	0,796788	0,645120
II RS.....	0,014041	0,029267	0,029112
C Cliq.....	0,895007	0,922448	0,82244
II Kakwani.....	0,118013	0,096392	0,148206
II Suits.....	0,259228	0,260067	0,284398
tm.....	21,22	23,21	18,97

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos.

0,029, operando también en todos los niveles de materia imponible.

3.3. Incidencia efectiva en estos tributos

Visto lo anterior, podríamos pensar que, a pesar de los mecanismos de elusión fiscal, nos encontramos ante un impuesto que contribuye activamente a favor de un mejor reparto de la riqueza declarada. Sin embargo, sus posibilidades quedan notablemente limitadas al comprobar su incidencia efectiva que, a consecuencia de las numerosas reducciones y bonificaciones fiscales, queda restringida a una parte de la riqueza transmitida y a un grupo determinado de sujetos.

Efectivamente, según los datos del Panel de Declarantes utilizado (cuadro 6), la mayor parte de las transmisiones (herencias o donaciones) son de escasa cuantía y tienen lugar entre los componentes del círculo familiar, correspondiendo a los hijos la mayor parte de éstas, con

un 70 por 100 de los casos, y a los cónyuges, con un 16 por 100 en caso de herencias. Su composición se refiere a activos difícilmente ocultables tales como inmuebles o activos financieros o bien se materializan en aquellos otros que cuentan con incentivos fiscales. Estos datos son suficientemente elocuentes como para permitirnos pronosticar que la supresión del impuesto para hijos y cónyuges supondría que se aplicaría a un colectivo tan escaso que, prácticamente, lo relegaría a papel meramente testimonial en el conjunto del sistema impositivo.

Por otro lado, al no abundar las transmisiones de cuantía elevada, el impacto que sobre la riqueza declarada puedan tener las reducciones de la base imponible minorará en gran parte la materia imponible a la que aplicar la tarifa. De entre ellas, hemos de destacar la reducción de carácter personal, que evita totalmente el impuesto en pequeñas transmisiones y en el resto de los casos lo reduce considerablemente. Los datos que ofrece el cuadro 7 ponen de relieve que el porcentaje medio de reducción en los primeros tramos es altísimo, manteniéndose en niveles altos hasta las transmisiones de tipo medio. Además, la media por grupos de parentesco mantiene una tendencia creciente en los años considerados, lo cual nos lleva a pensar que los contribuyentes han ido cogiéndole la medida al impuesto, evitando así la extrema rigurosidad a que puede llevar la aplicación de la tarifa y los coeficientes multiplicadores.

4. ALTERNATIVAS A LOS ACTUALES IMPUESTOS SOBRE LAS TRANSMISIONES GRATUITAS DE RIQUEZA

Una vez caracterizado el escenario actual de este tributo en nuestro país conviene preguntarnos acerca de las alternativas que pueden plantearse al actual modelo de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Quizás, en este momento, lo "políticamente correcto" sea adherirse a la posibilidad de su supresión; sin embargo, esta postura deja importantes cuestiones en el aire. Así, la compensación a los entes autonómicos por la merma de recursos, los reajustes que exigiría en el conjunto del sistema fiscal o la falta de coherencia respecto a otros impuestos como el de transmisiones patrimoniales son cuestiones a las que sus detractores no dan una solución coherente. Además, esta postura supondría negar la adecuación de la riqueza como

CUADRO 6
AUTOLIQUIDACIONES 2000. TRANSMISIONES ENTRE DISTINTOS GRADOS DE PARENTESCO

	DONACIONES AUTOLIQUIDACIONES		SUCESIONES AUTOLIQUIDACIONES	
	Número	Porcentaje sobre total	Número	Porcentaje sobre total
Hijos menores de 21 años.....	8	3,9	39	1,9
Hijos mayores de 21 años.....	141	69,1	1.290	63,4
Nietos	6	2,9	44	2,1
Cónyuge (Derecho foral)	4	1,9	337	16,5
Padres	3	1,4	21	1
Sobrinos	23	11,2	195	9,5
Hermanos	7	3,4	58	2,8
Sin parentesco.....	10	4,9	44	2,1
Instituciones Benéficas.....	2	1	4	0,19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos. La información corresponde exclusivamente a autoliquidaciones sobre un total de 194 referentes a impuesto sobre donaciones y 2.032 de impuesto de sucesiones.

CUADRO 7
SUCESIONES. PORCENTAJE MEDIO DE REDUCCION EN LA BASE IMPONIBLE

Tramos base imponible	SUCESIONES 1998					SUCESIONES 1999					SUCESIONES 2000				
	GR 1	GR2	GR 3	GR 4	TOTAL	GR 1	GR2	GR 3	GR 4	TOTAL	GR 1	GR2	GR 3	GR 4	TOTAL
De 0 a 1330000	100	100	95,40	0,19	92,09	100	100	100	0,52	94,52	100	100	98,08	34,72	89,73
De 1.330.000 a 2.659.000		95,38	64,21	0,00	56,68		94,62	68,43	0,79	56,26		96,47	69,18	10,20	53,57
De 2.659.000 a 3.988.000	98,47	77,25	38,21	0,00	69,43	96,23	76,18	30,32	77,76	73,04	96,12	76,47	38,92	0,00	68,94
De 3.988.000 a 5.317.000	86,18	56,04	27,20	1,37	50,64	70,82	56,47	27,02	0,00	50,59	91,00	59,57	27,85	0,00	54,55
De 5.317.000 a 6.646.000	80,81	44,45	22,23	0,00	40,52	62,40	43,44	22,79	0,00	39,60	75,45	47,70	22,09	0,00	43,60
De 6.646.000 a 7.975.000	52,29	37,05	17,14	0,00	34,61	54,98	36,05	17,54	0,00	33,24	71,54	39,51	17,43	0,00	37,28
De 7.975.000 a 9.304.000	69,64	33,56	14,54	0,00	32,22	69,34	29,69	14,59		30,44	70,66	33,65	14,48	3,56	32,51
De 9.304.000 a 10.633.000	43,55	29,00	13,14	0,00	27,64		26,94	12,84	0,00	24,28	84,65	31,78	12,94		34,36
De 10.633.000 a 11.962.000	79,08	25,66	11,39	0,00	25,27	60,81	26,11	10,36	0,00	25,94	93,29	27,76	11,00		25,03
De 11.962.000 a 13.291.000	60,49	23,51	10,08	0,00	22,20	54,86	24,02	9,53	0,00	22,65	54,79	26,44	9,86	0,00	23,78
De 13.291.000 a 19.426.000	37,57	17,73	9,54	0,00	16,99	46,56	16,49	7,91	0,00	16,34	42,74	22,08	10,10	0,00	21,56
De 19.426.000 a 26.561.000	33,39	12,52	5,31	0,00	12,96	25,69	11,86	6,24	0,00	10,73	37,21	17,04	5,36	0,00	14,76
De 26.561.000 a 39.831.000	21,19	8,95	4,08	0,00	7,59	21,99	7,98	3,93	0,00	8,40	24,53	10,86	3,95	0,00	9,88
De 39.831.000 a 66.351.000	20,54	6,14	2,23	0,00	5,35	9,50	5,27	2,50	0,00	5,19	23,70	8,62	2,64		8,24
De 66.351.000 a 132.702.000	9,17	2,81	1,50		3,43		4,93	1,67		4,63	10,69	14,06	1,64	0,00	10,44
Más de 132.702.000		0,63	0,35		0,52		30,95	0,55		28,55		13,99	0,82		12,29
TOTAL	30,90	22,97	10,79	0,11	22,30	37,13	23,11	12,13	20,89	20,37	41,99	31,79	13,35	11,83	28,41

Fuente: Elaboración propia.

objeto de imposición ya que los argumentos utilizados en su contra cuestionan no sólo a éste sino al resto de los impuestos patrimoniales. Por todo ello, resulta conveniente que veamos otras alternativas como son el tratamiento fiscal en otros países y los modelos teóricos diseñados por los autores.

Un seguimiento riguroso del diseño imposi-

tivo en nuestro entorno parece dejarnos un tanto decepcionados. Principalmente se opta por la fórmula convencional de Impuesto sobre las Porciones Hereditarias, existiendo una enorme casuística en cuanto a la configuración de sus elementos esenciales, dirigidos a favorecer a algunos colectivos o a determinadas situaciones. Aun así, en la mayor parte de los casos existen importantes reducciones personales

CUADRO 8
IMPUESTOS SUCESORIOS RESPECTO AL TOTAL DE INGRESOS FISCALES

<i>Imp sucesor./ total ingresos</i>	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997
Austria	0,25	0,22	0,18	0,16	0,16	0,14	0,13	0,11	0,11	0,11
Canadá.....	1,46	1	0,27	0,07	0,03	—	—	—	—	—
Dinamarca.....	0,65	0,35	0,6	0,38	0,47	0,56	0,46	0,48	0,43	0,39
Alemania.....	0,22	0,24	0,14	0,18	0,22	0,34	0,27	0,26	0,3	0,3
Suiza.....	1,12	1,03	0,72	0,75	0,82	0,91	0,91	0,87	0,88	0,88
Italia.....	0,85	0,64	0,21	0,21	0,23	0,14	0,18	0,15	0,17	0,16
Noruega.....	0,27	0,24	0,22	—	0,1	0,15	0,18	0,25	0,24	0,22
R. Unido.....	2,62	2,01	0,82	0,59	0,69	0,66	0,63	0,57	0,62	0,56
Suecia.....	0,39	0,36	0,25	0,21	0,26	0,19	0,14	0,17	0,16	0,19
Japón.....	0,71	0,94	0,97	0,71	1,18	1,41	2	1,94	1,7	1,66
EE.UU.....	2,06	1,68	1,45	1,15	0,82	1,01	1,08	0,98	1,06	1,12
Holanda.....	1,07	0,58	0,37	0,48	0,44	0,5	0,68	0,61	0,68	0,67
Australia.....	2,73	2,67	1,49	0,44	—	—	—	—	—	—
Portugal.....	2,48	1,44	0,93	0,24	0,83	0,5	0,21	0,22	0,21	0,23
Francia.....	0,56	0,72	0,75	0,57	0,61	0,95	0,91	0,82	0,89	1,08
España.....	0,97	0,9	0,76	0,41	0,38	0,42	0,57	0,51	0,51	0,57

Fuente: OCDE Revenue Statistics 1965/1998.

para los miembros del círculo familiar que superan con creces a las del impuesto español, mientras que la tarifa suele ofrecer un abanico más amplio de tipos que van desde el 3 por 100 en Bélgica, el 5 por 100 en Francia y Holanda y el 7 por 100 de Alemania, hasta los máximos del 50 por 100 en Portugal o el 60 por 100 de Francia, siempre para transmisiones fuera del círculo familiar. En cualquier caso, como puede apreciarse en el cuadro 8, su relevancia es mínima dado que en su conjunto su aportación no supera el 0,50 por 100 del total de ingresos públicos.

La literatura económica nos ha dejado variadas e interesantes alternativas como forma de imposición de este tipo de transmisiones, si bien no han pasado de ser planteamientos exclusivamente teóricos. Entre éstas son de destacar la opción de integrar sucesiones y donaciones en el Impuesto Personal sobre la Renta, el denominado Impuesto sobre Adquisiciones Gratuitas de Shoup, que se aplicaría al total de las transmisiones recibidas durante toda la vida del perceptor, o la posibilidad del Impuesto Combinado de Adquisiciones Lucrativas, que comprendería a los actuales impuestos sucesorios y sobre el patrimonio neto y cuya más destacada característica es la de incorporar un elemento temporal que gradúe el gravamen en función del período

en que previsiblemente esos activos van a mantenerse en manos de su titular. Finalmente, debemos referirnos a la propuesta de Rignano, que intentaría evitar la perpetuación de la riqueza en una misma línea familiar sometiendo a un gravamen más intenso a aquellas transmisiones que a su vez han sido adquiridas por el transmitente por herencia o donación.

Estos diseños más o menos novedosos, aunque pretenden adecuar estas exacciones a la verdadera capacidad de pago de los sujetos, difícilmente pueden llevarse sin más a la práctica; sería necesaria una profunda transformación de las estructuras fiscales, así como una ampliación y una adecuación de los sistemas de información con que cuenta la Hacienda Pública. No obstante, podrían incorporar aspectos muy interesantes. Así, un tratamiento fiscal diferenciado entre riqueza creada y heredada supondría un incentivo a la acumulación, generando expectativas favorables para aquellos que utilizarasen patrimonio de manera productiva. Por otro lado, la acumulación a efectos fiscales de transmisiones procedentes de diversas personas y en distintos momentos o la graduación en función de la edad del perceptor supondrían un tratamiento más equitativo y acorde con el principio de la capacidad de pago.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo ha sido analizar la situación actual del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones así como sus posibles alternativas, incluida la de su supresión. Las principales conclusiones derivadas de la realización del mismo pueden resumirse de la siguiente forma.

1. De acuerdo con todo lo expuesto hasta aquí resulta evidente que la imposición sobre las herencias requiere con urgencia una profunda revisión de su regulación actual. Las deficiencias que hemos puesto de manifiesto no son más que algunas de las muchas críticas que podríamos hacer al tributo, las cuales lo están postergando a ocupar un puesto en los sistemas fiscales impropio de acuerdo con los fines que tiene encomendados.

2. Desde un juicio coherente con los modernos principios impositivos, iniciativas de tan extrema trascendencia como su supresión no parece lo más acertado para resolver los conflictos que se han generado en la tributación de este tipo de transmisiones. El papel de cierre que tiene asignado este tributo y sus funciones en cuanto recurso financiero de los entes autonómicos exigirían que su desaparición se acompañase de una profunda y minuciosa reestructuración del sistema impositivo por completo, algo que en lo inmediato no parece que vaya a producirse.

3. En cualquier caso, en lo inmediato se hace imprescindible una revisión de algunos de sus elementos esenciales. La tarifa demanda una reducción del gravamen en todos los tramos que debería acompañarse de medidas que permitiesen un ensanchamiento de la base imponible, tales como la minoración de las reducciones u otras referentes a una correcta valoración de los activos sometidos al tributo. Por otro lado, deberían articularse los mecanismos necesarios para evitar las técnicas de elusión impositiva, respecto a las que el ordenamiento está ofreciendo tantas y tan variadas oportunidades.

4. También tendríamos que reconsiderar el papel de los coeficientes multiplicadores por patrimonio previo del heredero. Estos elementos deberían suprimirse ya que no tienen incidencia práctica relevante e incorporan elementos ajenos a la naturaleza de estas transmisiones que ya quedan reflejados fiscalmente en

otros tributos. Incluso el coeficiente multiplicador por parentesco nos parece excesivo e inadecuado, vestigio de una época pasada, en la que los lazos de sangre cumplían una función integradora propia de una sociedad que está evolucionando hacia patrones sociológicos de otro corte. El necesario trato de favor que han de tener las transmisiones entre los miembros más cercanos del grupo familiar podría articularse, como sucede en el Derecho Comparado, por medio de reducciones personales de la base, las cuales han demostrado su perfecta sintonía con el objetivo de la redistribución al tiempo que introducen simplicidad y un marco de posibilidades más amplio para adecuarse a las distintas situaciones.

5. Sin embargo, nuestra impresión es que la situación de estos impuestos no puede dignificarse con un simple lavado de cara consistente en quitar aquí y poner allá. Se hace necesario abordar con imaginación y valentía una reforma de mayor calado que afectase a las estructuras propias de los actuales modelos tradicionales y que bien podrían inspirarse en algunos de los modelos teóricos que hemos visto con anterioridad. De llevarse a cabo, obtendríamos mayor equidad y se generarían múltiples expectativas sobre una mejor y más eficiente utilización de la riqueza.

NOTAS

(*) Universidad de Zaragoza.

(1) Son numerosas las referencias doctrinales en este sentido. Así, Fuentes Quintana (1986), Atkinson (1977), Gerloff (1961), Neumark (1994), o Due (1990), entre otros.

(2) Atkinson (1981), pág. 210, recoge los resultados de las investigaciones de Harbury y McMahon en Gran Bretaña sobre los individuos que dejaron en herencia una considerable riqueza en 1956-57 y 1965. Tomando una muestra de los varones fallecidos, calcularon los patrimonios que habían heredado de sus padres para así examinar en qué medida existían antecesores ricos, excluyendo premeditadamente las transmisiones en forma de regalos o donaciones. El estudio obtiene como conclusiones que más de las dos terceras partes de esos ricos transmitentes habían heredado a su vez cantidades sustanciales. Posteriormente, pueden encontrarse múltiples artículos que avalan esta idea desde distintos puntos de vista;

— Atkinson (1977), págs. 156-174, donde se estudia siguiendo un modelo de ciclo vital el impacto que los impuestos que gravan la riqueza tiene sobre el objetivo de la redistribución de la riqueza.

— Harbury (1974), págs. 163-168, en el cual se afirma que la relación hereditaria padre-hijo es la variable más destacada en la composición de los grandes patrimonios.

— Blinder (1977), págs. 174 y 175, en el que se mencionan

los efectos últimos de las herencias, y que producen, en definitiva, una desigualdad total de rentas.

— Stiglitz (1977), págs. 145-156, que analiza los distintos factores que influyen en la distribución de la riqueza, donde se da especial relevancia a las transmisiones de carácter gratuito.

(3) Véase en este sentido el modelo propuesto en Kotlikoff, L. y Summers, L. (1981).

(4) Dada la inexistencia de información adecuada respecto a las macromagnitudes generales del impuesto, hemos llevado a cabo la elaboración de un Panel de Declarantes por ISSD con un horizonte temporal correspondiente a los años 1998, 1999 y 2000 en el que se pusiesen de manifiesto todas aquellas circunstancias necesarias para llevar a buen término este trabajo empírico. La muestra obtenida corresponde a declarantes de la Comunidad Autónoma de Aragón y se compone de un total de 1.439 liquidaciones y 203 autoliquidaciones de Impuesto sobre Donaciones y 9.188 liquidaciones y 2.032 autoliquidaciones de Impuesto sobre Sucesiones, escogidos de una forma aleatoria.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, A. (1977): "Impuesto sobre el Capital, la redistribución de la riqueza y el ahorro individual" en *Hacienda Pública Española*, nº 45, pp. 156-174.
- (1981): *La economía de la desigualdad*, Ed. Crítica S.A., Barcelona.
- Blinder, A. (1977): "Un modelo sobre riqueza heredada", *Hacienda Pública Española*, nº 45, pp. 174-187.
- Due, J. (1990): *Análisis económico de los impuestos*, Ed. El Ateneo, Buenos Aires.
- Fuentes Quintana, E. (1986): *Hacienda Pública: principios y estructura de la imposición*, Ed. Imprenta de Rufino García Blanco, Madrid.
- Gerloff, W. (1961): *Tratado de Finanzas*, Ed. Ateneo, Buenos Aires.
- Harbury, C. (1974): "La herencia y la distribución personal del patrimonio en Gran Bretaña", en *Hacienda Pública Española*, nº 28, pp. 163-168.
- Kotlikoff, L. y Summers, L. (1981): "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, Agosto, nº 90, pp. 706-732.
- Neumark, F. (1974): *Principios de la imposición*, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid (original de 1970, *Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik*, trad. J. Zamit Ferrer).
- Stiglitz, J. (1977): "La distribución de la renta y la riqueza entre los individuos", *Hacienda Pública Española*, nº 45, pp. 145-156.

Economía Internacional

DISPARIDADES REGIONALES EN EUROPA: EL IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN

José Villaverde Castro(*)

Si todo discurre de acuerdo con lo previsto, la Unión Europea (UE) estará formada, en 2004, por 25 Estados miembros y, tres años más tarde, por 27. Cuando en 1957 se firmó en Roma el tratado constitutivo de lo que en la actualidad es la UE, sólo seis países fueron signatarios del mismo: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Italia y Alemania (Occidental); desde entonces, la UE ha ido experimentado sucesivas ampliaciones —Reino Unido, Irlanda y Dinamarca se adhirieron al proceso unificador en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y, por último, Austria, Suecia y Finlandia en 1995—, cada una de ellas con sus propias características.

A medida que el proceso integrador iba incorporando nuevos miembros, el interés por el logro y/o el mantenimiento de la cohesión territorial —tanto en términos económicos como sociales— fue ganando enteros. El argumento lógico detrás de este interés es muy fácil de comprender: si la adhesión de nuevos miembros supone la aparición de fracturas territoriales importantes, es posible que tal ampliación dé al traste con todo el proceso de integración. En este contexto, a nadie sorprendió que la incorporación de países como Irlanda, España, Grecia y Portugal —que tuvo como resultado un notable incremento de las disparidades regionales en la UE— discurriera en paralelo con un sensible reforzamiento de la política de cohesión económica y social de la UE, fundamentalmente a través de un aumento considerable de la dotación financiera de los fondos

estructurales y la creación del llamado Fondo de Cohesión.

Aunque pobres en términos relativos, ninguno de los llamados países de la cohesión (los cuatro mencionados últimamente) tenía, sin embargo, un nivel de renta per cápita tan bajo como el que tienen los futuros países miembros, excepción hecha de Chipre y Eslovenia. En consecuencia, y aunque las disparidades internas dentro de estos países no son excesivamente grandes (salvo en los casos de las repúblicas checa y eslovaca), las disparidades territoriales en la UE van a sufrir un aumento mucho más acusado que el que se produjo con la incorporación de los países de la cohesión. Esto implica, como no podía ser de otra forma, que el reto para la futura política de cohesión es de proporciones enormes. La propia Comisión Europea —haciéndose eco de los resultados de un informe que había solicitado a sendos institutos de investigación (DIW y EPCR) y, más recientemente, en el documento titulado "Segundo informe intermedio sobre cohesión económica y social"— reconoce que esto es así, pero, lamentablemente, no avanza demasiado acerca de la forma de encarar el problema.

Este artículo tiene dos objetivos principales: por un lado, analizar los efectos de la prevista ampliación europea sobre las disparidades regionales y, por otro, ubicar a las regiones españolas en el contexto de la nueva Europa de las regiones. Para ello, se documenta inicialmente la magnitud de tales disparidades tanto en la UE

CUADRO 1
DISPARIDADES REGIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA

Indicador	EU-15		EU-25		EU-27	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Coeff. de apertura	5,3	5,1	9,3	9,1	10,30	14,80
Ratio (10+/10-)	3,3	3,3	6,0	5,7	6,60	6,90
Ratio (25+/25-)	2,5	2,5	4,4	4,2	5,11	5,43
Desviación típica.....	27,4	27,7	35,5	35,3	39,10	39,50

Fuente: Comisión Europea (2003), Eurostat (2003) y elaboración propia.

actual como en la ampliada (UE-25 y UE-27). A continuación se comparan los perfiles que presenta la distribución regional de la renta en relación con la futura UE-27 y, seguidamente, se estima el grado de movilidad en la distribución regional de la renta en ese mismo ámbito. Por último, se efectúa un breve análisis de la posición de las regiones españolas entre las regiones europeas y, como es habitual, se cierra presentando las conclusiones más relevantes y algunas reflexiones sobre la política de cohesión.

1. Las disparidades regionales en la UE: indicadores básicos

Tomando como referencia los años 1995 y 2000, años para los que la Comisión Europea acaba de hacer públicas sus estimaciones de PIB per cápita homogéneas (basadas en el sistema de cuentas SEC-95) para todas las regiones NUTS 2 de la UE, el análisis de las disparidades regionales puede acometerse desde distintas perspectivas, todas ellas complementarias entre sí. Probablemente, la más elemental de todas —pero no la más representativa— es la que toma como indicador la ratio entre valores extremos; calculada esta ratio para tres situaciones distintas (la región más rica y la más pobre y las 10 (25) regiones más ricas y las 10 (25) más pobres), los resultados mostrados en el Cuadro 1 son elocuentes:

1. Si las diferencias entre los niveles de PIB per cápita de la región más rica (Inner London) y más pobre (Ipeiros) es ya muy abultada en la UE-15 (el coeficiente de apertura es mayor que 5), hay que destacar que prácticamente se duplica en la UE-25 y triplica, en el año 2000, en la UE-27;

2. Sea cual sea la ratio elegida, se aprecia que su valor aumenta de forma sustancial al

pasar de la UE-15 a la UE-25 y, de nuevo, aunque en menor proporción, al hacerlo a la UE-27;

3. En la UE-15 y UE-25 se observa, entre 1995 y 2000, una estabilización o leve caída de las tres ratios consideradas —lo que es representativo de una paralización o ligero avance de la convergencia—, mientras que en la UE-27 sucede todo lo contrario: esto, como se apunta más adelante, es consecuencia de que las regiones más pobres de la futura UE ampliada (las regiones búlgaras y rumanas) han evolucionado, entre 1995 y 2000, sensiblemente peor que la media europea.

Un segundo indicador de las disparidades regionales, más representativo que el anterior y por ello utilizado habitualmente en los estudios de la Comisión Europea, es el constituido por la desviación típica. En esencia, lo que muestra este indicador coincide con lo apuntado por las ratios arriba mencionadas; la única diferencia existente, aunque de pequeña entidad, es la que muestra que, en lugar de estabilizarse o reducirse suavemente, las disparidades en la UE-15 aumentaron un poco entre 1995 y 2000.

Pese a no ser un indicador convencional de disparidades, es probable, sin embargo, que la mejor forma que tiene la UE de calibrar la magnitud de las mismas entre sus regiones —y, por lo tanto, la gravedad de los problemas regionales en su seno— es, sencillamente, la que se deriva de considerar la situación de las regiones del Objetivo 1. Con cifras del año 2000, 48 regiones de la actual UE-15 tenían un PIB per cápita por debajo del 75 por 100 de la media comunitaria (cuadro 2), calificándose, por lo tanto, como principales receptoras de los fondos estructurales. Si se mantuviera esta media, todas las regiones de los futuros Estados miembros (excepto cuatro: Chipre, Praga, Bratislava y Hungría Central) también serían acreedoras a

CUADRO 2
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
Inner London (UK).....	229,8	241,4	1	1	11,6	0
Bruxelles (B)	227,9	217,6	2	2	-10,3	0
Luxembourg (Grand-Duché).....	170,6	195,3	4	3	24,7	-1
Hamburg (D).....	185,4	181,5	3	4	-3,9	1
Île de France (F)	160,3	158,3	5	5	-2	0
Wien (O)	155,7	157	6	6	1,3	0
Oberbayern (D)	148,9	154,4	8	7	5,5	-1
Darmstadt (D)	152,7	148,8	7	8	-3,9	1
Stockholm (S).....	129,6	147	18	9	17,4	-9
Uusimaa (Suuralue) (F)	128,8	143,2	20	10	14,4	-10
Bremen (D)	144,8	142,9	9	11	-1,9	2
Utrecht (NL).....	130,4	140,3	16	12	9,9	-4
Åland (F).....	119,2	139,2	30	13	20	-17
Trentino-Alto Adige (I).....	137,3	136,3	12	14	-1	2
Lombardia (I)	137,6	134,5	11	15	-3,1	4
Stuttgart (D).....	133,5	134,1	13	16	0,6	3
Salzburg (O).....	127,9	130,8	21	17	2,9	-4
Berkshire, Bucks & Oxfordshire (UK).....	119,9	130,6	29	18	10,7	-11
Noord-Holland (NL).....	125,8	130,2	24	19	4,4	-5
Emilia-Romagna (I).....	132,6	129,1	14	20	-3,5	6
Southern and Eastern (IR).....	101,5	126,4	72	21	24,9	-51
Mittelfranken (D)	126,2	126,3	23	22	0,1	-1
Karlsruhe (D).....	126,8	125,4	22	23	-1,4	1
Antwerpen (B).....	132	125,1	15	24	-6,9	9
Groningen (NL)	129,7	124,3	17	25	-5,4	8
Valle d'Aosta (I).....	139,7	123,1	10	26	-16,6	16
North Eastern Scotland (UK).....	129,1	123	19	27	-6,1	8
Düsseldorf (D).....	124,2	121,2	25	28	-3	3
Praha (RC).....	114	121	36	29	7	-7
Piemonte (I)	121,6	119,6	28	30	-2	2
Veneto (I).....	121,9	119	27	31	-2,9	4
Danmark	118,1	118,6	32	32	0,5	0
Vorarlberg (O)	114,7	117,9	34	33	3,2	-1
Zuid-Holland (NL).....	113,8	115,7	37	34	1,9	-3
Köln (D)	123,8	115,5	26	35	-8,3	9
Cheshire (UK).....	111,6	114,4	41	36	2,8	-5
Friuli-Venezia Giulia (I).....	118,9	114,1	31	37	-4,8	6
Toscana (I)	112,6	113,5	40	38	0,9	-2
Lazio (I)	117,1	112,9	33	39	-4,2	6
Tirol (O)	111,2	112,8	43	40	1,6	-3
Vlaams Brabant (B)	110,5	112,2	45	41	1,7	-4
Tübingen (D).....	113,4	110,1	38	42	-3,3	4
Noord-Brabant (NL).....	106,4	110	53	43	3,6	-10
Comunidad de Madrid (E).....	102,9	110	69	44	7,1	-25
Oberösterreich (O).....	103,4	109,4	65	45	6	-20

CUADRO 2 (Continuación)
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
East Anglia (UK).....	103,1	109,3	68	46	6,2	-22
Hampshire & Isle of Wight (UK).....	95,6	109,3	95	47	13,7	-48
Hannover (D).....	114,2	108,2	35	48	-6	13
Liguria (I).....	106,8	108,1	51	49	1,3	-2
Oberpfalz (D).....	106,4	107,8	52	50	1,4	-2
Schwaben (D).....	113,2	107,6	39	51	-5,6	12
Bedfordshire, Hertfordshire (UK).....	99,1	107	80	52	7,9	-28
Braunschweig (D).....	103,5	106,1	64	53	2,6	-11
Detmold (D).....	111	105,5	44	54	-5,5	10
Surrey, East & West Sussex (UK).....	94,3	105,4	101	55	11,1	-46
Comunidad Foral de Navarra (E).....	99,1	105,3	79	56	6,2	-23
Freiburg (D).....	107,5	105,2	50	57	-2,3	7
Rheinhessen-Pfalz (D).....	108,9	105	47	58	-3,9	11
Gloucestershire, Wiltshire & North Somerset (UK).....	103,2	105	66	59	1,8	-7
Unterfranken (D).....	106,3	103,7	54	60	-2,6	6
Oberfranken (D).....	109,4	103,6	46	61	-5,8	15
Rhône-Alpes (F).....	104,7	103,1	59	62	-1,6	3
Alsace (F).....	108,9	102,9	48	63	-6	15
Leicestershire, Rutland & Northants (UK).....	99,5	102,6	78	64	3,1	-14
Marche (I).....	103,1	102,1	67	65	-1	-2
País Vasco (E).....	93,3	101,5	103	66	8,2	-37
Kassel (D).....	105,9	101,3	55	67	-4,6	12
Västsverige (S).....	101,4	101,3	73	68	-0,1	-5
Brabant Wallon (B).....	100,1	100,7	77	69	0,6	-8
Umbria (I).....	101,6	100,6	71	70	-1	-1
Eastern Scotland (UK).....	101,4	100,3	74	71	-1,1	-3
Arnsberg (D).....	103,8	99,7	62	72	-4,1	10
Cataluña (E).....	95,5	99,5	96	73	4	-23
West-Vlaanderen (B).....	103,5	98,6	63	74	-4,9	11
Sydsverige (S).....	96,5	98,5	88	75	2	-13
Islas Baleares (E).....	97,1	98,3	86	76	1,2	-10
Bratislavský (Ek).....	91,5	97,9	114	77	6,4	-37
East Wales (UK).....	100,6	97,8	76	78	-2,8	2
Limburg (NL).....	95,6	97,6	94	79	2	-15
Zeeland (NL).....	105,7	97,5	56	80	-8,2	24
Niederbayern (D).....	104	97,3	61	81	-6,7	20
Herefordshire, Worcestershire & Warks (UK).....	92,7	97,2	105	82	4,5	-23
Mellersta Norrland (S).....	108,6	97,1	49	83	-11,5	34
Småland med Öarna (S).....	101	97,1	75	84	-3,9	9
Saarland (D).....	104,5	96,8	60	85	-7,7	25
Niederösterreich (O).....	88,8	96,8	124	86	8	-38
Gelderland (NL).....	95,8	96,6	92	87	0,8	-5
Schleswig-Holstein (D).....	105,1	96,2	58	88	-8,9	30
Kärnten (O).....	94,4	96	100	89	1,6	-11
Etelä-Suomi (F).....	90,6	96	119	90	5,4	-29

CUADRO 2 (Continuación)
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
Steiermark (O).....	92	95,9	110	91	3,9	-19
Berlin (D)	111,2	95,6	42	92	-15,6	50
Haute-Normandie (F).....	97,4	95,2	85	93	-2,2	8
Gießen (D)	98,9	95	81	94	-3,9	13
Champagne-Ardenne (F).....	95,2	94,6	98	95	-0,6	-3
East Riding & North Lincolnshire (UK).....	92	94,6	111	96	2,6	-15
Overijssel (NL)	93,8	94,4	102	97	0,6	-5
North Yorkshire (UK)	90,4	94,2	120	98	3,8	-22
Oost-Vlaanderen (B).....	97,8	93,7	82	99	-4,1	17
Kent (UK)	91,5	93,7	113	100	2,2	-13
Essex (UK)	86,2	93,7	135	101	7,5	-34
West Midlands (UK)	93	92,9	104	102	-0,1	-2
Bourgogne (F).....	94,4	92,7	99	103	-1,7	4
South Western Scotland (UK).....	92,3	92,7	107	104	0,4	-3
Övre Norrland (S)	105,6	92	57	105	-13,6	48
Östra Mellansverige (S)	96,6	91,5	87	106	-5,1	19
Friesland (NL)	91,1	91,5	117	107	0,4	-10
West Yorkshire (UK).....	89	91,5	123	108	2,5	-15
Pohjois-Suomi (F)	88,5	91,5	127	109	3	-18
La Rioja (E)	89,8	91,2	121	110	1,4	-11
Cumbria (UK).....	97,7	91,1	84	111	-6,6	27
Norra Mellansverige (S).....	102,8	91	70	112	-11,8	42
Lisboa e Vale do Tejo (P).....	90,7	90,9	118	113	0,2	-5
Centre (F).....	96,2	90,8	90	114	-5,4	24
Provence-Alpes-Côte d'Azur (F)	95,3	90,8	97	115	-4,5	18
Limburg (B).....	96,3	90,6	89	116	-5,7	27
Aquitaine (F).....	92,3	90,4	106	117	-1,9	11
Weser-Ems (D)	97,8	90,1	83	118	-7,7	35
Pays de la Loire (F)	91,3	90	116	119	-1,3	3
Derbyshire & Nottinghamshire (UK).....	85,8	89,9	137	120	4,1	-17
Koblenz (D).....	95,9	89,5	91	121	-6,4	30
Greater Manchester (UK).....	87,1	88,6	132	122	1,5	-10
Midi-Pyrénées (F).....	91,4	88,5	115	123	-2,9	8
Drenthe (NL)	91,6	87,9	112	124	-3,7	12
Aragón (E).....	84,8	87,9	138	125	3,1	-13
Münster (D).....	95,7	87,7	93	126	-8	33
Franche-Comté (F)	92,2	87,6	108	127	-4,6	19
Outer London (UK)	82,1	87,5	147	128	5,4	-19
Dorset & Somerset (UK).....	84,3	86,9	139	129	2,6	-10
Auvergne (F)	86,2	86,5	134	130	0,3	-4
Bretagne (F)	87	86,2	133	131	-0,8	-2
Shropshire & Staffordshire (UK).....	81,2	86,1	151	132	4,9	-19
Trier (D)	92	85,4	109	133	-6,6	24
Basse-Normandie (F)	88,7	85,3	126	134	-3,4	8
Lincolnshire (UK)	82	84,8	149	135	2,8	-14

CUADRO 2 (Continuación)
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
Väli-Suomi (F).....	82	84,4	148	136	2,4	-12
Border, Midland and Western (IR).....	70,5	83,8	176	137	13,3	-39
Abruzzo (I).....	88,3	83,7	128	138	-4,6	10
Lorraine (F).....	89,7	83,5	122	139	-6,2	17
Poitou-Charentes (F).....	86,1	82,9	136	140	-3,2	4
Picardie (F).....	87,7	82,3	130	141	-5,4	11
Limousin (F).....	84,1	82	140	142	-2,1	2
Liège (B).....	88,7	81,7	125	143	-7	18
Lancashire (UK).....	83,5	81,1	142	144	-2,4	2
Nord - Pas-de-Calais (F).....	82,5	80,6	146	145	-1,9	-1
Cantabria (E).....	72,7	80,3	170	146	7,6	-24
Flevoland (NL).....	83,3	79,9	143	147	-3,4	4
Notio Aigaio (G).....	73,9	79,8	168	148	5,9	-20
Devon (UK).....	79,3	79,2	155	149	-0,1	-6
Comunidad Valenciana (E).....	74,2	79,2	167	150	5	-17
Molise (I).....	77,4	78,8	158	151	1,4	-7
Lüneburg (D).....	87,9	78,5	129	152	-9,4	23
Northumberland and Tyne & Wear (UK).....	80,4	78,5	152	153	-1,9	1
Northern Ireland (UK).....	78,6	77,8	157	154	-0,8	-3
Languedoc-Roussillon (F).....	79,8	77,7	153	155	-2,1	2
Canarias (E).....	75,2	77,5	163	156	2,3	-7
Attiki (G).....	75,7	77,1	162	157	1,4	-5
Stereia Ellada (G).....	82,7	76,4	144	158	-6,3	14
Luxembourg (B).....	83,8	76,3	141	159	-7,5	18
Tees Valley & Durham (UK).....	79,2	76	156	160	-3,2	4
Corse (F).....	75,2	76	164	161	0,8	-3
Castilla y León (E).....	74,5	75,9	166	162	1,4	-4
Kypros.....	82,6	75,7	145	163	-6,9	18
Közép-Magyarország (H).....	65,7	75,6	187	164	9,9	-23
Sardegna (I).....	76	75,5	160	165	-0,5	5
Highlands & Islands (UK).....	77,3	75,4	159	166	-1,9	7
Leipzig (D).....	81,3	75	150	167	-6,3	17
Namur (B).....	79,4	74,9	154	168	-4,5	14
South Yorkshire (UK).....	70,5	74,8	177	169	4,3	-8
Itä-Suomi (F).....	75,2	74,5	165	170	-0,7	5
Madeira (P).....	66,2	74,4	185	171	8,2	-14
Basilicata (I).....	70,4	73,4	178	172	3	-6
Burgenland (O).....	71,4	73,2	173	173	1,8	0
Dresden (D).....	73,4	71,6	169	174	-1,8	5
Principado de Asturias (E).....	68,9	70,9	180	175	2	-5
Hainaut (B).....	75,9	70,8	161	176	-5,1	15
West Wales & the Valleys (UK).....	69,8	70,7	179	177	0,9	-2
Merseyside (UK).....	68,4	70,2	181	178	1,8	-3
Halle (D).....	70,8	70	175	179	-0,8	4
Thüringen (D).....	67,5	69,6	182	180	2,1	-2

CUADRO 2 (Continuación)
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
Brandenburg (D).....	72	69,4	171	181	-2,6	10
Mecklenburg-Vorpommern (D).....	71,2	69,4	174	182	-1,8	8
Magdeburg (D).....	66,3	69,1	184	183	2,8	-1
Murcia (E).....	65,2	68,7	191	184	3,5	-7
Ceuta y Melilla (E).....	65,3	68,1	188	185	2,8	-3
Kentriki Makedonia (G).....	64,4	67,9	192	186	3,5	-6
Martinique (F).....	64,2	67,4	195	187	3,2	-8
Slovenija.....	62,8	67,2	198	188	4,4	-10
Puglia (I).....	66,7	67,1	183	189	0,4	6
Dytiki Makedonia (G).....	63	67	197	190	4	-7
Castilla-La Mancha (E).....	64,2	66,8	194	191	2,6	-3
Kriti (G).....	65,2	66,1	190	192	0,9	2
Algarve (P).....	71,7	66	172	193	-5,7	21
Chemnitz (D).....	87,1	65,9	131	194	-21,2	63
Voreio Aigaio (G).....	58,9	65,6	204	195	6,7	-9
Sicilia (I).....	65,9	65,4	186	196	-0,5	10
Campania (I).....	65,3	65,3	189	197	0	8
Cornwall & Isles of Scilly (UK).....	61,5	65	199	198	3,5	-1
Galicia (E).....	63,2	64,7	196	199	1,5	3
Dessau (D).....	64,3	64,2	193	200	-0,1	7
Calabria (I).....	61,2	62,1	200	201	0,9	1
Thessalia (G).....	57,1	61,4	208	202	4,3	-6
Andalucía (E).....	58	61,2	207	203	3,2	-4
Ionia Nisia (G).....	56,2	59,2	210	204	3	-6
Mazowieckie (Pl).....	42,7	58,9	228	205	16,2	-23
Peloponnisos (G).....	51,8	57,7	220	206	5,9	-14
Guadeloupe (F).....	56,2	57,6	211	207	1,4	-4
Nyugat-Dunántúl (H).....	46,9	56,6	224	208	9,7	-16
Norte (P).....	59	56	202	209	-3	7
Malta.....	52,4	55,1	219	210	2,7	-9
Anatoliki Makedonia, Thraki (G).....	55,6	54,6	212	211	-1	-1
Alentejo (P).....	59,2	54,5	201	212	-4,7	11
Centro (P).....	57	54,2	209	213	-2,8	4
Guyane (F).....	55,2	53,7	214	214	-1,5	0
Extremadura (E).....	49,3	53	222	215	3,7	-7
Jihozápad (RC).....	59	52,4	203	216	-6,6	13
Açores (P).....	51,5	51,7	221	217	0,2	-4
Dytiki Ellada (G).....	52,7	51,1	218	218	-1,6	0
Réunion (F).....	52,8	50,4	216	219	-2,4	3
Közép-Dunántúl (H).....	41,2	49,9	230	220	8,7	-10
Jihovýchod (RC).....	55,3	48,9	213	221	-6,4	8
Severovýchod (RC).....	54,1	48,1	215	222	-6	7
Bucuresti (Pl).....	38,1	48,1	232	223	10	-9
Ipeiros (G).....	43	47,1	227	224	4,1	-3
Strední Cechy (RC).....	48,3	47	223	225	-1,3	2

CUADRO 2 (Conclusión)
PIB PER CÁPITA. REGIONES EUROPEAS
 (En paridades de poder de compra. EU15=100)

	PIB PER CÁPITA		RANKING		DIFERENCIA	
	1995	2000	1995	2000	Puntos	Ranking
Moravskoslezsko (RC)	58,7	46,6	205	226	-12,1	21
Severozápad (RC)	58,2	45,8	206	227	-12,4	21
Strední Morava (RC).....	52,8	45	217	228	-7,8	11
Slaskie (PI).....	42,2	42,8	229	229	0,6	0
Západné Slovensko (Ek).....	43,1	42,6	226	230	-0,5	4
Wielkopolskie (PI).....	33,8	41,4	241	231	7,6	-10
Dolnoslaskie (PI).....	35,7	40,2	236	232	4,5	-4
Eesti (RC)	33,6	40,1	243	233	6,5	-10
Pomorskie (PI)	34,4	39,1	238	234	4,7	-4
Stredné Slovensko (Ek)	39,6	38,7	231	235	-0,9	4
Zachodniopomorskie (PI).....	35,3	38,3	237	236	3	-1
Dél-Dunántúl (H)	37,2	37,2	234	237	0	3
Dél-Alföld (H)	37,9	35,7	233	238	-2,2	5
Lietuva.....	32	35,7	246	239	3,7	-7
Východné Slovensko (Ek) (Ek).....	36,4	35,5	235	240	-0,9	5
Lubuskie (PI).....	33,7	34,9	242	241	1,2	-1
Kujawsko-Pomorskie (PI).....	34,2	34,8	239	242	0,6	3
Malopolskie (PI)	30,4	34,7	248	243	4,3	-5
Lódzkie (PI).....	31,3	34,5	247	244	3,2	-3
Yugozapaden (BI).....	44,8	33,6	225	245	-11,2	20
Opolskie (PI)	33,9	33,2	240	246	-0,7	6
Észak-Magyarország (H)	33,1	32,1	244	247	-1	3
Észak-Alföld (H)	32,5	31,5	245	248	-1	3
Latvija	24,7	30,9	265	249	6,2	-16
Swietokrzyskie (PI).....	27,3	30,4	258	250	3,1	-8
Warminsko-Mazurskie (PI).....	27,4	29	256	251	1,6	-5
Podlaskie (PI).....	26	28,9	264	252	2,9	-12
Podkarpackie (PI).....	26,6	27,6	260	253	1	-7
Lubelskie (PI)	26,4	26,6	262	254	0,2	-8
Yugoiztochen (BI).....	28	25,7	254	255	-2,3	1
Centru (PI)	30	24,9	251	256	-5,1	5
Vest (PI).....	30,3	24	249	257	-6,3	8
Severozapaden (BI)	27,9	24	255	258	-3,9	3
Severoiztochen (BI).....	28,9	23	252	259	-5,9	7
Severen Tsentralen (BI)	28	22,5	253	260	-5,5	7
Nord-Vest (PI).....	26,2	21,7	263	261	-4,5	-2
Yuzhen Tsentralen (BI).....	30,2	21,2	250	262	-9	12
Sud-Est (PI)	27,4	20,7	257	263	-6,7	6
Sud-Vest (PI).....	26,8	19,7	259	264	-7,1	5
Sud (PI)	26,6	19,1	261	265	-7,5	4
Nord-Est (R).....	22,3	16,3	266	266	-6	0

Nota: Los símbolos entre paréntesis se refieren a los siguientes países: B= Bélgica; BL= Bulgaria; D= Alemania; G= Grecia; E= España; Ek= República Eslovaca; F= Francia; H= Hungría; IR= Irlanda; O= Austria; I= Italia; NL= Holanda; P= Portugal; PI= Polonia; F= Finlandia; S= Suecia; UK= Reino Unido; R= Rumanía; RC= República Checa
 Fuente: Comisión Europea (2003): "Segundo informe intermedio sobre cohesión económica y social", y elaboración propia.

beneficiarse de las ayudas financieras correspondientes a las regiones del Objetivo 1; en concreto, la cifra se elevaría a 85 en la UE-25 y a 99 en la UE-27 (véase, de nuevo, el cuadro 2). Un rasgo verdaderamente llamativo en este caso es que muchas de las regiones pertenecientes a los países de la ampliación han visto empeorada tanto su situación, relativa a la media de la UE-15, como su posición en el ranking entre 1995 y 2000; esto significa que, en lugar de avanzar por la senda de la convergencia, estas regiones se han ido alejando poco a poco de ella.

Naturalmente, la incorporación de los diez (doce) países de la ampliación conlleva una reducción significativa del PIB per cápita medio europeo y, por lo tanto, que algunas regiones que actualmente forman parte del Objetivo 1 dejen automáticamente de serlo: es el conocido y temido "efecto estadístico". Siguiendo con las cifras del año 2000, en la UE-25 sólo 67 regiones (30 pertenecientes a los actuales Estados miembros) estarían incluidas dentro del Objetivo 1; aunque algunas de las actuales regiones del Objetivo 1 ya habían sobrepasado el año 2000 el umbral del 75 por 100 de la media comunitaria (por lo que saldrán de este Objetivo 1 en la próxima revisión), hay otras que lo harán como consecuencia exclusiva del mencionado efecto estadístico: en concreto, las regiones españolas de Asturias y Murcia, más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, se encontrarían

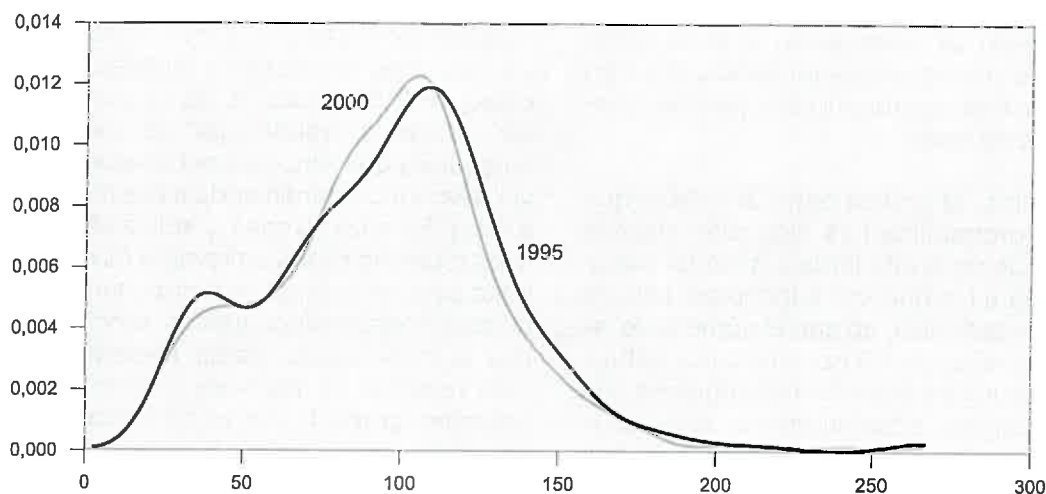
entre las damnificadas. Por último, si tomáramos en consideración la media de la UE-27 (que será, probablemente, lo que se haga de cara al próximo periodo de programación de los fondos estructurales), la media comunitaria vuelve a caer, siendo ahora 68 las regiones que se beneficiarían del Objetivo 1, de las que sólo 18 pertenecen a los actuales Estados miembros; en esta nueva criba, Galicia se uniría, dentro de las regiones españolas, al club de las damnificadas.

2. La distribución regional de la renta: Polarización y movilidad

Los comentarios realizados en la sección anterior tienen como objetivo poner de manifiesto la diferente perspectiva que presentan las disparidades regionales en Europa, y su evolución en el tiempo, según se considere una UE de 15, 25 o 27 países miembros. El enfoque adoptado permite conocer, de esta forma, algunos rasgos importantes de la distribución regional del PIB per cápita en la UE, pero no aporta nada acerca de otros aspectos particularmente interesantes, como son, por ejemplo, la forma externa de la distribución y la movilidad dentro de la misma.

Una simple ojeada al gráfico 1, en el que se representan las funciones de densidad de la distribución regional de rentas de la UE-27 en 1995 y 2000, permite responder de forma sencilla

GRÁFICO 1
FUNCIONES DE DENSIDAD. REGIONES EUROPEAS. UE-27



CUADRO 3
MATRIZ DE TRANSICIÓN. 1995-2000

1995/2000	1	2	3	4	5	6	7	N
1	0,9000	0,1000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	40
2	0,0571	0,7429	0,2000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	35
3	0,0000	0,0000	0,8824	0,1176	0,0000	0,0000	0,0000	34
4	0,0000	0,0000	0,1186	0,7288	0,1525	0,0000	0,0000	59
5	0,0000	0,0000	0,0000	0,1633	0,7143	0,1224	0,0000	49
6	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,2258	0,6129	0,1613	31
7	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,2222	0,7778	18
Inicial	0,1504	0,1316	0,1278	0,2218	0,1842	0,1165	0,0677	266
Final	0,1429	0,1128	0,1654	0,2068	0,1917	0,1090	0,0714	266

Nota: N= Número de regiones; Inicial= Distribución en 1995; Final= Distribución en 2000.

Fuente: Elaboración propia.

lla a la primera cuestión, sobre todo si tenemos en cuenta que, intuitivamente, las referidas funciones de densidad no son más que la generalización de las representaciones mediante histogramas. Así, entre otros rasgos de naturaleza más técnica en los que no entramos en esta ocasión(1), este gráfico muestra que:

1. La forma externa de la distribución no varía sustancialmente entre 1995 y 2000.

2. Esta forma externa —de manera algo más acusada en el año 2000— está caracterizada por dos modas: la primera de ellas en torno al 50 por 100 del PIB per cápita medio y la segunda un poco por encima del 100 por 100. Esto pone de manifiesto que hay un cierto grado de polarización de las rentas regionales en torno a estos valores. Aunque en este trabajo no se presenta de forma explícita, en otros (véase, el mencionado Villaverde (2002)) se pone de relieve que para la UE-15 no existe tal polarización o, si se manifiesta, lo hace con una moda en torno a la media y otra, mucho menos pronunciada, para los niveles muy altos de renta.

3. Por último, el gráfico pone de relieve que la masa de probabilidad es algo más elevada para niveles de renta inferiores a la media comunitaria que para los que son superiores; esto es ilustrativo, en definitiva, de que el número de regiones con niveles de PIB per cápita por debajo de la media europea supera al de regiones con niveles superiores; aparentemente, este resultado es un poco más pronunciado en 2000 que en 1995.

Pese a que la forma externa de la distribu-

ción regional de la renta no ha cambiado de manera importante entre los dos años analizados, cabe la posibilidad de que algunas regiones hayan visto modificada su posición en el *ranking*: si son muchas, diremos que el grado de movilidad en la distribución regional de rentas es elevado; si son pocas, diremos que el grado de movilidad es bajo. Algo ya se ha avanzado, indirectamente, sobre este particular en la sección anterior al presentar el cuadro 2; la imagen, sin embargo puede estar distorsionada si prestamos atención a lo que sucede con cada una de las regiones a título individual. Utilizando el símil popular, "los árboles no nos dejan ver el bosque".

Un procedimiento más solvente para analizar la cuestión de la movilidad dentro de la distribución regional de las rentas, puesto que permite ofrecer una visión de conjunto, es el relacionado con el cómputo de las llamadas matrices de transición. Previamente agrupadas las regiones en distintos niveles (marcas de clase) de PIB per cápita, las celdas de esta matriz indican la probabilidad de que una región cualquiera que empieza perteneciendo a un nivel *i* termine perteneciendo a ese mismo nivel *i* o a otro *j*. En nuestro caso, y sólo a efectos ilustrativos (pues no es muy relevante calcular la movilidad para un periodo de tiempo tan breve como el aquí considerado) hemos procedido a estimar la mencionada matriz, haciendo una partición regional en los siete grupos (niveles) siguientes: grupo 1, menos de 50 por 100 del PIB per cápita medio; grupo 2, entre el 50 y el 75 por 100; grupo 3, entre el 75 y el 90 por 100; grupo 4, entre el 90 y el 110 por 100; grupo 5, entre el 110 y el 125 por 100; grupo 6, entre el 125 y el

150 por 100; y grupo 7, más del 150 por 100. El resultado obtenido (cuadro 3), muestra, entre otros rasgos de interés, los siguientes:

1. La probabilidad de que una región termine en 2000 en el mismo grupo de renta que en 1995 es muy alta para las regiones del nivel 1 (90 por 100) y bastante más baja para las del grupo 6 (61,29 por 100). Esto nos habla de que el grado de movilidad en el ranking es muy reducido entre las regiones más pobres; este grado de movilidad, sin embargo, se acentúa para las regiones pertenecientes a los demás grupos, sobre todo para las ya mencionadas del grupo 6.

2. Entre 1995 y 2000 no se produce ningún *milagro* económico, si entendemos por tal el salto de más de un nivel: en los casos en que hay movilidad, tanto en sentido ascendente como descendente, ésta se manifiesta sólo con un salto al grupo inmediatamente anterior o posterior.

3. Los datos relativos a la distribución inicial (1995) y final (2000) muestran que, entre ambos años, se ha producido un pequeño proceso de concentración de la masa probabilística en los estratos de renta más bajos (grupos 1 a 3), confirmando así el resultado que se podía apreciar visualmente mediante la representación de las funciones de densidad.

3. Las regiones españolas en la UE ampliada

La situación relativa de cada una de las 266 regiones de la UE-27 puede visualizarse en el mencionado cuadro 2, así como el cambio de posición registrado entre 1995 y 2000. En lo que concierne a las regiones españolas, que es donde se centra ahora nuestro interés, varios son los aspectos relevantes:

— En primer lugar, la Comunidad de Madrid es la única región española que, en los dos años analizados, supera el PIB per cápita medio de la UE-15.

— En segundo lugar, pero sólo con datos referidos al año 2000, tres comunidades autónomas (Madrid, Navarra y País Vasco) superan la referida media, al tiempo que otras dos (Cataluña y Baleares) están próximas a alcanzarla.

— En tercer lugar, el furgón de cola se en-

cuentra ocupado, en todo momento, por Extremadura y Andalucía, seguidas de Galicia y Castilla-La Mancha.

— Y, en cuarto y último lugar, todas las regiones españolas vieron incrementado su PIB per cápita relativo entre 1995 y 2000, lo que significa que todas ellas, sin excepción, avanzaron por la senda de la convergencia. No obstante lo dicho, la magnitud de este progreso varía de forma sustancial de unas comunidades a otras, siendo los casos extremos los protagonizados por el País Vasco (con un aumento de 8,2 puntos porcentuales) y Baleares (con un incremento de sólo 1,2 puntos). Como consecuencia de estas ganancias relativas a la media de la UE-15, todas las comunidades autónomas, menos Galicia (que perdió tres puestos), mejoraron su situación en el *ranking*, siendo de nuevo el caso más llamativo de todos el protagonizado por el País Vasco, que se aupó en el *ranking* nada menos que 37 puestos.

Tal y como se manifestó previamente, la incorporación de nuevos países a la UE, sensiblemente menos desarrollados que los actuales Estados miembros, va a rebajar el PIB per cápita medio de la Unión. Como consecuencia de ello, varias regiones españolas, beneficiarias de los fondos estructurales dada su pertenencia al Objetivo 1, dejarán de formar parte del mismo. En concreto, si la media se toma con el criterio de la UE-25, entonces Galicia, Andalucía y Extremadura serían las únicas beneficiarias; si se hace con el criterio de la UE-27, sólo las dos últimas estarían incluidas entre las regiones europeas del Objetivo 1. Esto traerá consigo, sin ningún género de dudas, una importante disminución de los fondos estructurales que llegarán a España; no es previsible, sin embargo, que la misma se produzca de manera brusca, sino tras un largo periodo transitorio, en el que el montante de las ayudas percibidas por las regiones afectadas por el "efecto estadístico" se irá reduciendo de forma gradual. De ahí la necesidad de insistir, ahora más que nunca, en la conveniencia de utilizar eficientemente los recursos financieros de los fondos estructurales, pues éstos, en varias regiones españolas, tienen sus días contados.

4. Consideraciones finales

La Unión Europea ha dado un salto cualitativo y cuantitativo muy importante al decidir su

ampliación de forma inmediata. La Unión Europea de 25 o 27 miembros será, en un futuro muy próximo, una realidad. Esto plantea algunos retos importantes (de ahí todo el debate sobre la nueva "constitución europea"), uno de los cuales es que la ampliación representará un reto sin precedentes para la cohesión interna. Tal y como hemos ilustrado previamente, las disparidades territoriales en el seno de la Unión se verán notablemente incrementadas. En un ejercicio de sensatez, la Comisión reconoce también que, para reducir estas enormes disparidades, el esfuerzo financiero que hay que realizar no sólo ha de ser intenso sino que, además, habrá de mantenerse durante un largo (previsiblemente, muy largo) periodo de tiempo.

Lo curioso, y este es un aspecto llamativo de la actitud de la Comisión Europea, es que, en lo que atañe a los aspectos financieros, la misma no se moja en absoluto en su último documento sobre la materia: el ya mencionado "Segundo informe intermedio sobre cohesión económica y social". Es más, de forma explícita se indica en este documento que el debate sobre el futuro de la política de cohesión debe centrarse en cuestiones de fondo más que en las relacionadas con los recursos financieros. Naturalmente, es difícil discrepar con la Comisión en que las cuestiones de fondo son fundamentales; de no ser así, no serían, de hecho, cuestiones de fondo. Lo que resulta difícil de entender es que los aspectos financieros no sean considerados, desde el principio, como una cuestión de fondo, tan relevante o más que el resto. En particular, creemos que no tiene mucho sentido debatir, por ejemplo, sobre el futuro grado de concentración de las ayudas estructurales, o sobre el arbitrio de sistemas de *phasing-out* (rebaja gradual de las ayudas) para las regiones que abandonen el Objetivo 1 como consecuencia del temido "efecto estadístico", si no se debate en pa-

ralelo sobre la cuantía de los recursos financieros destinados a fomentar la cohesión territorial. En concreto, si tal cuantía no se incrementa de forma sustancial —como sucedió desde principios de los años noventa—, y se sigue manteniendo en torno al 0,4 por 100 del PIB de la UE, toda la política de cohesión será poco menos que papel mojado. Y, de ser así, la profundización en el proceso de integración, que debería discurrir en paralelo con la ampliación, no sólo puede verse frenada sino, quizás, abandonada.

La UE, insisto, ha dado muestras de una gran visión histórica al llevar a cabo una nueva ampliación. Para que la misma discurra sin excesivas fricciones desde una perspectiva territorial y permita seguir ahondando en el proceso integrador, es necesario que la política de cohesión se refuerce de forma importante. Y el dinero, en esto, es fundamental.

NOTA

(*) Universidad de Cantabria y FUNCAS.

(1) El lector interesado puede consultar, entre otros, el trabajo de Villaverde (2002).

BIBLIOGRAFÍA

- Comisión Europea (2003): "Segundo informe intermedio sobre cohesión económica y social", COM (2003)/4.
- Eurostat (2003): *News release* STAT/03/10.
- Villaverde, J. (2002): "Convergencia, polarización y movilidad regional en la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, nº 93, pp. 2-16.
- Weise, C. *et al.* (2001): "The impact of EU Enlargement on Cohesion", DiW y EPRC. Informe para la Comisión Europea.

2002: UN EJERCICIO EXCELENTE PARA LA RENTA FIJA

David Cano Martínez(*) y Manuel Cordero Pérez(**)

1. INTRODUCCIÓN

Desde que los mercados bursátiles alcanzaron la zona de máximos en marzo de 2000 hemos asistido a un proceso de correcciones prácticamente continuo (salvo alguna excepción puntual) que, en media, supone una caída del 50 por 100. Este comportamiento de los mercados de acciones ha ido parejo a un claro deterioro de los cuadros macroeconómicos de la práctica totalidad de países, que en la mayoría de ellos ha derivado en una recesión (entendida como dos trimestres consecutivos de caída del PIB). Las consecuencias de este escenario (caracterizado por la aversión al riesgo) en los mercados financieros han sido claras: renovado atractivo por los activos sin riesgo, como el oro y, sobre todo, las emisiones de renta fija de los gobiernos soberanos de elevada calificación crediticia.

En el presente artículo analizamos el comportamiento del mercado de bonos, no sólo gubernamentales, sino también corporativos, a lo largo de los últimos meses y tratamos de extraer los factores más relevantes que explican su evolución.

2. LA CURVA REACCIONA A LOS FUERTES RECORTES DE TIPOS POR PARTE DE LOS BANCOS CENTRALES

Para analizar correctamente la evolución de los mercados de renta fija a lo largo del ejercicio 2002 es preciso retroceder hasta los días previos a los trágicos atentados terroristas sufridos por EE.UU. en septiembre de 2001. Se ha escrito mucho sobre su impacto en el crecimiento económico mundial, concluyendo que supuso un claro deterioro de la evolución del ciclo. No obstante, como se puede observar en el gráfico 1, la cesión de los niveles de rentabilidad de las referencias de deuda emitidas por el Tesoro estadounidense (y en el resto de curvas de tipos) se estaba produciendo ya desde varios meses

antes. Es decir, el mercado de renta fija fue deteriorando sus expectativas para la evolución del crecimiento económico prácticamente desde el comienzo de 2001(1) y el 11-S sirvió para profundizar esa tendencia, sobre todo en los tramos más cortos de la curva.

Paradójicamente, pocos días después de los atentados contra EE.UU., los diversos mercados financieros experimentaron un proceso recuperador. Así, el 23 de septiembre la renta variable comenzó una fase alcista; el 10 de octubre fue el turno de la renta fija privada; mientras que el 7 de noviembre las curvas de tipos de interés dibujadas por las referencias de deuda pública comenzaron una tendencia tensionadora. El principal factor director de este movimiento fueron las relajaciones de las condiciones monetarias.

La primera semana de noviembre de 2001 asistimos a una "rebaja coordinada" de las políticas monetarias por parte de la Reserva Federal (día 6), del Banco de Inglaterra y del BCE (día 7). A pesar de que el mercado descontaba ajustes de los tipos de intervención, la cuantía de la medida (50 pb) y su coordinación supusieron una relativa sorpresa, aunque, en este caso, positiva. En consecuencia, se observó un punto de inflexión en las expectativas del mercado, de tal forma que prácticamente se descartó la necesidad de nuevas rebajas de tipos, sobre todo en el Área Euro. En el gráfico 2 se observa cómo el 7 de noviembre se produce un punto de inflexión en la senda esperada para la evolución del EURIBOR 3 meses y cómo, pocas sesiones después, el mercado comienza a descontar elevaciones de tipos de interés por parte de los bancos centrales.

Finalizaba de esta forma el ejercicio 2001 con un renovado optimismo sobre la evolución del ciclo económico que caracterizó todo el primer trimestre del año 2002, respaldado por la publicación de diversos indicadores, sobre todo

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA TIR DE REFERENCIAS DE DEUDA ESTADOUNIDENSE

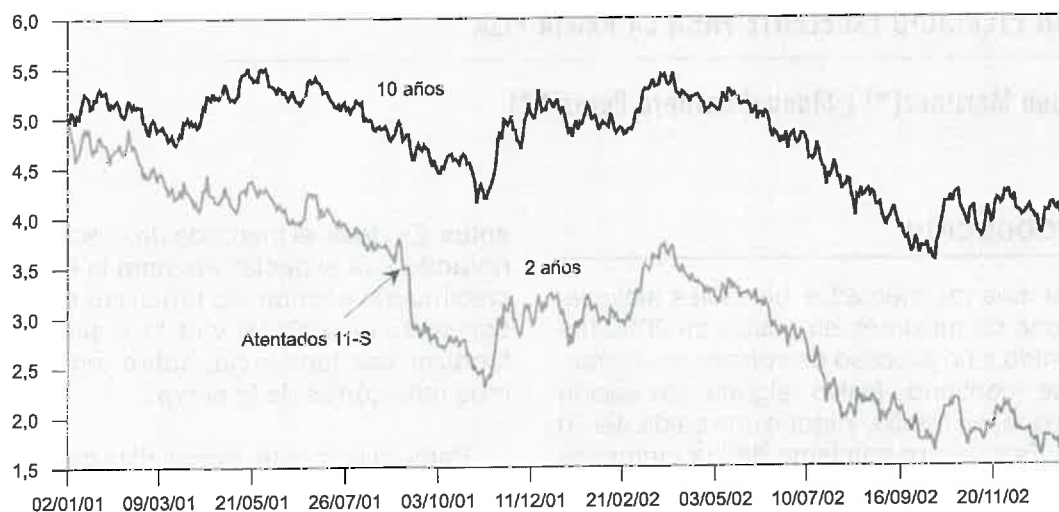
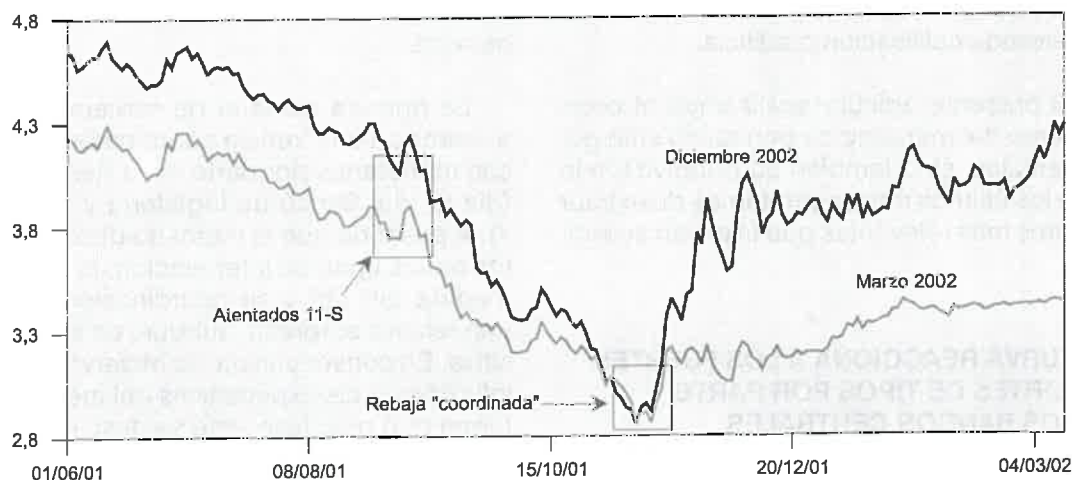


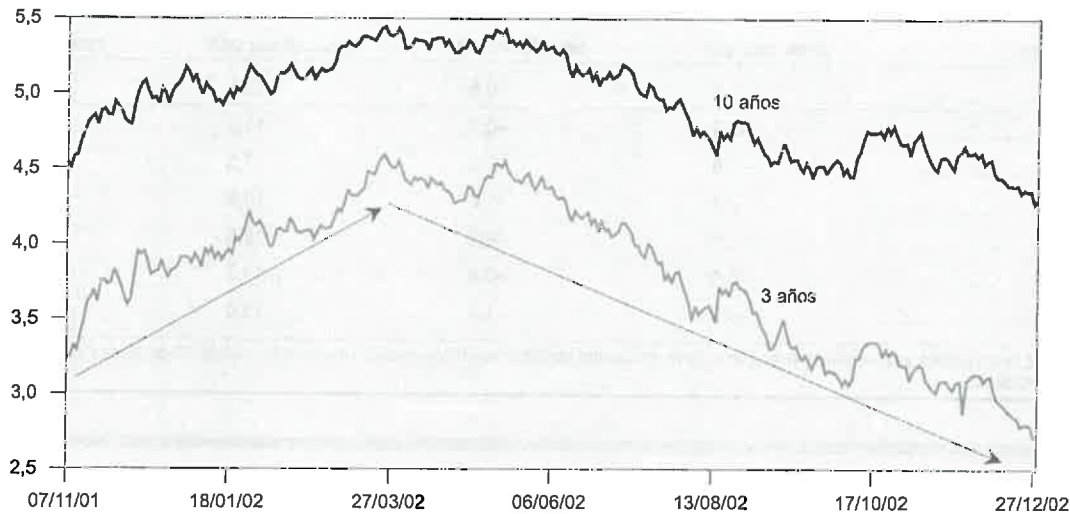
GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL TIPO DESCONTADO POR EL FUTURO
SOBRE EL EURIBOR 3 MESES. MARZO DE 2002 Y DICIEMBRE DE 2002



de expectativas. Efectivamente, el ISM (antiguo NAPM) o el IFO se situaron en zona de máximos, sobre todo sus componentes más anticipadores, lo que permitía descontar una destacada recuperación económica(2). Consecuentemente, el mercado intensificó su senda esperada de repuntes en las condiciones monetarias, avalada por los propios bancos centrales. El FOMC optó en marzo por instaurar el sesgo neutral (tras más de un año de sesgo ba-

jista), mientras que el BCE y el Banco de Inglaterra advertían de que pronto sería necesario ir compensando los fuertes estímulos de política monetaria introducidos en los pasados meses. En este escenario no sorprende el proceso alcista de las curvas de deuda, que llevó a la rentabilidad de la referencia española a 10 años a finales de marzo hasta la cota del 5,45 por 100, lo que suponía apenas 40 pb menos que los máximos observados en enero de 2000 (gráfico 3).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LA TIR DE REFERENCIAS DE DEUDA ESPAÑOLAS



Esta situación no era, obviamente, sostenible, ya que la posición en el ciclo en sendos momentos (marzo de 2002 y enero de 2000) era muy distinta. Efectivamente, aunque en la segunda mitad del año 2000 comenzó a ponerse de manifiesto la fuerte desaceleración económica mundial (liderada por EE.UU. pero trasladada al resto del mundo), en las primeras semanas de aquel ejercicio se manejaba un escenario caracterizado por la persistencia de los beneficios asociados a la denominada "Nueva Economía"⁽³⁾: tasas de crecimiento superiores al 3 por 100 y escasas presiones inflacionistas. Es decir, unas condiciones que poco tenían que ver con las vigentes en marzo de 2002, poniéndose de manifiesto que el mercado de deuda había sobrereaccionado a la publicación de unos indicadores económicos que, a pesar de ser positivos, no ofrecían las señales necesarias para anticipar un cuadro macroeconómico tan favorable.

3. 2002: UN AÑO MUY INTERESANTE PARA COMPROBAR LOS RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO DE RENTA FIJA

La evolución de la curva de tipos a lo largo del ejercicio 2002 pone de manifiesto los riesgos y los beneficios asociados a la inversión en activos de renta fija y cómo el cambio en las expectativas para la evolución del ciclo y, por

ende, de las políticas monetarias, impactan sobre este mercado. A lo largo del pasado año contamos con momentos muy negativos (primer trimestre de 2002) donde se observaron pérdidas en las cotizaciones, junto con otros en los que los beneficios fueron muy elevados (resto del ejercicio). En el cuadro 1 se recoge el comportamiento de los distintos tramos de la curva en diversos períodos muestrales, que confirma algunos de los principios más importantes en la gestión de carteras de renta fija. Así, el mercado monetario no incurre en pérdidas, independientemente de la evolución de la curva de tipos, configurándose como el auténtico activo sin riesgo (no sólo de crédito sino también de mercado o tipo de interés).

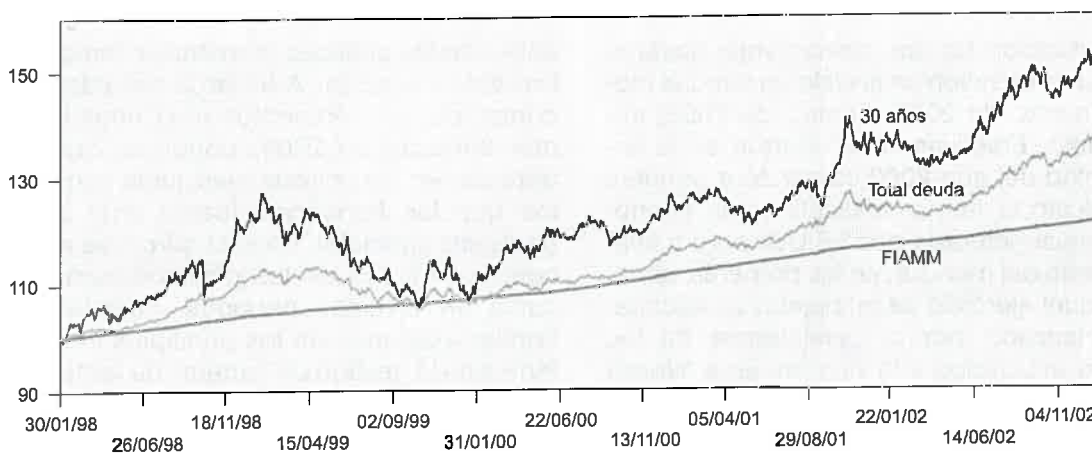
El resto de tramos de la curva, dada su mayor duración (y por lo tanto volatilidad) exigen una correcta y continua gestión. En el período muestral más negativo (entre el 7 de noviembre de 2001 y el 25 de marzo de 2002) las minusvalías asociadas a una referencia como el 30 años (cuya duración es cercana a 15) superan el 5 por 100. Si reducimos el período a sólo el primer trimestre, comprobamos que se saldó con pérdidas generalizadas en el mercado de renta fija (todos los tramos ofrecen rendimientos negativos). En sentido contrario, los tres siguientes trimestres sirvieron no sólo para compensar la negativa evolución hasta marzo, sino también para cerrar el ejercicio con destacadas plusvalías.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE RENTA FIJA
(En porcentaje)

ÍNDICE	VARIACIÓN HASTA 25 DE MARZO 2002		VARIACIÓN HASTA 30 DE DIC. 2002	
	Desde 7 nov. 2001	Desde 30 dic. 2001	Desde 25 mar. 2002	Desde 30 dic. 2001
FIAM	1,0	0,5	3,1	3,6
Total deuda	-3,4	-0,7	11,9	11,1
3 años	-1,6	-0,5	7,5	6,9
5 años	-2,8	-1,0	10,9	9,8
10 años	-3,8	-0,9	12,9	12,0
15 años	-4,4	-0,9	14,7	13,7
30 años	-5,2	-1,4	16,0	14,3

Nota: Rentabilidad de la inversión en los distintos tramos de la curva, en distintos periodos muestrales, medida a través de los índices AFI de Deuda Pública española.
Fuente: <http://www.afi.es>.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES AFI DE RENTA FIJA



Efectivamente, el período abril-diciembre se configura (salvo escasas excepciones) como un período excelente para el inversor en bonos (sobre todo si tenemos en cuenta que el coste de financiación ha ido cediendo), como refleja la revalorización de los índices AFI, que oscila entre el 7,5 por 100 de la referencia a 3 años hasta el 16,0 por 100 de la emitida con un vencimiento a 30 años (calculada desde el 25 de marzo) (véase cuadro 1 y gráfico 4). El balance de estas dos fases claramente diferenciadas es positivo, y, de nuevo, la renta fija consigue obtener una revalorización que supera la inflación.

4. LOS RIESGOS DE INVERTIR EN RENTA FIJA Y LA COMPLEJIDAD DEL TRAMO MEDIO DE LA CURVA DE DEUDA

De la evolución del mercado de renta fija en el primer trimestre de 2002 se constata la dificultad que supone gestionar el denominado tramo medio de la curva de tipos: la zona a 5 años. A pesar de que en un contexto de elevaciones de los niveles de rentabilidad la mayor duración implica unas mayores caídas en el precio de las referencias de deuda, el inversor en renta fija debe tener en cuenta la TIR que ofrecen en el momento de compra. Así, la pendiente entre el tramo corto y el largo de la curva supone un "colchón" ante potenciales elevaciones en los niveles de rentabilidad. En este con-

texto, el tramo a cinco años se configura como el de más difícil gestión, ya que su duración es relativamente elevada y, en un contexto de elevadas pendientes (como el actual), ofrece una TIR menor a la de los tramos largos. En definitiva, que no tiene ni las ventajas de las referencias a más corto plazo, como el 3 años, que son más defensivas, ni las del tramo largo, que, como el 10 o el 30 años, ofrecen más rentabilidad.

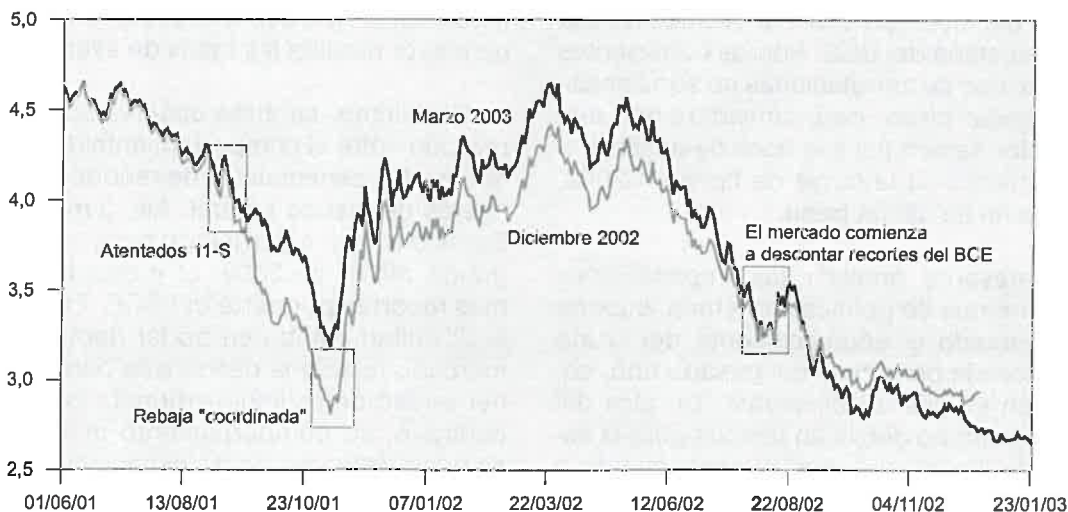
El primer trimestre de 2002 evidencia esta "posición intermedia" del 5 años, que se plasma, dada la evolución de la curva de tipos, en un peor comportamiento relativo que, por ejemplo, el 10 o el 15 años. Sin querer entrar en detalle en las implicaciones que para la gestión de carteras de renta fija supone esta evolución relativa, es sencillo constatar cómo la elección de los tramos de la curva se configura como muy relevante a la hora de poder batir un *benchmark* de gestión. Obviamente, la decisión más importante es elegir la duración de la cartera, pero la composición de la misma es relevante a la hora de poder obtener una rentabilidad adicional. De esta forma, son útiles también en renta fija ratios que relacionen riesgo con rentabilidad, y es en este tipo de medidas relativas en donde el 5 años ofrece, sobre todo en momentos como los actuales de potencial punto de inflexión del ciclo, un mayor atractivo.

5. EURO, PETRÓLEO Y BOLSAS LLEVAN A LA CURVA EUROPEA A MÍNIMOS DEL CICLO

Hasta aquí hemos analizado el comportamiento de la curva de tipos hasta el primer trimestre del ejercicio, en donde su fuerte tensionamiento reflejaba las expectativas del mercado de asistir a una destacada recuperación del ciclo económico. Sin embargo, a partir de abril, pero sobre todo en los meses centrales del año, se produjo un claro deterioro de los indicadores tanto de actividad industrial, como de consumo, expectativas empresariales, etc. Evidentemente, los bancos centrales volvieron a relajar sus sesgos de política monetaria(4) anticipando los recortes de los tipos de intervención que se iban a producir entre noviembre (Reserva Federal) y diciembre (Banco Central Europeo). Como se puede observar en el gráfico 5, el mercado comienza a descontar esos ajustes a partir de julio del pasado año, con el consiguiente impacto sobre todos los tramos de la curva de tipos.

Además del deterioro de los indicadores económicos, a lo largo del verano se produjeron diversos factores que explican la evolución de la curva de tipos. Entre ellos destacan las dudas asociadas a la veracidad de los estados contables de las compañías estadounidenses tras los diversos escándalos aparecidos en los meses

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DEL TIPO DESCONTADO POR EL FUTURO SOBRE EL EURIBOR 3 MESES.
DICIEMBRE 2002 Y MARZO 2003



CUADRO 2
CORRELACIONES ENTRE EL TIPO DESCONTADO POR LOS FUTUROS SOBRE EURIBOR 3M (VENCIMIENTOS DIC. 2002 Y MARZO 2003)
Y COTIZACIÓN DEL PRECIO DEL PETRÓLEO, TIPO DE CAMBIO DEL EURO Y EUROSTOXX 50

Período muestral	Vencimiento	COEFICIENTE CORRELACIÓN		
		Brent	USD/EUR	Eurostoxx 50
02 enero 2002-16 dic. 2002	Dic. 2002	0,43	-0,72	-0,77
02 enero 2002-27 enero 2003	Marzo 2003	-0,67	-0,82	0,76
Período muestral	Vencimiento	COEFICIENTE CORRELACIÓN		
		Brent	USD/EUR	Eurostoxx 50
02 mayo 2002-16 dic. 2002	Dic. 2002	0,38	0,67	-0,67
02 mayo 2002-27 enero 2003.....	Marzo 2003	-0,73	-0,86	0,67

anteriores. Es difícil cuantificar el impacto de estas dudas sobre la evolución de la economía, pero la propia Reserva Federal lo utilizó como uno de los argumentos para justificar la relajación del sesgo de su política monetaria en agosto.

A continuación exponemos algunos de los factores que explican el deterioro de las expectativas del mercado observado a lo largo de la segunda mitad de 2002. Para medir las expectativas utilizamos el tipo descontado por dos contratos de futuros sobre el EURIBOR 3 meses (diciembre 2002 y marzo 2003) y para contrastar la capacidad de explicación de esos factores calculamos correlaciones.

Del cuadro 2, las primeras conclusiones que podemos extraer es que las variables como el tipo de cambio del euro, la cotización del barril de petróleo o el comportamiento del Eurostoxx 50 están altamente correlacionados con las expectativas del mercado sobre la evolución de la política monetaria del BCE. Somos conscientes de que este tipo de correlaciones no son consistentes a medio plazo, pero consideramos que aportan información útil a la hora de analizar el comportamiento de la curva de tipos en 2002, sobre todo en su última parte.

Es interesante analizar las implicaciones que, en términos de política monetaria, supone para el mercado el encarecimiento del crudo observado en la parte final del pasado año, sobre todo en el mes de diciembre. Un alza del precio del petróleo deriva en riesgos para la estabilidad de los precios que pueden obligar a los bancos centrales a decidir endurecimientos de sus condiciones monetarias. Sin embargo, el mercado, a medida que el barril tipo Brent se

acercaba hacia la cota de los 30 USD e, incluso, la superaba, incrementaba las probabilidades no de que el BCE subiera tipos, sino todo lo contrario, es decir, de que los bajara. En un contexto como el actual, caracterizado por el escaso dinamismo de la demanda interna, los riesgos no se sitúan en la esfera de la inflación, sino que claramente se han trasladado hacia el crecimiento. De esta forma, el encarecimiento del petróleo supone riesgos para el ciclo europeo a los que debe hacer frente el BCE bajando los tipos de interés.

Además, en este contexto, el tipo de cambio juega un papel fundamental y su recuperación frente al dólar estadounidense (superando cotas de 1,09 unidades) tiene dos claras implicaciones. La primera, amortigua, en términos de riesgos para la estabilidad de los precios, el repunte del precio del petróleo. La segunda, y más relevante, supone una pérdida de competitividad para la economía europea en un momento en el que sobre el sector exterior recaen en mayor medida las tasas de avance del PIB.

Por último, también observamos que existe relación entre el comportamiento de la renta variable y las expectativas de recortes de tipos de interés del banco central. Así, a medida que el Eurostoxx 50 iba perdiendo posiciones en la segunda mitad de 2002, el mercado anticipaba más recortes por parte del BCE. En este punto, la dificultad estriba en poder demostrar que el mercado relaciona descensos bursátiles con la necesidad de estímulos monetarios o, si por el contrario, su comportamiento mide lo mismo, es decir, deterioro de las expectativas económicas.

Mientras que en los dos primeros casos con-

sideramos que tanto euro como petróleo suponen factores que motivan decisiones de política monetaria, no pensamos que el comportamiento de la renta variable sea una de las variables que el BCE tenga en cuenta a la hora de modificar el tipo repo. En este sentido, el comportamiento del Eurostoxx 50 es más bien un reflejo de la situación económica que un condicionante de la misma.

6. EL MERCADO DE RENTA FIJA PRIVADA EN 2002

El desfavorable entorno macroeconómico y empresarial ha determinado el comportamiento del mercado de renta fija no estatal a lo largo de 2002. Este difícil marco general ha facilitado que los diferenciales de rentabilidad que las compañías deben ofrecer sobre los activos sin riesgo para obtener financiación hayan experimentado un proceso alcista. De este modo, la revalorización media del mercado de crédito frente a la deuda pública ha sido inferior, en como ponen de manifiesto el gráfico 6 y el cuadro 3. Salvo en el primer trimestre de 2002, meses en los que el exceso de rentabilidad de la deuda privada sobre la deuda pública fue positivo para el mercado de crédito, el resto del año ha confirmado el mejor comportamiento relativo de las referencias estatales. Sin embargo, una inversión en activos de renta fija privada habría ofrecido rentabilidades superiores a las generadas por el

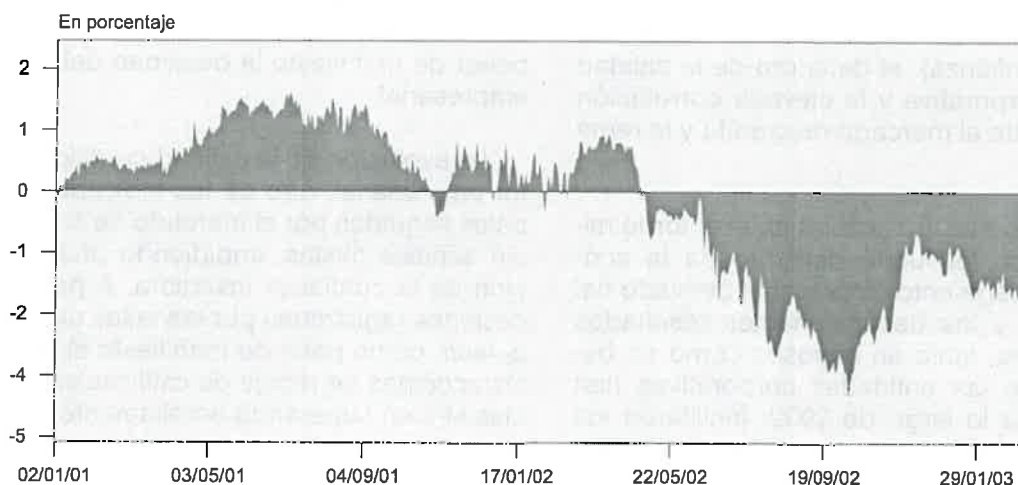
mercado bursátil, teniendo en cuenta que los principales índices europeos de renta variable han ofrecido minusvalías a lo largo del año.

Dentro del mercado de crédito, la elevada incertidumbre presente a lo largo de todo el año ha favorecido los segmentos crediticios y sectores de menor riesgo. El gráfico 7 ofrece la evolución de los *credit spreads* (diferencial de rentabilidad entre deuda privada y la curva IRS) de los Índices AFI por calificaciones crediticias. Los tensionamientos de las primas de riesgo frente a *swaps* en el mercado de crédito dentro del grado de inversión (+24 pb) se han concentrado en el segmento crediticio BBB (+31 pb), manteniendo el resto de segmentos crediticios una evolución relativa de mayor estabilidad.

Desde una perspectiva sectorial, como puede apreciarse en el gráfico 8, han sido los sectores con mayor relación frente al ciclo económico (tecnología, autos, energía y, en menor medida, telecomunicaciones, los que han registrado una mayor penalización). Mientras, el segmento de deuda cuasi-soberana (*pfandbriefe*, agencias y supranacionales) junto a los sectores defensivos dentro del mercado de crédito (bancos y utilities) registraron el mejor comportamiento relativo aprovechando la elevada aversión al riesgo.

La preferencia de los inversores por posiciones en activos con limitado riesgo puede expli-

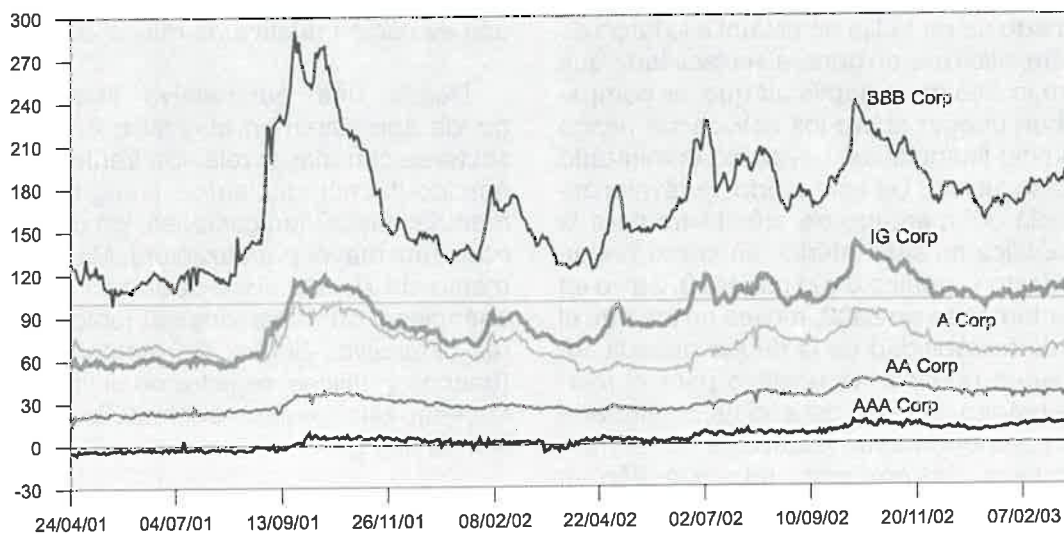
GRÁFICO 6
EXCESO DE RENTABILIDAD DE LOS ÍNDICES AFI RFP VS. AFI.
DEUDA ESTATAL EURO



CUADRO 3
RENTABILIDAD TRIMESTRAL ÍNDICES AFI DE DEUDA

	AFI Euro	Total RFP	Telecom	Utility	Bancos	Industrial	Agencias	Supra	Emergentes	Pfandbriefe
1T02.....	0,38	-0,06	-0,27	0,06	0,03	-0,65	0,46	0,14	-1,19	0,24
2T02.....	3,30	0,40	-1,69	2,89	2,69	1,51	2,81	2,86	-2,30	2,63
3T02.....	5,82	3,74	5,30	4,41	3,69	2,54	4,33	4,58	3,32	4,50
4T02.....	2,30	4,02	3,83	3,23	2,77	3,09	2,15	2,18	7,04	2,17

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN CREDIT SPREADS ÍNDICES AFI RFP (PB) POR CALIFICACIONES CREDITICIAS



carse por la concatenación de cuatro factores principales: la falta de confirmación de las expectativas de recuperación económica prevista para 2002, la debilidad del entorno empresarial (tanto en crecimiento de beneficios como en confianza), el deterioro de la calidad crediticia corporativa y la elevada correlación existente entre el mercado de crédito y la renta variable.

Centrando nuestro análisis en el entorno microeconómico, el fuerte deterioro de la confianza en el segmento empresarial derivado del caso Enron y los decepcionantes resultados empresariales, tanto en ingresos como en beneficios, que las entidades corporativas han presentado a lo largo de 2002, facilitaron los movimientos hacia sectores con menor relación con el ciclo económico. Incidiendo en el último factor comentado, aunque las tasas de crecimiento de los beneficios empresariales han au-

mentado a lo largo de 2002 en cada uno de los trimestres, el incumplimiento de las expectativas de beneficios previstas, como puede apreciarse en el gráfico 9, tuvo una incidencia decisiva en la evolución del mercado de crédito al poner de manifiesto la debilidad del segmento empresarial.

La evolución de la calidad crediticia del sector empresarial, otro de los indicadores principales seguidos por el mercado de crédito, ofreció señales mixtas, impidiendo una recuperación de la confianza inversora. A pesar de las cesiones registradas por las tasas de impago o *default*, como pone de manifiesto el gráfico 10, las acciones de rebaja de calificaciones crediticias siguen superando ampliamente al número de mejoras crediticias. Los impagos alcanzaron una tasa máxima del 10,7 por 100 en febrero de 2002 para el segmento especulativo, debido a los impagos de Argentina y sobre todo, entida-

GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN *CREDIT SPREADS* ÍNDICES AFI RFP (PB) POR SECTORES

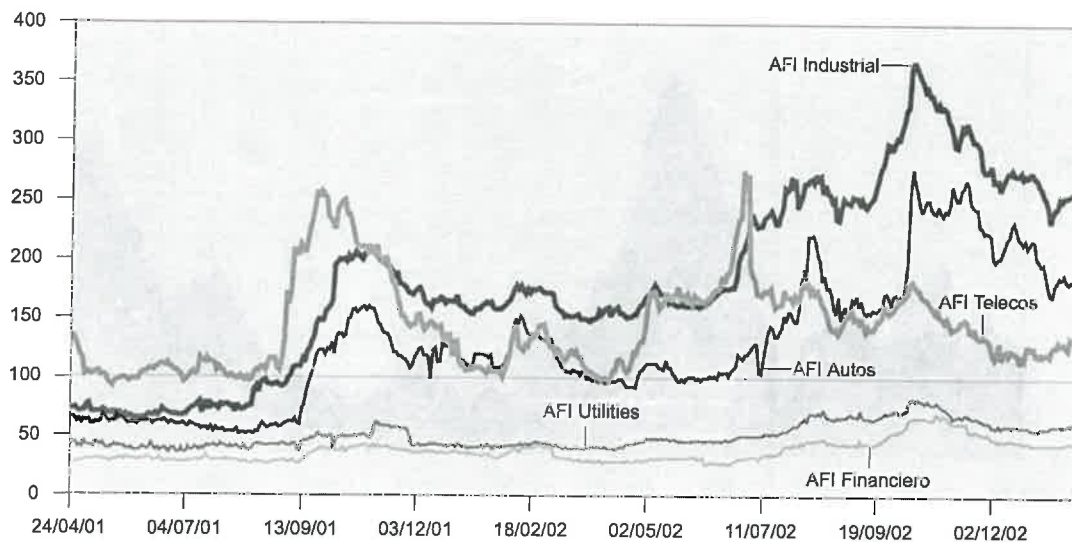
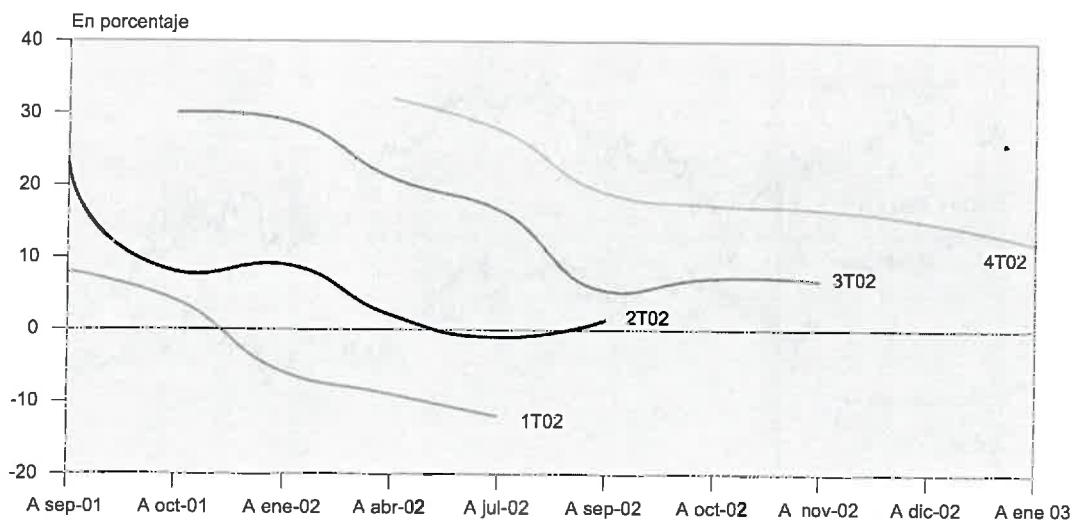


GRÁFICO 9
EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO DE LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES PARA S&P 500 (PB)

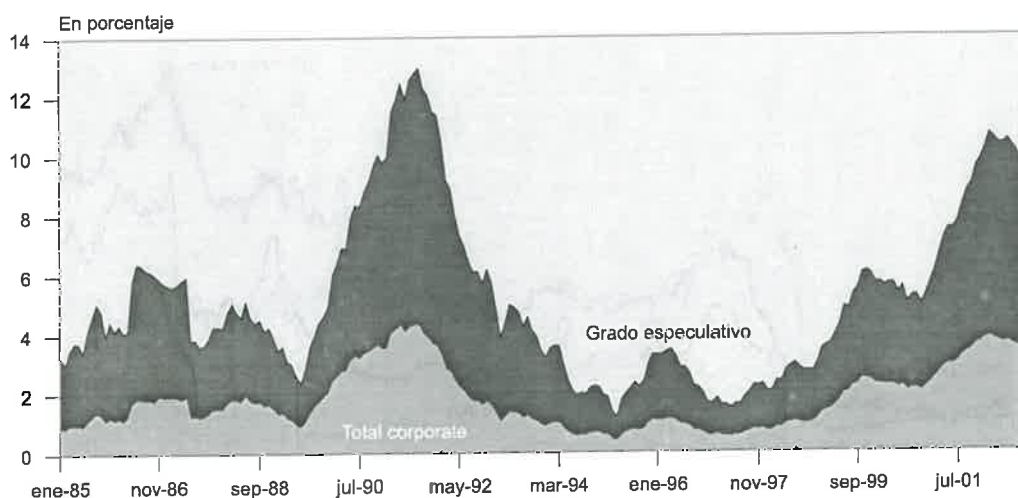


des corporativas con alta presencia en el mercado de crédito como Worldcom.

El último factor determinante del tensionamiento de las primas de riesgo del sector corporativo en 2002 podemos encontrarlo en la elevada correlación existente entre los mercados de renta fija privada y la bolsa. El ciclo de desa-

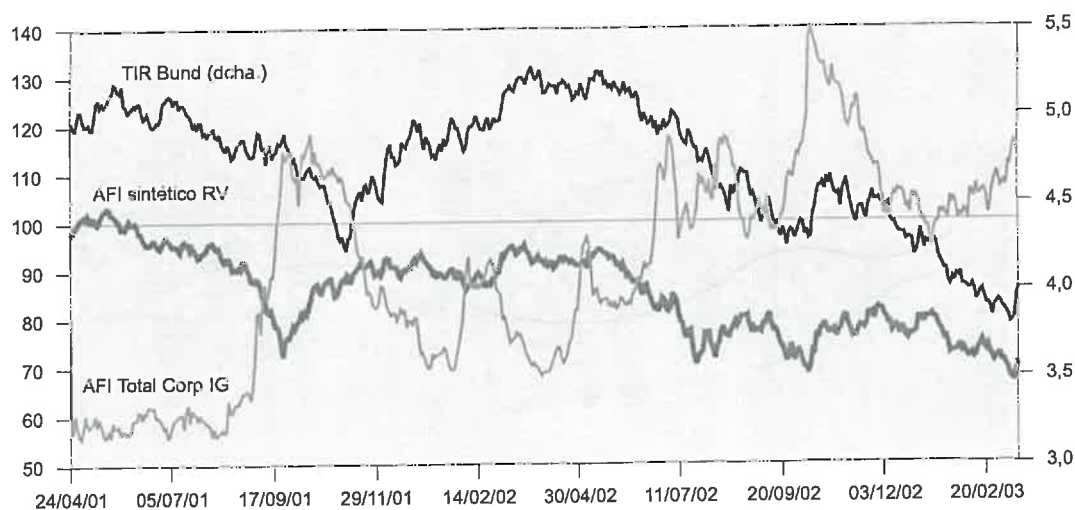
plancamiento explica en buena parte el comportamiento similar de ambos mercados. En períodos de ralentización macroeconómica generados por un exceso de la capacidad productiva del sector empresarial los descensos de la renta variable suelen estar acompañados de un incremento de las primas de riesgo pagadas por la deuda corporativa. La revisión a la baja de

GRÁFICO 10
TASAS DE DEFAULT (PB)



Fuente: Moodys.

GRÁFICO 11
EVOLUCIÓN SPREAD FRENTE A SWAPS DEL ÍNDICE AFI.
INVESTMENT GRADE DE RENTA FIJA PRIVADA E ÍNDICE AFI SINTÉTICO DE RENTA VARIABLE



las perspectivas de beneficio y el fuerte endeudamiento en que han incurrido las entidades corporativas en el anterior ciclo expansivo de la economía justifican estos movimientos. De este modo, hasta el último trimestre de 2002, momento en el que el proceso de saneamiento de balances se ha acometido con mayor vehemencia, sobre todo en los sectores telecomunica-

ciones, autos y utilities, la evolución del mercado de crédito y la de la renta variable ha sido pareja (Gráfico 11). En las últimas semanas de 2002, los efectos derivados del proceso de desapalancamiento han comenzado a filtrarse en el mercado de crédito favoreciendo que la renta fija privada haya batido en comportamiento al mercado bursátil.

En resumen, la evolución del mercado de crédito en 2002 quedó determinada por la falta de relajación de las incertidumbres empresariales, macroeconómicas y geopolíticas. Los movimientos hacia activos sin riesgo predominantes en este entorno de elevada aversión al riesgo facilitaron que las revalorizaciones de los activos de renta fija estatal superaran a las obtenidas por los activos de crédito. Dentro de estos activos, fueron los segmentos con mayor calidad crediticia, además de los sectores defensivos, donde se registraron los mejores comportamientos relativos. De cara a 2003, y a la espera de una solución del actual conflicto geopolítico, esperamos que la paulatina mejora del entorno macroeconómico y empresarial permita al mercado de crédito batir en comportamiento a los activos sin riesgo.

NOTAS

(*) Socio de Analistas Financieros Internacionales.

(**) Analista de Analistas Financieros Internacionales.

(1) Recuérdese que el FOMC comenzó a recortar el nivel objetivo de los fondos federales el 3 de enero de 2001, y que antes del 11-S la rebaja acumulada ascendía a 300 pb. El 21 de agosto, con un recorte de 25 pb, el tipo de referencia se situaba en el 3,5 por 100.

(2) Si en su edición de noviembre de 2001 *Consensus Forecast* anticipa apenas un 0,7 por 100 de avance del PIB en EE.UU. en 2002, el informe de mayo de 2002 situaba la tasa de crecimiento prevista en el 2,8 por 100.

(3) El proceso bajista de las bolsas no comenzó hasta marzo de 2000.

(4) Así como en el caso del Banco Central Europeo y Banco de Inglaterra el sesgo de su política monetaria se debe inferir a partir de sus informes y de las declaraciones de los distintos responsables, la Reserva Federal, en el comunicado posterior a cada FOMC, detalla cuáles son, en su opinión, los riesgos para la economía estadounidense. Así, si éstos son mayores en la vertiente del crecimiento el sesgo es bajista, si lo son en el de la estabilidad de precios es alcista, y si están compensados el sesgo es neutral. En el FOMC del 13 de agosto la Fed instauró de nuevo el sesgo bajista.

BIBLIOGRAFÍA

Federal Reserve Bank of New York (2002): "The Economic Effects of September 11", *Economic Policy Review*, volumen 8, número 2, noviembre.

Consensus Economics Inc: *Consensus Forecast*. Varios meses.

Banco Central Europeo: *Boletín mensual*. Varios meses.

Analistas Financieros Internacionales: *Informe diario de Análisis Económico y de Mercados*.

Analistas Financieros Internacionales: *Informe semanal de Renta Fija*.

Analistas Financieros Internacionales: *Notas de crédito*.

RESUMEN DE PRENSA

COMENTARIO DE ACTUALIDAD

Ramon Boixareu

Cuando se le preguntó a Donald Rumsfeld, el secretario de Defensa de Estados Unidos, por los eventuales costes de una posible guerra en Irak contestó: "Pretender que alguien, incluso marginalmente, puede especular útilmente sobre esta cuestión, es perder el tiempo" (*FT* de 4 de marzo).

Puede que así sea. Pero esa es la tarea en la que están concentrados diversos grupos de expertos en materia presupuestaria del Pentágono, del Departamento de Estado y de la Casa Blanca, los cuales preparan, para ser presentada al presidente Bush, una estimación de lo que puede costar derribar a Sadam Hussein y reconstruir Irak.

El controlador del gasto (*comptroller*) del Pentágono ha presentado ya estimaciones. El subsecretario de Estado, por su parte, ha enviado ya cifras sobre posibles gastos en cuestiones humanitarias y en la reconstrucción, así como el precio de la ayuda de los aliados. Robin Cleveland, en fin, encargada de la supervisión del gasto de la seguridad nacional en el Office of Management and Budget, elaborará un presupuesto suplementario para someterlo igualmente a la consideración de Bush. Cleveland respondió vagamente a las preguntas sobre los posibles gastos totales. "Será una factura importante". Relevantes cargos de la administración y expertos en defensa han estimado un coste superior a los 60 m.m. de dólares para los gastos militares, y otros 30 m.m. para la reconstrucción, las atenciones a los refugiados y la ayuda a los aliados.

Las cifras, naturalmente, varían. Pero calcular un presupuesto para librar una batalla que ni siquiera ha empezado; reconstruir un país que todavía no ha sido destruido por la guerra y sustituir a un gobierno que aún no ha sido derribado es más que un simple problema de suposiciones.

El que fue *comptroller* del Departamento de Defensa entre 1993 y 1997 ha dicho que los cálculos empiezan por lo que se conoce: el coste diario de las raciones de un soldado, el gasto de desmontar, embalar, transportar y volver a montar un helicóptero de este o aquel tipo, y el precio de los cohetes teledirigidos que serán intensamente utilizados en la primera fase de los combates. A continuación se incluyen los costes estimados de partidas de artículos cuya utilización es más difícil de prever, tales como las pérdidas y el coste eventual de la protección contra las armas químicas.

Lo que no se puede saber es cuánto durarán. Como han dicho algunos economistas, se trata de cálculos necesariamente imprecisos, como los que se hacen "en el dorso de un sobre".

Por lo demás, el presupuesto suplementario está siendo muy politizado. La aprobación del plan de la administración Bush para recortar impuestos por un importe de 674 m.m. de dólares podría acelerar la vuelta de Estados Unidos a los tiempos de déficit cada vez mayores. Así no puede sorprender que los críticos del Congreso adviertan que una factura de más de 100 m.m. de dólares para la guerra significará un déficit de más de 400 m.m. de dólares.

Sea como fuere, más interés que el cálculo, necesariamente problemático e incierto, de lo que puede costar una guerra que todavía no ha empezado, y que puede no tener lugar, es el análisis que hacía *The Economist* de 22 de febrero sobre los posibles consecuencias económicas de una segunda guerra con Irak.

La *Iraqnophobia* —o miedo de las consecuencias de una probable guerra con Irak—, decía el citado semanario, está siendo acusada por el estado enfermizo de la economía mundial

y por la caída, este año, del dólar y de los mercados de valores. Si el culpable es el miedo, una guerra corta y victoriosa debería eliminar las incertidumbres que retraen al consumidor y frenan las inversiones de las empresas, haciendo que la actividad económica y los precios de las acciones retrocedan otra vez. Esto, nada menos, es lo que pareció sugerir Alan Greenspan la pasada semana. Pero el caso es que Irak es sólo uno de los problemas con los que se enfrenta la economía global. Otros seguirán pesando en contra incluso después de que los tanques y los bombarderos hayan regresado a casa.

Un ataque contra Irak dirigido por Norteamérica es más que probable. Pero un intento de valorar las consecuencias económicas de tal ataque es arriesgado, a causa del gran número de incógnitas y de contingencias posibles. Por ejemplo: ¿Cuánto durará el conflicto? ¿Llegará a desplazarse fuera de Irak? ¿Sufrirán daños los campos de petróleo, como ocurrió en la Guerra del Golfo de 1991? ¿Incrementarán los otros países de la OPEC su producción de crudo para compensar el que se deje de producir en Irak? ¿Y cuán duramente se verá afectada la confianza de las empresas y de los consumidores? Se trata de interrogantes que no pueden ser resueltos introduciendo cifras en un modelo de ordenador. Sin embargo, no pocos bancos de inversión y centros de investigación económica (*think tanks*) lo han intentado.

La mayoría de ellos sostiene que la alternativa más probable es una guerra corta y victoriosa. Los precios del petróleo subirían brevemente a alrededor de 40 dólares el barril, para caer después una vez terminada la guerra. A su vez, los precios de las acciones y el dólar se recuperarán, como se recuperará la confianza, poniendo en marcha una fuerte reactivación de la economía. No pocos economistas manifiestan que la guerra, en realidad, puede ser positiva para la economía mundial: eliminaría la sensación de incertidumbre, incrementaría el gasto de los gobiernos y conduciría los precios del petróleo a niveles más bajos a plazo medio, cuando la producción iraquí se uniera a la oferta de crudo.

Pero no todo el mundo piensa así. Así, el primer economista de Lehman Brothers, por ejemplo, sostiene que los riesgos para la economía global son ahora mayores que en cualquier momento desde la crisis del petróleo de 1973-74. Incluso en el caso de que la guerra vaya bien,

dice aquel, no será la panacea que los inversores esperan. La posguerra será incierta: persistirán los peligros de ataques terroristas y permanecerán ciertos riesgos, incluido, por supuesto, el que plantea Corea del Norte.

Sea como fuere, el análisis de *The Economist* no podía dejar de eludir también de alguna forma a los costes de la guerra. Estos costes pueden ser divididos en tres categorías: primero, los costes militares directos. La Guerra del Golfo de 1991 costó 80 m.m. de dólares según precios actuales (la mayoría pagados por los aliados de Estados Unidos). Suponiendo una guerra igualmente corta, y según se dijo ya, el Congressional Budget Office y el House Budget Committee han estimado un coste militar total de alrededor de 50 m.m. de dólares, que equivalen al 0,5 por 100 del PIB de Estados Unidos. Otros analistas apuntan que una guerra más larga podría costar hasta 150 m.m.

Segundo. Ahí están los costes indirectos, potencialmente mucho mayores, del asentamiento de la paz, de la ayuda humanitaria y de la reconstrucción. William Nordhaus, economista de Yale, cree que esos gastos podrían costarle a Estados Unidos entre 100 m.m. y 600 m.m. a lo largo de la próxima década.

Finalmente, aunque no es lo menos importante, hay que contar los costes macroeconómicos de las pérdidas de producción. En especial si la guerra tomara un mal camino, esos costes podrían ser mucho mayores que los otros. El profesor Nordhaus estima que el coste total de la guerra para Norteamérica podría situarse entre 100 m.m. y 1,9 billones de dólares, a lo largo de un período de diez años. Esto podría representar hasta el 10 por 100 del PIB norteamericano para cada año de la década.

El coste que resulta más difícil de establecer y de precisar es el coste macroeconómico para la economía mundial, y no sólo la de Estados Unidos. En términos amplios, una guerra en Irak podría afectar a las economías a través de cuatro vías: los precios del crudo, las bolsas de valores, el dólar y la confianza de las empresas y de los consumidores.

Lo que está claro, en cualquier caso, es que el contratiempo de una guerra en Irak no favorecerá la celeridad de las negociaciones comerciales de la Ronda Doha, la cual no parece avan-

zar ya por el mejor camino. No hace mucho, los ministros de Comercio reunidos en Tokio apenas hicieron progreso alguno en el sentido de liberalizar el comercio agrícola, primer objetivo

de la Ronda. Un fracaso en este terreno supondría un duro golpe para los países pobres, sin olvidar que también puede dar lugar serios conflictos entre los países ricos.

**LA INFORMACIÓN ECONÓMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

SUMARIO

¿Próxima recuperación del dólar?	111
El plan fiscal de Bush, atacado	112
Temor por el poderío industrial de China	112
La economía francesa, en apuros	113
Greenspan ataca la estrategia fiscal de Bush	114
Problemas para la Ronda Doha	115
Mantequilla y cañones	115
Walt Rostow	116
Crecimiento inseguro en USA	117
Fuerte crisis de confianza en EE.UU.	117
Economía USA: lo negativo supera a lo positivo	118
¿Reformas en el BCE?	119
Europa: frágil recuperación	120
BCE: baja de las previsiones y de los tipos	121
EE.UU.: estimaciones a la baja	121

¿Próxima recuperación del dólar?

(Le Monde de 5 de febrero)

Preguntada por las razones de la caída del dólar y por la previsible duración de ésta, Gail Foster, economista jefe del instituto de coyuntura norteamericano Conference Board respondió: "Cuando Estados Unidos entra en recesión, el dólar se debilita. De hecho, es sorprendente ver que con todo lo que ha sucedido recientemente (la crisis financiera, los ataques terroristas, la recesión, etc.) el dólar no haya caído más. La perspectiva de un conflicto con Irak y las incertidumbres económicas han creado una fuerte motivación para que los inversores diversifiquen sus activos y para que ciertos capitales, particularmente los del Próximo Oriente, sean transferidos del dólar al euro".

Pero la baja del dólar no será duradera, toda vez que, en el curso de este año, deberíamos ver la aparición de un ciclo más definido en Estados Unidos. Debe apreciarse pronto la recuperación y, de trimestre en tri-

mestre, han de aparecer tasas de crecimiento cada vez más importantes. Esto por lo que se refiere a Estados Unidos.

Para Europa, el problema es que la baja de dólar supone la depreciación de las divisas de los mercados emergentes. Esto hará más competitivas a las exportaciones asiáticas, y particularmente las de China.

El año 2003 va a reflejar un marcado contraste en términos de crecimiento, entre Estados Unidos y Europa. Entonces se verá cuántas son, todavía, las posibilidades que aún le quedan a la Reserva Federal, las cuales, por supuesto, van más allá de la utilización del tipo de interés. El propio Greenspan ha indicado que dispone de instrumentos variados, como puede ser, v.g., la compra de obligaciones del Estado.

Por cierto, se hace difícil defender la idea según la cual una nueva reducción de los tipos de interés en Europa cambiaría las perspectivas económicas del continente. Hay otras posibilidades. Teniendo en cuenta el

sincronismo que existe con la economía norteamericana, el BCE puede esperar mucho de los efectos en Europa de la recuperación de Estados Unidos.

Todo cuanto se diga sobre el futuro del dólar puede parecer simple especulación. Pero todo hace pensar que el billete verde debería apreciarse de nuevo a no tardar, y a situar la relación entre dólar y euro en 0,90 dólares el euro. Digamos que esto podría ser una realidad el próximo mes de junio. Pero las previsiones de guerra hacen inciertos todos los cálculos. En caso de solución política del conflicto, la apreciación del dólar podría ser más rápida. Si esto no es así, la revalorización tardaría más.

El plan fiscal de Bush, atacado

(*The Boston Globe - Herald Tribune* de 12 de febrero)

Utilizando un lenguaje inusual por su dureza, diez recipiendarios del Premio Nobel de Ciencia Económica han criticado la propuesta de reducción de impuestos del presidente Bush, subrayando que no serviría para revitalizar a corto plazo la economía norteamericana y que conduciría a déficit presupuestarios que pondrían en peligro el crecimiento más adelante.

Los laureados Nobel, entre los que figuran Daniel McFadden y Joseph Stiglitz, representan una gran variedad de puntos de vista, a veces contradictorios. En su mayoría, sin embargo, se muestran a favor de un código fiscal progresivo y de la intervención del gobierno federal en la economía.

Algunos de los economistas —deseosos de influir en la opinión pública en un momento en que el Senado se prepara para debatir, esta semana, el proyecto de presupuesto y el plan fiscal que supondría la mayor reforma fiscal desde la presidencia de Reagan— están especialmente preocupados por la probabilidad de que los crecientes déficit dejarían menos dinero para una variedad de servicios fundamentales.

Los diez premios Nobel citados figuraron entre los 450 economistas que recientemente firmaron un manifiesto objetando el plan fiscal de Bush.

"El recorte fiscal propuesto por el presidente no es la respuesta" a los problemas económicos, decía la declaración, que fue coordinada por el Economic Policy Institute de Washington.

En una conferencia de prensa, el lenguaje más fuerte de los laureados fue utilizado para atacar la propuesta del presidente de suprimir el impuesto personal sobre la renta que grava los dividendos, que supone alrededor de la mitad del propuesto recorte de 695 mm. de dólares en diez años.

Franco Modigliani, del MIT, que recibió el Nobel en 1985, calificó el plan de "descabellado" (*preposterous*). McFadden, el recipiendario del año 2000, se refirió al plan como "un arma de destrucción masiva dirigida a la clase media".

Sobre todo, se atacó el plan Bush con argumentos económicos, no políticos, con críticas procedentes de otros economistas —algunos del círculo de Wall Street— según las cuales las propuestas no proporcionan la suficiente ayuda directa a los empresarios o a los ciudadanos con rentas medianas y bajas, de quienes puede pensarse que gastarían el dinero inmediatamente.

Economistas conservadores prominentes, entre los que figuraban Martín Feldstein, de Harvard, y Kevin Hassett, del American Enterprise Institute, se entrevistaron con Bush el mes pasado para apoyar la supresión del impuesto sobre los dividendos. Dijeron que la medida disminuiría el coste del capital, haciendo las acciones de las empresas más atractivas para los inversores, lo que estimularía la inversión. Y Milton Friedman, el Nobel de 1976, escribió un artículo en *The Wall Street Journal* aplaudiendo el plan, toda vez que éste —dijo— reduciría automáticamente la capacidad del Estado.

La Administración Bush ha señalado que su plan elevaría el crédito por niño o niña de 600 a 1.000 dólares. Este crédito, dijeron los representantes de la Administración, favorecería a las clases medias. Pero McFadden, de Berkeley, calificó el plan del presidente de "anti-estimulador".

Si bien los economistas aceptan, en general, que los déficit aumentan en tiempos económicamente malos, con lo que proporcionan sus propios estímulos, los críticos añaden que los déficit a largo plazo previstos por el plan Bush pueden provocar más daños porque programas que benefician al norteamericano medio, tales como las obras públicas, también estimulan a la economía a largo plazo.

"Hay mejores maneras de estimular la inversión", ha dicho Lawrence Klein, de la Universidad de Pensilvania, premio Nobel de economía de 1980.

Temor por el poderío industrial de China

(*The Economist* de 15 de febrero)

Si hay un artículo que sea la quinta esencia de la producción industrial china éste es la bicicleta. Pero la bicicleta se ha convertido también en un símbolo de lo que el resto del mundo más teme de China. El símbolo de que su fenomenal y rápido crecimiento sólo puede ser sostenido a expensas de otras economías, tanto desarrolladas como en vías de desarrollo. El éxito de China en la fabricación de bicicletas ha afectado a la producción de vehículos de dos ruedas en todas partes. Los chinos fabrican ahora el 60 por 100 de las bicicletas del mundo, el 86 por 100 de las cuales es vendido a Estados Unidos.

En todo el mundo disminuye el precio de las bicicletas. En Ghana, por ejemplo, el coste de una *mountain bike* modesta ha bajado de 67 a 25 dólares en los últimos dos años. El único país capaz de hacer frente a los bajísimos salarios de China es India. Las industrias

rivales de Iberoamérica y África apenas pueden sobrevivir.

¿Qué vendrá después de las bicicletas? Los pesimistas temen que seguirá una serie de otras industrias. El sector textil y de la confección, que emplea abundante mano de obra, se halla ya en una situación de pánico. Durante años, los países ricos han estado obstaculizando el comercio mundial de prendas textiles con un complicado sistema de contingentes de importación. Como resultado de ello, mucha gente de los países pobres —tales como Indonesia, Mauricio, México y Pakistán— ahora dependen de la fabricación de lo que les permiten los contingentes establecidos. Incluso firmas de los países ricos —sobre todo en las Carolinas— han seguido subsistiendo detrás de las barreras de los cupos.

China es la pesadilla de dichos trabajadores. Es ya, con mucho, el mayor exportador mundial de artículos confeccionados, con unos salarios medios en la industria de 0,40 centavos la hora, menos de una tercera parte de, v.g., México. Ahora que China pertenece a la Organización Mundial del Comercio, además, se beneficiará de un acuerdo alcanzado por sus miembros en virtud del cual los contingentes deberán haber desaparecido en 2005. Como resultado, según estimaciones del Banco Mundial, la participación China en las exportaciones de artículos confeccionados aumentará de alrededor del 20 por 100 hoy al 50 por 100 al final de esta década.

Se espera que zapatos, semiconductores y televisores vengan a continuación. China fabrica ya más de la mitad de los zapatos del mundo, y Malasia contempla asustada ante el éxodo de factorías electrónicas de Penang, una isla de la que se quiso hacer un nuevo Silicon Valley, a Guandong y al delta del Yangzi. Heinrich von Pierre, el jefe de Siemens, ha llamado al país "una factoría global" para su firma. Se hacen comparaciones con Manchester durante la Revolución Industrial. China, se dice, se está convirtiendo en "el taller del planeta".

Andy Xie, economista de Morgan Stanley con residencia en Hong Kong, admite que hacia 2005 las exportaciones chinas podrían haber superado a las de Japón. A su juicio, China tiene mucho que ver con la deflación en otros países, toda vez que da lugar a guerras de precios y presiona sobre los márgenes de beneficio de empresas de todas partes. La industrialización china —dice Xie— desprecia los activos industriales fuera de China.

Por otra parte, ha empezado ya la exportación china de automóviles. El año pasado su producción excedió por primera vez el millón de vehículos, esperándose que aumente un 20 por 100 este año. ¿Quién fabrica estos coches? Piénsese en Volkswagen y en General Motors. China es ya el principal mercado de VW fuera de Alemania, y Ford espera que China llegue a ser más importante para esta firma que Alemania y Japón antes de cinco años. Incluso cuando son montados localmente, muchos de los componentes son importados.

A medida que China crece, se convierte por otra

parte en un gran mercado para las mercancías de otros países. Si nada se opone a este proceso, los beneficios serán generales.

La economía china es ya enorme. En términos de dólar, su PIB es el sexto del mundo, justo por debajo del de Francia. En términos de paridad del poder de compra (después de corregidas las diferencias de precios entre las economías), es segunda, sólo precedida por la norteamericana. Su tasa de crecimiento es extraordinaria. La cifra oficial del año pasado fue del 8 por 100, la mayor de las grandes economías mundiales. Muchos economistas creen que se trata de una cifra exagerada por varios conceptos, pero nadie duda de que la economía china se halla en una gran fase expansiva.

Sea como fuere, es la fuerza de China como país exportador lo que inquieta a otros países, principalmente a los más estancados de la región. [...]

La economía francesa, en apuros

(*Le Monde* de 15 de febrero)

La inquietud sobre la situación económica ha llegado al Elíseo. "Hace seis meses, se creía que la situación no sería fácil. Hace tres meses, se pensaba que sería difícil. Desde hace pocos días, se sabe que será dramática". He ahí los términos utilizados por Jérôme Monod, consejero de Jacques Chirac, para describir la economía francesa. El año 2003 ha empezado mal, y el gobierno sabe que su previsión oficial de crecimiento para este año (2,5 por 100) no puede cumplirse. Entre los riesgos de guerra en Irak y la ralentización económica mundial, la actitud de espera de jefes de empresa se impone, y los anuncios de planes sociales se multiplican.

El consumo, hasta ahora, ha salvado el crecimiento, pero está dando señales de debilidad. Frente al aumento del paro, los franceses muestran una moral vacilante, y sus compras son menos dinámicas. Sus gastos en consumo de productos manufacturados, que representan aproximadamente una tercera parte de sus gastos totales, no crecieron más que un 0,2 por 100 en el cuarto trimestre de 2002, frente a un 0,7 por 100 en el tercero. "Para enero no se dispone aún de cifras conocidas, pero se sabe que las ventas de automóviles, por ejemplo, han sido malas, por lo que los constructores han dejado de hacerse ilusiones", ha manifestado el jefe del servicio de la coyuntura del Insee, quien prevé una disminución del consumo de las familias en el primer semestre de 2003. Y esto tanto más cuanto que su poder de compra se ve disminuido por la subida de los precios del petróleo.

En ese contexto, los economistas piensan en un crecimiento inferior al 2 por 100 este año, situándose su "consenso" en el 1,7 por 100. Pero son cada día más los que piensan que podrían verse pronto obligados a revisar tales cifras a la baja según sean las decisiones que se adopten a propósito de la guerra en Irak. Nuestra última previsión es del 1,5 por 100, pero sabemos que no podremos sostenerla, ha dicho una economista de So-

ciété Générale, y deberemos reducirla al 1 por 100 para 2003. Las incertidumbres que pesan sobre la economía francesa, en efecto, son numerosas, tanto externas (situación internacional, nivel del euro, precio del crudo) como internas (empleo, política presupuestaria).

La resolución del conflicto iraquí será determinante, en especial para la evolución de la economía norteamericana. Pero las consideraciones geopolíticas no lo son todo. La grave situación económica de Alemania (0,2 por 100 de crecimiento en 2002, menos del 1 por 100 previsto para 2003) no es sólo imputable a la mala situación mundial. En cualquier caso, es muy inquietante para Francia, que es su principal consocio.

La subida de la moneda europea atenúa un poco el encarecimiento del petróleo, pero ocasiona principalmente una reducción de los beneficios de las empresas. La apreciación del euro empezó a manifestarse en el cuarto trimestre de 2002. El Insee ha calculado que una apreciación del 10 por 100 del euro cuesta medio punto de crecimiento en el horizonte de un año.

Por otra parte, los economistas temen que las empresas reduzcan drásticamente sus efectivos. Todo da a entender que debe producir una corrección fuerte, que no ha tenido todavía lugar. Pero las empresas francesas que han retrasado los ajustes difícilmente podrán evitarlos. La industria, hoy en recesión, destruye empleo desde el año pasado. Los servicios, que hasta ahora habían sido creadores de puestos de trabajo, es probable que dejen de serlo, toda vez que las empresas que quieren reducir sus costes recurren menos a los servicios externos. Por lo que se refiere a las familias, recortan igualmente ese tipo de gastos (turismo, ocio).

Según la última encuesta trimestral del Insee en los servicios, publicada el 31 de enero, los patronos del sector terciario son pesimistas a propósito de la evolución del empleo en sus sectores de actividad. Una degradación acelerada sería nefasta para el consumo, y esto tanto más cuanto que las familias, poco confiadas ante el futuro, es poco probable que recurrieran a su ahorro, a pesar de lo elevado de éste: cerca del 17 por 100.

El último riesgo citado para los economistas es la política presupuestaria. Las finanzas públicas se hallan en mal estado. En 2002, los déficit representarán cerca del 3 por 100 del PIB, el límite fijado por el tratado de Maastricht. Si la recuperación no se produjera en 2003, el déficit se agravaría. ¿Qué haría Francia, incluso teniendo en cuenta que la Comisión Europea ha indicado ya que una guerra constituiría una "circunstancia excepcional" y que, por lo tanto, las condiciones del pacto de estabilidad se verían suavizadas?

Greenspan ataca la estrategia fiscal de Bush

(The Economist de 15 de febrero)

Sólo una semana después de conocido, el proyecto de presupuesto de Bush se ve atacado por todos los flancos. Una gran parte de las críticas no puede sor-

prender. Así, los demócratas, por ejemplo, están irritados tanto por los planes de aquel de más reducciones de impuestos como por las propuestas de reforma de los gastos sociales tales como el seguro de enfermedad para los pobres. Los demócratas, por lo demás, acusan a Bush de dividir al país "por la raza y por la fortuna" en un tiempo de guerra, con un presupuesto que favorece a los ricos y castiga a los pobres.

Pero no todos los ataques pueden ser desechados por razones partidistas. Esta semana, Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, echó un jarro de agua fría a los recortes fiscales propuestos por Bush cuando presentó su informe semianual ante el Congreso. Dedicando la mayor parte de su exposición a cuestiones fiscales, Greenspan advirtió del riesgo de aumentar los déficit fiscales y de la importancia de restablecer la disciplina fiscal. Contradiciendo las opiniones de los economistas de la Casa Blanca, Greenspan dejó claro que, a su juicio, unos mayores déficit incrementarían los tipos de interés y resultarían perjudiciales para la economía.

El presidente del banco central se mostró favorable a la idea central de Bush y a la eliminación de la doble imposición de los dividendos. Pero insistió en que tal reforma debería ser neutral por lo que se refiere a los ingresos (*revenue neutral*): el dinero perdido por el gobierno debería ser obtenido en otras partes. Y lo que resultó más crítico aún, Greenspan dijo que era "prematuro" establecer más estímulos fiscales ahora. Lo que frenaba realmente a la economía, según Greenspan, eran las incertidumbres geopolíticas presentes. Los políticos deberían esperar a que éstas desaparecieran (por ejemplo, al término de la guerra). Entonces se vería si son necesarios nuevos estímulos.

Dada la fama de Greenspan de enemigo de los déficit, sus observaciones no deben sorprender. Sea como fuere, el respeto que les merece a los legisladores del Capitolio, particularmente a los republicanos, hace que los comentarios de Greenspan supongan un duro golpe para la casa Blanca. El caso es que los planes fiscales de Bush habían tenido ya una recepción fría entre numerosas personalidades de su partido.

En la Cámara de Representantes, Bill Thomas, presidente del importante Ways and Means Committee y, generalmente, un ávido reductor de impuestos, ha reaccionado escépticamente ante el plan Bush. Su desaprobación puede ser parcialmente territorial. A Thomas le gusta redactar su propia ley fiscal y no sólo colaborar en la aprobación del proyecto de Bush.

El verdadero problema, sin embargo, es el Senado. Varios senadores Republicanos se manifestaron públicamente en contra del plan cuando éste vio la luz, el mes pasado. A partir de entonces, las proyecciones del déficit han empeorado y el equipo de Bush ha añadido todavía más recortes en el proyecto final. Como resultado de ello, el coro de preocupación sobre los déficit presupuestarios sigue aumentando en el Senado. Los comentarios de Greenspan no harán más que fortalecer las voces en contra.

Una Casa Blanca claramente preocupada está esforzándose ahora para salvar una parte importante de

la agenda interior de Bush. A pesar de la inminente guerra, el mismo Bush va a aparecer en varios actos destinados a promover su plan fiscal. Por otra parte, sin embargo, el presidente parece haber retrocedido en algunas áreas.

En cualquier caso, incluso después de la intervención de Greenspan, la Casa Blanca persiste en sus grandes proyectos. Según el portavoz de Bush, éste espera obtener por lo menos la aprobación para una parte importante de su plan.

Problemas para la Ronda Doha

(*Financial Times* de 19 de febrero. Editorial)

Cuando los ministros de Comercio de casi todo el mundo y otros y altos cargos de Estados Unidos, la Unión Europea y unos 20 representantes de otros países se reunieron en Tokio el pasado fin de semana, recibieron una severa advertencia por parte del director general de la Organización Mundial de Comercio. Supachai Panitchpadki les dijo que la Ronda de negociaciones comerciales de Doha iba a entrar en su fase decisiva sin que hubiera aún señales de haberse establecido compromisos esenciales.

El mensaje es correcto, pero no está nada claro que fuera escuchado. El encuentro no eliminó diferencias. En realidad, la mayor parte del mismo no fue más que una reiteración de posiciones negociadoras ya conocidas, y sólo sirvió para subrayar la profundidad de las divisiones entre los miembros de la OMC. Las perspectivas, pues, no pueden ser más sombrías.

Sólo puede esperarse que el espectáculo de Tokio sirva para concienciar a los gobiernos de la necesidad de acabar con la palabrería y de entrar de una vez en las cuestiones serias. La primera oportunidad para ello se les presentará a las representaciones de los países de la OMC la semana próxima en Ginebra, donde escucharán las propuestas de Stuard Harbinson, presidente del consejo agrícola de la Organización, sobre los que deban ser los parámetros de negociaciones substanciales sobre reducción de aranceles, cupos y subvenciones para los productos agrarios.

El borrador de propuestas ha sido criticado por todos lados. Las divergencias entre los gobiernos sugieren que Harbinson puede haber encontrado un equilibrio bastante acertado. Los ministros le pidieron en Tokio que preparara una nueva redacción de sus propuestas. Sin embargo, no se puede esperar que se esfuerce en encontrar posiciones comunes, si los gobiernos no dan muestras de rectificar sus actitudes iniciales.

Si el punto muerto en el que se halla el tema agrícola ha de superarse, la posición que más ha de variar es la de la Unión Europea. Sus subvenciones a la agricultura son las mayores del mundo y las que más distorsionan el comercio del sector, por no hablar de las grotescas barreras a la importación de productos tales como el azúcar. Dadas las diferencias que existen sobre la materia entre los propios miembros de la UE,

ésta se ha visto forzada a utilizar la intransigencia y las tácticas diversionistas.

La UE trata de complicar la agenda de la OMC con peticiones de nuevas reglas sobre salubridad de los alimentos, el medio ambiente y nombres geográficos, así como sobre competencia e inversión. Otros miembros sospechan que las propuestas de la UE no son más que una manera de torpedear las negociaciones sobre liberalización del comercio agrícola.

La UE necesita desmentir rápidamente tal impresión superando las divisiones entre sus miembros y mostrando que está firmemente a favor de la reforma del comercio agrícola. Si no lo hace, lo más probable es que sus demandas no conduzcan a ninguna parte.

Pero tienen que ocurrir muchas más cosas. La Casa Blanca debe cesar de debilitar a sus negociadores que apoyan las objeciones injustificadas de las compañías farmacéuticas que se oponen al acuerdo, en el seno de la OMC, sobre patentes y medicinas esenciales. Por otra parte, India, en su improvisado papel de líder del mundo en vías de desarrollo, debe poner fin a su actitud manifiestamente obstruccionista.

Ahora bien, es la agricultura, sin duda, la cuestión esencial que se debate en la Ronda Doha, siendo la UE el principal obstáculo con el que han de tropezar las negociaciones sobre su posible liberalización. Pero si la UE persiste en su actitud de mantener de pie su obsoleto sistema de comercio y su PAC, merece sin duda el duro epíteto de "Vieja Europa" (*Old Europe*) e incluso algo peor.

Mantequilla y cañones

(*Le Monde* de 22 de febrero. Editorial)

Estados Unidos ha registrado un déficit comercial récord, en 2002, de 435 m.m. de dólares, fuente de un déficit global de la balanza de pagos equivalente al 5 por 100 del PIB. Esto significa, en pocas palabras, que los norteamericanos viven muy por encima de sus medios. Y pueden hacerlo porque otros países, los que les venden productos, conservan los dólares obtenidos y los colocan en productos financieros de Norteamérica. Esta facilidad, única en el mundo, dura desde hace varias décadas y permite que Estados Unidos pueda permitirse disponer a la vez de mantequilla y de cañones, y añadir a su supremacía económica gastos militares gigantescos que aplastarían a todos los ejércitos del mundo, incluso reunidos. Además, el poderío militar, que ante todo es tecnológico, refuerza a su vez el poderío económico.

En las estadísticas comerciales norteamericanas se observa que el mayor déficit se registra, por primera vez, con China (103 m.m. de dólares), que supera el que se produce con la Unión Europea (89 m.m.) y con Japón (70 m.m.). La Costa Oeste de Estados Unidos supera ya a la Costa Este en los intercambios del país. Cambio que refleja el declive progresivo de Europa en las grandes corrientes comerciales interzonas.

Es precisamente este debilitamiento europeo el que permite la continuidad del mecanismo favorable a Estados Unidos. El euro habría podido reequilibrar al dólar si se hubiera basado en una unión económica sólida y dinámica. Lo que está claro es que los otros países de mundo apenas creen en ello. El dólar sigue representando el 73 por 100 de las reservas monetarias mundiales. Se suelta el euro y se guarda el dólar. Son los asiáticos los que lo hacen en primer lugar, y son ellos los que principalmente financian los déficit norteamericanos. ¿Porqué lo hacen? Porque Estados Unidos representa a su juicio posibilidades de inversiones seguras y, normalmente, más rentables (la bolsa norteamericana ha bajado mucho menos que las bolsas continentales europeas). Porque sin cambiar los dólares obtenidos con las exportaciones en su propia moneda les permite mantener las divisas asiáticas a un nivel bajo, lo que facilita sus exportaciones. Basando su desarrollo económico en la exportación, el Japón ayer, China hoy, y todos los "dragones" después, refuerzan el poderío del dólar y de Norteamérica. Es evidente que Europa, incapaz de mover adecuadamente sus piezas, es la que corre el riesgo de sufrir las consecuencias.

Ese juego, sin embargo, no puede durar indefinidamente, toda vez que Estados Unidos va acumulando, año tras año, una deuda que más pronto o más tarde deberá rembolsar. Si el déficit continúa aumentando como en el últimos tiempos, se doblará en diez años. He ahí una nueva burbuja que puede estallar cuando los mercados financieros descubran, de golpe, que esto no puede durar más. El dólar podría entonces caer brutalmente, provocando un nuevo choque que afectaría a toda la economía mundial. Pero mientras Europa no decida pesar realmente, los norteamericanos pueden sentirse tranquilos.

Walt Rostow

(*The Economist* de 22 de febrero)

Walt Rostow, ex consejero de la presidencia de Estados Unidos, murió el 13 de febrero pasado, a la edad de 86 años.

Una mañana temprana, en 1958, Walt Rostow llegó al domicilio de John Kennedy en el barrio de Georgetown de Washington. Había sido invitado a desayunar. Las atenciones de Kennedy por las personas que podían resultarle útiles en su campaña por la presidencia del país, una invitación al desayuno no era más que un ofrecimiento cortés. No tenía la importancia de una comida o cena, pero era posiblemente más significativa que la cita para tomar una copa en un bar o que una invitación para un "te político", una ceremonia ofrecida normalmente por la esposa de Kennedy, Jacqueline. En aquel desayuno, los dos hombres se entendieron bien. Los dos tenían algo más de 40 años, y se hablaban, por consiguiente, hacia la mitad de sus vidas, según cálculos ordinarios, pero eran jóvenes aún para sus aspiraciones a los más altos cargos políticos. Rostow sugirió un slogan para la campaña de Kennedy: "Hagamos que este país se mueva de nuevo". En 1961, Kennedy se convirtió en el presidente más joven de la

historia de Estados Unidos, y Rostow se incorporó a su equipo de consejeros.

En 1969 Rostow había publicado *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*. Según el autor, si los países pobres consiguieran capital suficiente para su "despegue" (*take-off*), o para crecer con rapidez, adoptarían el capitalismo y la democracia, y no el comunismo. De hecho, Estados Unidos se sentía desalentado por sus programas de ayudas. La mayor parte del dinero estaba siendo malgastado por los países pobres o iba a parar a los bolsillos de sus líderes, en vez de ser un instrumento útil para contener el comunismo. Pero las ideas Rostow coincidían con el sentir de la administración Kennedy. Éste declaró los años 1960 como "la década del desarrollo", y Rostow fue autorizado para aplicar sus ideas.

Rostow se sintió particularmente preocupado con el Sudeste asiático. Vietnam del Sur recibía ayuda norteamericana, y prosperaba. Pero estaba siendo socavado por guerrillas infiltradas del Vietnam comunista del Norte. Si el Sur caía, temía Rostow, una serie de países caerían en manos comunistas como fichas de dominó: Cambodia, Tailandia, Malasia y Singapur. Su remedio era que Estados Unidos debía utilizar la fuerza para expulsar a las guerrillas y hacer posible que el país prosiguiera con éxito su desarrollo. Fue esta política, aparentemente muy meditada, la que condujo a Estados Unidos a lo que se llamó la guerra del Vietnam.

Su nombre entero era Walt Whiteman Rostow. No mostró nunca afición alguna por la poesía, pero en otros campos llenó cumplidamente las esperanzas de sus padres —emigrantes judíos procedentes de Rusia— en el sentido de que llegó a ser un norteamericano triunfador. Se graduó en Yale a la edad de 19 años y pasó tres años como un universitario de Rhodes en Oxford. En la segunda guerra mundial estuvo agregado al Office of Strategic Services, una unidad del servicio secreto, seleccionando objetivos de Alemania para los bombarderos norteamericanos, alcanzando el grado de comandante.

Después de la guerra pasó cierto tiempo como asesor del gobierno sobre Alemania y trabajando en el Plan Marshall, el programa de ayuda de Estados Unidos para Europa. Enseñó historia de la economía en el Massachusetts Institute of Technology y otras universidades, y trabajó en su libro sobre crecimiento económico, el tema que le aproximó a Kennedy. Dicho libro sigue siendo la más conocida de sus obras.

El consejo de llevar adelante la operación de Vietnam fue frecuentemente criticado entre los colaboradores de Kennedy. La opinión —pública— del propio Kennedy fue que el presidente estaba comprometido a sostener el Vietnam por lo menos hasta las siguientes elecciones norteamericanas de 1964. Cuando el presidente fue asesinado en 1963, Estados Unidos tenía 16.000 "consejeros" militares en Vietnam, los cuales instruían al ejército del Sur del país en la guerra anti-guerrillas, aunque, por lo menos oficialmente, no había soldados norteamericanos en combate.

El sucesor de Kennedy, Lyndon Johnson, adoptó una posición más dura sobre el conflicto del Vietnam.

Promovió a Rostow elevándole al puesto de asesor de seguridad nacional, uno de los cargos de mayor relieve de la administración, ocupado en la actualidad por Condoleezza Rice. Bajo lo que se llamó "la tesis de Rostow", tropas de combate norteamericanas fueron enviadas al Vietnam en cantidades cada vez mayores, y el Norte fue bombardeado, primero contra objetivos específicos y después contra todo el país. Rostow se ganó así fama de "halcón", o mejor dicho, dadas sus buenas maneras, de "oveja con vestido de lobo", como le llamó un comentarista. Rostow, según sus colegas, fue siempre optimista, y pretendió que los soldados norteamericanos y sudvietnamitas estaban ganando la guerra, ocasionando grandes cifras de muertos a los vietnamitas del Norte. Pero otros contaban los muertos norteamericanos, que fueron más de 50.000, de los 550.000 que sirvieron en Vietnam. Estados Unidos empezó a retirarse cuando Richard Nixon fue elegido presidente, en 1969, y finalmente se produjo la retirada final, en 1973. El Sur se rindió al Norte en 1975.

Cuando esto ocurrió hacia algún tiempo ya que Rostow había reanudado sus actividades docentes, enseñando y escribiendo libros. Frecuentemente se le entrevistaba para preguntarle por la guerra. Rostow reconocía que había sido una experiencia muy amarga para Estados Unidos, pero varió su punto de vista de que se había conseguido el objetivo principal: la guerra, según él, había retrasado el avance comunista lo suficiente para dar lugar a que el Sudeste asiático tuviera tiempo de crecer económicamente. Su papel en el conflicto del Vietnam, decía Rostow, fue el de un economista desarrollista.

Crecimiento inseguro en USA

(Greg Ip, en *The Wall Street Journal Europe* de 21-23 de febrero)

Un déficit comercial récord, unos índices económicos a la baja y un incremento del paro muestran una economía desprovista de vitalidad.

El déficit del comercio internacional de bienes y servicios creció hasta alcanzar 44,24 m.m. de dólares en diciembre, frente a una cifra revisada de 40 m.m. en noviembre, según cifras oficiales del Departamento de Comercio. Las exportaciones bajaron un 2,6 por 100, ó 2,13 m.m., la mayor caída mensual desde septiembre de 2001, al tiempo que las importaciones aumentaban un 1,7 por 100, ó 2,11 m.m. Las exportaciones fueron afectadas por la disminución de las ventas de equipo capital. Las importaciones, por otro lado, subieron en una amplia serie de categorías.

Para el conjunto de 2002, el déficit comercial registró una cifra récord de 435,22 m.m. de dólares (4,2 por 100 del PIB), un 21,5 por 100 mayor que en 2001.

La economía, que estuvo en recesión a lo largo de la mayor parte de 2001, creció un 3 por 100 a lo largo de los primeros meses de 2002, antes de ralentizarse y quedar en el 1 por 100 en el cuarto trimestre. Ha habido ciertas señales de recuperación en enero, pero desde entonces la economía de Estados Unidos ha debido

hacer frente con la creciente perspectiva de una guerra con Irak, el miedo al terrorismo y una nevada extraordinaria.

El Conference Board, el grupo de investigación sin ánimo de lucro, ha señalado que el índice compuesto de los principales indicadores económicos, diseñado para prever movimientos en la economía en su conjunto, bajó un 0,1 por 100 en enero, frente a diciembre, después de tres meses consecutivos de ganancias.

Separadamente, el Departamento de Trabajo hizo saber que el número de parados aumentó en 21.000 la semana pasada, hasta alcanzar un máximo de siete semanas de 402.000. Las cifras en este terreno muestran que el paro total ni sube ni baja apreciablemente.

También esta semana, tanto los bancos de la Reserva Federal de Nueva York como de Filadelfia han informado que la actividad industrial en sus regiones se ralentizó substancialmente a principios de febrero, frente a enero, aunque siguió subiendo.

El G7 Group una entidad privada dedicada a la investigación económica, en un informe difundido hoy, ha dicho que su índice industrial de inversión industrial señala que el gasto de las empresas continúa estancado. Dicho índice, que está compuesto con datos destinados a seguir la inversión general en equipo y construcción, cayó (-28 frente a -17) el pasado trimestre. El Group ha precisado que eso indica que la inversión aumentará sólo un 0,6 por 100, tasa anual, en el actual trimestre, frente al 1,5 por 100 el cuarto trimestre de año pasado. "El crecimiento irregular, unido a las incertidumbres que rodean la confrontación de Estados Unidos con Irak, han impedido una inversión muy necesitada" ha señalado el Group.

Los precios a la producción crecieron el 1,6 por 100 en enero, frente a diciembre, el mayor incremento mensual en 13 años. Esto refleja un mayor aumento de los precios de la energía, pero incluso excluyéndolos, la subida de los precios fue del 0,9 por 100, el mayor incremento en cuatro años, según datos del Departamento de Trabajo.

Fuerte crisis de confianza en EE.UU.

(Eric Leser, en *Le Monde* de 28 de febrero)

"Es la hora de adoptar una decisión si se quiere conservar la posibilidad de evitar una nueva recesión. Cada día que pasa sin saber si habrá o no una guerra debilita a la economía. No sólo la actividad se ve paralizada sino que el coste de un eventual conflicto será cada día más difícil de soportar". El temor de una guerra "reduce los gastos (de los consumidores), aumenta la ansiedad, incrementa los precios de la energía. Resolver la crisis geopolítica es lo más importante que se puede hacer para reanimar el pulso de la economía". Así se expresaba John Snow, el propuesto secretario norteamericano del Tesoro, hace escasos días ante la televisión.

El índice de confianza de los consumidores, calcu-

lado por el Conference Board, el instituto de previsión, cayó el pasado mes al segundo nivel más bajo de su historia. Sólo el choque de los atentados del 11 de septiembre de 2001 se había traducido en un descenso mayor. Otra medición del pesimismo reinante viene reflejada en el hecho de que el porcentaje de personas interrogadas por el Conference Board sobre si prevén un aumento de sus rentas en los próximos seis meses es el menor desde 1967.

La situación es tanto más preocupante cuanto que la salud de la economía norteamericana ha descansado desde hace tres años esencialmente en el consumo. Éste representa un poco más de los dos tercios del PIB. Las familias han sostenido a la economía, permitiéndole superar la recesión de 2001, los ataques del 11 de septiembre y las consecuencias del estallido de la burbuja de la bolsa. Difícilmente podrán seguir haciéndolo durante mucho tiempo.

"Nunca había estado tan baja la confianza de los consumidores", ha dicho el jefe de los economistas de Merrill Lynch. "La incertidumbre geopolítica erosiona la confianza, pero también se debe hacer frente a un choque petrolífero, noticia muy mala para el poder de compra. No sé si todo el mundo se da verdaderamente cuenta de la vulnerabilidad actual de la economía. Nadie había previsto la tempestad que nos azota, con una subida simultánea de los precios de la gasolina, del gas natural y del fuel doméstico", añade aquel.

La debilidad de la economía tendrá otra consecuencia, en el sentido de hacer menos soportable el coste de la guerra. Estados Unidos podría registrar este año y en 2004 déficit presupuestarios record de 304 y 307 mm. de dólares, respectivamente. Esto sin tener en cuenta el coste mismo de la guerra.

La Administración ofrece ahora una primera idea de lo que puede representar todo ello. De momento se dispone a pedirle al Congreso autorización de gastos suplementarios por valor de 60 a 95 mm. de dólares. Esta suma no comprende las compensaciones prometidas a Turquía y a otros países aliados, ni los gastos ligados a la eventual presencia en suelo iraquí de tropas norteamericanas más allá de seis meses. El coste del conflicto podría superar los 100 mm. de dólares. Esta cifra es coherente con la que adelantó ("entre 100 y 2.000 m.m. de dólares") en 2002 Lawrence Lindsey, ex-consejero económico de la Casa Blanca. Su desliz llegó a crear una polémica que contribuyó a su cese en el citado puesto.

Entre las variables difíciles de medir hoy figura, por supuesto, la duración de los combates. Una guerra de dos meses en la que intervengan 250.000 hombres podría costar 40 mm. de dólares. Cada día de guerra suplementario costaría 500 millones de dólares. "Estas estimaciones son netamente superiores a lo que se había anticipado", dice un analista del Centro para las Previsiones Estratégicas y Presupuestarias, un centro de estudios de Washington. "Sugieren dos cosas: bien que las fuerzas necesarias serán más importantes de lo previsto, bien que el conflicto será más largo. Esto hará que el presupuesto para 2004, año electoral, sea más difícil de establecer, y que las reducciones de impuestos deseadas por la Administración resulten poco probables".

Un sondeo realizado por el Pew Research Center publicado el 26 de febrero muestra que el 46 por 100 de los norteamericanos desapruaban la política económica del gobierno Bush, y que el 43 por 100 de aquellos la aprueban. Es la primera vez que el número de descontentos supera al de los satisfechos.

Economía USA: lo negativo supera a lo positivo

(Paul Krugman, en *The New York Times - Herald Tribune* de 1-2 de marzo)

O sea que Glenn Hubbard ha dimitido como presidente del Consejo de Asesores Económicos, para pasar más tiempo con la familia, naturalmente. Lo que habrá sufrido, ¡el pobre hombre! Gregory Mankiw, su sucesor, es un gran economista, pero no importa: cuando los *apparatchiks* políticos que adoptan todas las decisiones en esta administración deseen conocer la opinión de Mankiw se la preguntarán.

El punto de vista convencional entre los pronosticadores indica ahora un crecimiento de un poco más del 3 por 100 a lo largo del año en curso. Un crecimiento a este ritmo apenas basta para acompañar la creciente productividad y una fuerza laboral en expansión. No basta para reducir las cifras del paro. Y un gran número de pronosticadores piensa que el punto de vista convencional es súper optimista, y que las cosas todavía empeorarán.

Una razón es el aumento de los precios del petróleo, que opera como un substancial incremento de impuestos, absorbiendo gastos que de otra forma podrían haberse destinado a la creación de empleo. Y olvidarse de las alegres predicciones de petróleo barato para cuando Saddam se haya ido. Es cierto que los precios del crudo cayeron después de la Guerra del Golfo de 1991. Como señala el Council of Foreign Relations, en aquella época había grandes *stocks* de petróleo, que salieron al mercado tan pronto como la guerra terminó. Esta vez los *stocks* son muy reducidos. Y si la victoria no es tan rápida como se nos promete, o si la posguerra es tan sucia como muchas temen, los precios del crudo podrían subir considerablemente.

Por otra parte tenemos el efecto de la peor crisis fiscal que registran los Estados de la Unión desde la Segunda Guerra Mundial. Iris Lav, del Center on Budget and Policy Priorities, señala que los aumentos de impuestos y los recortes del gasto por los Estados podrían absorber 100 m.m. de la economía nacional en el curso del año.

La ayuda por parte de Washington podría ser algo obvio, elemental, pero la administración Bush rechaza toda subvención.

Finalmente, si las familias, desanimadas, disminuyen su gasto, el cuadro laboral empeorará todavía más.

Así, pues, ¿dónde está la nota optimista? Lo cierto es que hay razones para la esperanza.

Especialmente, después de dos años de baja inversión empresarial, debe haber una demanda positiva para nuevos equipos. A mi juicio, el punto de vista dominante en la Reserva Federal —la cual es considerablemente más optimista que los pronosticadores privados— es que una vez que hayan pasado los temores de la guerra, reaccionará la inversión de las empresas, y la economía ofrecerá mejor aspecto.

Puede parecer que se trata de buenos deseos por mi parte, pero esperemos que sean correctos. También puede ocurrir que la guerra sea un estímulo económico, en la medida en que el Pentágono repona las municiones que se utilicen en Irak.

Pero no se necesita ser un pesimista sistemático para ver que lo negativo supera a lo positivo; que una economía que se halla en una fase deteriorada, lo más probable es que empeore todavía más. Por consiguiente, ¿qué hará la administración para superar esta situación? Nada, naturalmente.

Sí, ya sé que el equipo de Bush ha propuesto rebajas fiscales por alrededor de 1,5 billones de dólares. Pero cuando se les presiona, los altos cargos de la administración admiten que su plan tendrá pocos efectos para la economía en la fase presente. ¿Por qué? Porque éstos son recortes fiscales a largo plazo. Sólo una pequeña parte del total irá a los bolsillos de los ciudadanos este año. Por otra parte, la mayor parte de las reducciones fiscales beneficiarán, naturalmente, a las familias ricas, las cuales probablemente ahorrarán la mayor parte del dinero.

¿Por qué está la administración tan poco interesada en ayudar a la economía?

He ahí mi teoría: el estado depresivo de la economía proporciona un argumento para las grandes y extremadamente irresponsables rebajas fiscales a largo plazo que, después de Irak, constituyen la principal obsesión de esta administración.

Hacer algo más para ayudar a la economía sugeriría que es posible crear empleo ahora sin poner en peligro la solvencia del país, y la verdad es que este no es el mensaje que esta administración desea transmitir.

Mankiw casi me da pena y, según me parece adivinar, no tiene idea de dónde se mete. Estoy seguro que pronto se sentirá frustrado por no ser capaz de tener influencia alguna real en la actual y desastrosa política.

Pero, pensándolo dos veces, reservaré mi simpatía por los 2 millones de personas que han perdido su empleo en los dos últimos años y que no es probable que encuentren nuevo empleo en un futuro previsible.

¿Reformas en el BCE?

(Ed Crooks y Tony Major en *Financial Times* de 5 de marzo)

Si hay algo que los gobernadores de los bancos centrales odian más que la inflación es la indiscreción.

De ahí que, cuando a Lucas Papademos, el nuevo vicepresidente del Banco Central Europeo, se le preguntó qué pensaba de las proyecciones económicas elaboradas por los servicios del banco, dirigidos por Otmar Issing, su respuesta valiera lo que mil palabras. Papademos se limitó a sonreír y cambió de tema.

Las señales de tensión entre Papademos e Issing son la expresión de un enfrentamiento por la esencia del BCE que ha ido creciendo a medida que la economía de la zona euro se ha ido deteriorando. Las estimaciones más recientes que se han filtrado del Fondo Monetario Internacional señalan que el crecimiento de la zona no superará este año al 1,3 por 100, frente al 2,4 por 100 de Estados Unidos.

Según los observadores, ahora, las críticas desde el exterior se ven confirmadas por las voces de los que disienten en el interior de la misma institución. El resultado, a la larga, es probable que sea un cambio fundamental en la manera cómo la política monetaria europea es conducida.

El BCE está lejos de ser lo único que debe ser criticado por los males de la zona euro, naturalmente. El lento y tortuoso ritmo de la reforma de la economía súper regulada, insuficientemente flexible, del continente, es tan responsable como cualquier otra causa. Pero el creciente consenso entre los economistas es que la estrategia que guía las decisiones sobre los tipos de interés —la atención fija puesta en la oferta de dinero y el objetivo de mantener la inflación por debajo del 2 por 100— ha hecho que el banco fuera lento en sus reacciones ante los cambios del medio.

El *ancien régime* del BCE no es fácil que experimente cambios, por el momento. El banco es substancialmente conservador. Las salvaguardas diseñadas para proteger su independencia lo aíslan también de la opinión exterior. Como una institución joven que pretende forjar una economía única partiendo de 12 países distintos, se desvive por asegurar su autoridad a los ojos de los mercados, de los electorados y de los políticos, manteniendo sus desacuerdos en silencio.

El banco, sin embargo, ha puesto en marcha un proceso interno de revisión de su marco de adopción de decisiones, que debe traducirse en un informe que se espera para el 10 de julio. Las recomendaciones, según se espera, serán principalmente cosméticas. Pero el solo hecho de que tal revisión tenga lugar pone de relieve la presión que existe para una reforma.

Noticias procedentes de la *eurowater* de Francfort sugieren que una fracción importante de la junta de gobierno abriga dudas sobre la ortodoxia gestora del BCE, fracción que ha encontrado un líder en Papademos, ex gobernador del banco central de Grecia que se incorporó al BCE el año pasado.

"Papademos es tan importante porque se incorporó al consejo y fue designado presidente al mismo tiempo. No tomó parte en el juego antes, razón por la cual se siente más libre", ha dicho un profesor de la Universidad Bocconi de Milán.

La influencia de Papademos se deriva en parte del

hecho de que Grecia estuviera fuera del euro cuando se definió la estrategia del BCE. Además, sus antecedentes difieren de los de la mayoría de sus colegas. Sus años de formación los pasó en el MIT, Columbia y el Banco de la Reserva Federal de Boston. El discreto Papademos es conocido en Francfort como *the quiet American*. "Papademos es técnicamente, con mucho, el más astuto economista del Consejo del BCE", han dicho de él distinguidos académicos. Se le puede considerar el líder de la "nueva guardia del Banco Central Europeo, constituida por un grupo de gobernadores de bancos centrales nacionales más bien moderados (*dove-ish*) en lo relativo a los tipos de interés y reformas por lo que toca a la estrategia. Issing, el primer economista del banco, es el máximo defensor del *status quo*. Desde el verano pasado, sin embargo, Issing se ha encontrado repetidamente en el lado perdedor de la argumentación.

Otra cuestión que puede tener un peso importante en las eventuales reformas del BCE es la designación del nuevo presidente. [...]

Si, como se espera, éste es nombrado por ocho años, deberá prepararse para una zona euro muy diferente: una eurozona que puede ampliarse hacia el Norte, con la inclusión de Dinamarca, Suecia y Gran Bretaña, y hacia el Este. Con unas tasas de inflación en los países del Este bien por encima, probablemente, de las de la medida de la zona durante muchos años, la ampliación pondrá más presión sobre los precios. Si la tasa media de la inflación de la zona ha de ser mantenida por debajo del 2 por 100, la de Alemania tendrá que bajar todavía más de lo que es ahora.

Esta perspectiva promoverá muy probablemente el cambio más fundamental en la estrategia del BCE: una revisión del objetivo para la inflación.

Europa: frágil recuperación

(G. Thomas Sims, en *The Wall Street Journal* de 5 de marzo)

A pesar de la amenaza de guerra se observa en la zona euro la aparición de algunas ligeras señales de recuperación, si bien las buenas noticias son tan frágiles que no es probable que el Banco Central Europeo deje de pensar en una segunda reducción de los tipos de interés en cuatro meses.

Entre las citadas señales figura una encuesta según la cual el sector industrial del bloque de 12 países se expansiona por primera vez desde agosto. Más específicamente, empresas francesas proyectan aumentar las inversiones este año, y el optimismo entre los alemanes mejora.

Sin embargo, estos escasos indicios de esperanza llegan tarde, son escasos y poco sólidos para persuadir a los ejecutivos de las sociedades y a las autoridades económicas que la segunda economía del mundo, después de la norteamericana, se reactivará con fuerza este año. Entrevistas con empresarios de toda Europa

obligan a la cautela, toda vez que las expectativas de muchos de ellos son poco optimistas.

El presidente de Mahr GmbH, una sociedad alemana que suministra herramientas a la industria del automóvil es muy explícito: "Todas las grandes compañías reducen la inversión, y la situación es extrema en Alemania".

Sólo unos meses atrás, el BCE esperaba que la economía de la eurozona recuperara a últimos de año la tasa de crecimiento del 2 por 100 o del 2,5 por 100 que el Banco Central Europeo considera óptima. En las semanas más recientes, sin embargo, el banco ha modificado sus previsiones internas en la medida en que el desempleo ha seguido aumentando y en que los consumidores han incrementado su pesimismo. Los altos cargos de banco, por otra parte, subrayan que las perspectivas de la inflación mejoran, lo que conduce a pensar que el banco recortará hasta medio punto porcentual su tipo base de 2,75 por 100 en su próxima reunión mensual de mañana jueves (día 6).

"2003 será un año de poco crecimiento", ha dicho Padoa-Schioppa, miembro del consejo ejecutivo del BCE.

A pesar de las actitudes pesimistas, sin embargo, el BCE todavía prevé una reactivación de la economía para más adelante, este mismo año, una posibilidad que ganó credibilidad después de la mejora del sector industrial. A principios de esta semana, una encuesta entre directores de compras puso de manifiesto que el sector, que representa casi un tercio de la economía de la zona euro, se expandió en febrero por primera vez desde agosto.

Berco SpA es un ejemplo de una compañía que sabe cuán tenue es la mejora. Esta empresa italiana fabrica cadenas de acero para sociedades tales como John Deere y Caterpillar. Cuando sus grandes clientes norteamericanos redujeron sus pedidos, Berco empezó a vender componentes a otras partes, pero se pregunta por cuánto tiempo puede contar con sus nuevos clientes. La confianza es mínima.

En algunos casos, la recuperación de la actividad industrial no es más que el reflejo de la precaución ante posibles entorpecimientos de los suministros en el caso de una guerra en Irak.

Otras encuestas muestran también que muchas firmas europeas piensan invertir más en infraestructuras este año, gasto que podría expandirse y afectar a toda la economía. En Francia, por ejemplo, los ejecutivos de la industria esperan incrementar la inversión en un 7 por 100 este año, frente a una reducción del 11 por 100 el pasado año, según datos del Insee. Algunos economistas, no obstante, se muestran cautelosos en esta materia. El propio jefe de previsión económica del Insee, Xavier Bonnet, hace observar que los ejecutivos empresariales se muestran más optimistas a principios de año, sin que siempre se confirmen las esperanzas a lo largo del año. "Así ocurrió en 2002 y así puede ocurrir en 2003".

Otra información esperanzadora se refiere al au-

mento de la confianza de las empresas a lo largo y ancho de Europa, de Bélgica a Italia. Las informaciones sorprendieron especialmente en lo referente a la economía de Alemania, una de las más débiles de Europa. Tanto, que el mismo Otmarr Issing, alemán y primer economista del BCE, expresó su poca fe en la pretendida recuperación diciendo que "una golondrina no hace verano".

Un alto directivo de Mahr GmbH resume así su escepticismo: "Estoy seguro que las cosas mejorarán mañana. La cuestión es cuándo es mañana".

BCE: baja de las previsiones y de los tipos

(Toni Major en *Financial Times* de 7 de marzo)

El Banco Central Europeo redujo ayer las previsiones de crecimiento para la zona euro, dejándolas en el 1 por 100 (frente al 1,6 por 100 anterior), con ocasión de que la cifra del paro de la primera economía de la zona —Alemania— aumentara hasta alcanzar los 4,7 millones, la cifra más elevada de los últimos cinco años.

La menor estimación para 2003 se produjo simultáneamente con la reducción, por parte del banco central, del tipo de interés básico en un cuarto de punto, con lo que quedó en un 2,5 por 100. Ese descenso fue menor de lo que muchos economistas esperaban, y pareció mostrar que la decisión fue el resultado de un compromiso dentro de una junta de gobierno dividida.

Wim Duisenberg dijo que el recorte se debió a un claro deterioro de las perspectivas de expansión de la zona, advirtiendo que "sólo podía esperarse una tasa de crecimiento muy modesta".

Pero Duisenberg dejó la puerta abierta para posteriores reducciones de los tipos, insistiendo en que el banco central estaba preparado "para actuar con decisión" si la situación empeorara todavía más como consecuencia de la guerra con Irak.

El recorte del BCE se produjo al mismo tiempo que el Banco de Inglaterra decidía mantener los tipos al 3,75 por 100 después de la reducción del mes pasado. Pero el Banco Nacional de Suiza bajó sus tipos oficiales en 50 puntos básicos.

Duisenberg manifestó que las estimaciones del BCE sobre crecimiento e inflación, actualizadas trimestralmente, habían sido reducidas, "aunque no significativamente". El banco espera ahora "un crecimiento medio del orden del 1 por 100".

A finales del año pasado, el pronóstico del banco para el crecimiento de la zona en 2003 fue del 1,6 por 100. También pronosticó una vuelta a una tasa de crecimiento tendencial del 2-2,5 por 100 a últimos de año.

Como se dijo, los economistas han señalado que el recorte de 25 puntos básicos era insuficiente, dada

la menor estimación para el crecimiento. A juicio de aquellos, todo lo que se podía esperar del recorte de medio punto de los tipos era un aumento del PIB del 0,15 por 100. Por el contrario, la revalorización del euro en un 5,5 por 100 desde diciembre puede traducirse en una disminución del PIB en un 0,5 por 100, si se mantiene.

A pesar de la timidez observada en el recorte de un cuarto de punto de los tipos, muchos economistas estiman que la decisión que acaba de adoptar el BCE no es más que la primera de una pequeña serie de medidas similares.

EE.UU.: estimaciones a la baja

(Jon E. Hilsenrath, en *The Wall Street Journal Europe* de 14-16 de marzo)

La ansiedad provocada por la posible guerra, los mayores precios de la energía y el aumento del paro conducen a los pronosticadores a reducir sus estimaciones sobre el crecimiento de la economía de Estados Unidos en la primera mitad del año en curso.

La estimación de consenso de los 55 economistas que participaron en la encuesta sobre el futuro de la economía llevada a cabo por *Wall Street Journal Online* en marzo fue que el PIB ajustado según la inflación crecería a una tasa anual del 2 por 100 durante el primer trimestre. Si bien esto representaría un incremento respecto al cuarto trimestre del año pasado —en que el PIB creció a una tasa anual del 1,4 por 100— el pronóstico para el presente trimestre baja desde febrero, en que el crecimiento consensuado fue del 2,5 por 100. En diciembre, los pronosticadores esperaban que la cifra para el primer trimestre sería del 2,7 por 100. Los pronosticadores también han recortado sus proyecciones para el segundo trimestre al 2,4 por 100, frente al 3 por 100 que previeron el mes pasado y al 3,2 por 100 esperado en diciembre.

En una economía de 10 billones de dólares, reducciones de tal magnitud son significativas. Los descensos entre febrero y marzo para el primer y segundo trimestres se traducen en 29 m.m. menos de la producción económica nacional que se esperaba, pero que probablemente no se materializará. Dicho de otra manera, eso significa que, como promedio, la producción será menor en 100 dólares por cada norteamericano. El director de Argus Research Corp. subraya la relativa gravedad de la situación. "El empleo se ha erosionado, los precios de la energía no dejan de subir y la inversión empresarial es poco probable que registre aumento alguno significativo, dada la debilidad de los beneficios de las sociedades".

Dicho director redujo sus estimaciones de crecimiento para el primer trimestre al 1,4 por 100, frente al 2 por 100 un mes atrás. Y no es el único. Casi tres de cada cuatro economistas encuestados bajaron sus pronósticos. La mayoría de los otros encuestados ya habían pronosticado un débil crecimiento, razón por la cual no tuvieron que revisar sus cifras.

Los economistas participantes en la encuesta citaron varias razones para justificar su creciente pesimismo sobre la economía nacional, pero el 50 por 100 aludió a la inquietud originada por la guerra, la cual ha creado una gran ansiedad y una notable incertidumbre entre empresarios y consumidores.

El menor crecimiento de Estados Unidos es una mala noticia para Europa y Asia, que han confiado en Norteamérica como motor que activa sus exportaciones. Para los europeos, todo ello coincide con un dólar

débil, lo que hace que sus exportaciones resulten aún menos competitivas.

El economista jefe del National City Bank en Cleveland precisó que sus pronósticos anteriores se habían basado en la creencia de que la guerra de Irak habría ya terminado unos meses atrás, y que los precios de la energía habrían ya recuperado la normalidad. Puesto que esto no ha ocurrido, ha debido reducir sus estimaciones anteriores, que del 3,5 por 100 para el primer trimestre han pasado a ser del 2,6 por 100 [...].

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LA REFORMA DE LA FINANCIACIÓN LOCAL: ¿EL SISTEMA DEFINITIVO?

José Barrio(*)

1. Autonomía y suficiencia

Se suele juzgar a los sistemas de financiación de las administraciones territoriales desde dos puntos de vista: el de la autonomía o responsabilidad fiscal y el de la suficiencia de recursos para desarrollar las competencias que tengan atribuidas.

El sistema de financiación de la administración local en España está basado en dos fuentes principales de recursos: los tributos locales y las transferencias estatales. Los tributos locales, a su vez, se dividen entre los de exacción obligatoria (IBI, IAE, IVTM) y los de exacción voluntaria (ICIO, IIVTNU) por parte de los ayuntamientos. El sistema tributario se complementa con la posibilidad de imponer tasas y precios públicos sobre una amplia variedad de servicios públicos prestados por las entidades locales.

De media, los recursos tributarios aportan la mitad de los ingresos totales de los ayuntamientos españoles y se configuran como su primera fuente de recursos.

Por otra parte, los ayuntamientos tienen amplias potestades para modular los tipos fiscales, lo que permite caracterizar al sistema de financiación local como de amplia responsabilidad fiscal.

La otra fuente de financiación local la constituyen las transferencias estatales de carácter corriente, que se configuran como un sistema

de nivelación de las situaciones objetivamente desiguales de riqueza de nuestros municipios, cuyos fondos se reparten con base en criterios de población, esfuerzo fiscal y capacidad tributaria. Estas transferencias estatales aportan aproximadamente un 30 por 100 de los recursos locales.

Las finanzas locales se caracterizan, por último, por estar sometidas a unos mecanismos de control legal, cuya finalidad es garantizar la salud financiera de nuestras corporaciones locales. Los citados mecanismos son los siguientes:

— El endeudamiento sólo podrá ser destinado a inversión (en general operaciones de capital y adquisición de activos financieros), elevando así a norma legal la famosa regla de oro de las finanzas públicas que rige igualmente para nuestras comunidades autónomas pero no así para el estado.

— Prohibición de incurrir en ahorros netos negativos, surgiendo en este caso la obligación legal de sanearlos inmediatamente.

— Necesidad de autorización por una administración superior del endeudamiento nuevo, cuando la deuda viva supera el 110 por 100 de los ingresos corrientes (tutela financiera).

Finalmente, a los mecanismos de control se ha añadido recientemente la Ley de Estabilidad Presupuestaria, que afecta a todas las adminis-

traciones públicas y que obliga a mantener la situación de equilibrio presupuestario definida en términos de superávit o capacidad de financiación del SEC 95. *Grosso modo*, este requisito implica que la financiación de inversiones no podrá acometerse más que con recursos no financieros, es decir, sin poder recurrir al crédito, salvo que se orienten al mercado las infraestructuras y puedan así no verse sometidas a las restricciones de la ley.

2. La situación actual

Conviene partir de una breve caracterización de la situación financiera de las entidades locales en nuestro país (últimos datos disponibles de 1999), antes de adentrarnos en la valoración de la reforma recientemente aprobada. Los rasgos básicos de dicha situación pueden resumirse en los siguientes puntos:

— El conjunto del sector presenta superávit no financiero equivalente al 3 por 100 de sus ingresos corrientes. Además, el superávit es creciente según el tamaño poblacional, tal como muestra el cuadro 1.

— Igualmente, las corporaciones locales es-

Tramos población	Millones ptas.	Porcentaje sobre ing. ctes.
Hasta 10.000	3.103	0,32
Hasta 50.000	25.316	2,45
Hasta 500.000	36.662	2,71
Más de 500.000	54.668	6,46

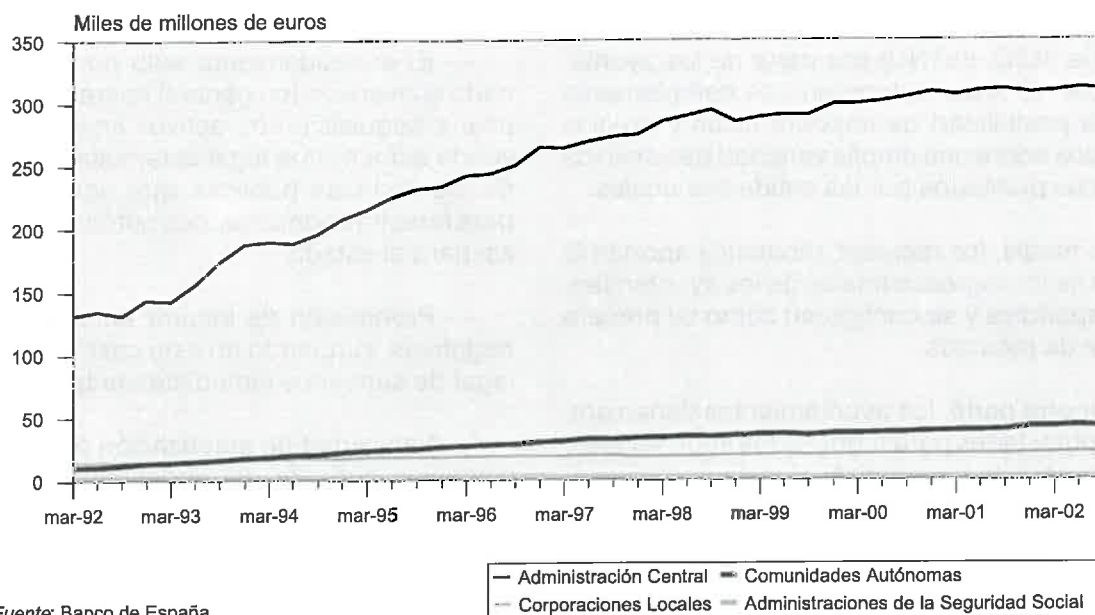
Fuente: Ministerio de Hacienda.

pañolas presentan remanentes de tesorería positivos, siendo llamativo que cerca de un 90 por 100 está materializado en fondos líquidos.

— El *stock* de deuda del sector local supone el 6 por 100 (en septiembre de 2002) del total de la deuda pública española (con una participación en el gasto público de entre el 12 y el 15 por 100 según fuentes) y con una tendencia de moderado crecimiento, en comparación con otros subsectores públicos, como se puede apreciar en el gráfico 1.

Esta panorámica no puede tomarse más que como una primera aproximación, ya que los datos agregados de un sector con más de 9.000 mil entidades presupuestarias y de muy diferen-

GRÁFICO 1
DEUDA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS



tes tamaños no puede analizarse a este nivel. Por otra parte, cualquier conocedor del sector es consciente de que las liquidaciones presupuestarias no siempre suponen la imagen fiel a la que aspira todo sistema contable y que, por desgracia, aún siguen dándose casos de facturas en el cajón, en espera de tiempos mejores. Por último, sin un análisis de la dotación del dudoso cobro, que es una partida no muy considerada por nuestras administraciones locales, quizás por la débil regulación normativa, las opiniones sobre la liquidez deben ser cautelosas.

No obstante, cualquier analista podría estar de acuerdo en que la presencia de superávit no financiero, remanentes positivos con un alto índice de fondos líquidos y un moderado nivel de endeudamiento valdrían para caracterizar la salud financiera del sector como buena y, por la vertiente de los recursos, al sistema como suficiente, ya que no provoca una posición generalizada de déficit, en el sentido más amplio de la palabra.

3. Salud versus autonomía financiera

Pero cabe otra perspectiva para acercarse a esta situación, y es cuestionar esa visión satisfecha no desde los números sino desde la "realidad" local. El principal problema para discutir sobre la suficiencia del sistema es la falta de concreción de lo que se quiere financiar.

Nuestra Ley de Bases realiza una exhaustiva enumeración de las competencias obligatorias para los municipios, pero a ello une una amplísima posibilidad de intervención de los ayuntamientos en numerosos campos. Por otra parte, el alcance de los mismos servicios obligatorios no está definido.

En este panorama, la dimensión de la calidad y extensión de los servicios se convierte en una variable que determina necesidades de gasto que pueden ser muy diferentes. Obviamente, siempre se podrá destinar más dinero a los servicios públicos y siempre habrá más necesidades, pero en España no se ha producido un debate serio y profundo que haya intentado ponerle números a niveles razonables de prestación y de gasto. Por tanto, el debate sobre la suficiencia está cruzado por el subjetivismo de los participantes y sería deseable que se abordara con un aparato técnico que pudiera ir centrando temas.

4. La reforma de las haciendas locales

En esta situación, la reciente reforma del sistema de financiación local ha reproducido los términos de la discusión. Para aquellas posiciones críticas con el sistema anterior, sobre todo desde la perspectiva de la suficiencia, la reforma apenas aporta nada e incluso puede suponer un retroceso si la reforma del Impuesto sobre actividades económicas (IAE) y el mecanismo de compensación implica, como temen algunos, una pérdida de recursos. Por su parte, para el gobierno y los defensores de la suficiencia del sistema, la reforma resuelve satisfactoriamente los temas pendientes (grandes ciudades, municipios turísticos e incremento de la autonomía local).

Así se expresa la exposición de motivos de la ley, cuando asegura que entre los grandes principios inspiradores de la reforma están:

— Mantener y fortalecer la suficiencia financiera de las entidades locales.

— Incrementar la autonomía municipal en el ámbito de los tributos locales.

Es decir, que el legislador parte de la idea de que el sistema anterior a la reforma era ya suficiente y ahora se fortalece con los cambios introducidos. Igualmente, se mejora en la dimensión de poder fiscal, no tanto como capacidad recaudatoria, sino como competencia para ejercer política fiscal. A esta autovaloración positiva se añade la vocación de permanencia del sistema, por un lado, por cuanto no cambia la estructura tributaria local (como hizo la reforma de 1989), y, por otro, diseña un sistema de participación en tributos del estado permanente y no, como hasta ahora, sometido al ciclo quinquenal.

Para los críticos, la reforma se ha hecho con el exclusivo fin de atender la promesa electoral del gobierno de "suprimir" el IAE y dar la impresión de que se atajaba el problema de financiación de las grandes ciudades, a través de su participación en los rendimientos de una cesta de impuestos. Pero la reforma no se ha planteado cuestiones previas de vital importancia y que afectan a la suficiencia de los recursos locales: los servicios mal financiados que las corporaciones locales no han tenido más remedio que prestar a demanda de los ciudadanos (servicios impropios) y que son competencia de

otras administraciones, el minifundismo local que dificulta la gestión eficiente, la indefinición de las competencias locales, etc.

Se reprocha a la reforma que no se haya planteado el tema del Pacto Local o segunda descentralización y, en esa línea, obviar la cuestión de la participación de los entes locales en los ingresos de las Comunidades autónomas (que en la Ley de Haciendas Locales está recogida como una fuente de recursos locales).

Por último, se acusa al gobierno de no haber permitido la discusión de la ley y de desaprovechar el ingente trabajo de la Comisión de Expertos formada por el propio gobierno y representantes y expertos de la Federación española de municipios y provincias (FEMP). Al lanzar un proyecto de ley que no recogía mecanismo de compensación alguno para las previsibles pérdidas del nuevo IAE, el gobierno consiguió centrar la discusión exclusivamente en este punto, con lo que los esfuerzos del mundo local se agotaron en lograr solucionar este tema.

El acuerdo en torno al mecanismo de compensación generó una especie de euforia que, una vez disipada, ha dado paso a las dudas sobre la reforma.

5. Luces y sombras

El nuevo sistema no parece que vaya a inyectar más recursos a las entidades locales. El balance fiscal del IAE es una incógnita, pero aunque de partida fuera neutral se perderá para siempre la compensación por las altas potenciales de contribuyentes que a partir de ahora estarán exentos. Además, el nuevo IAE y su mecanismo de compensación implican un desplazamiento de la carga desde unos sujetos pasivos (los exentos) hacia el conjunto de los contribuyentes, ya que la compensación formará parte de la Participación en los tributos del Estado (PTE), es decir, de los fondos que salen de los presupuestos generales del estado. La reforma acoge, de alguna forma, lo que los expertos venían reclamando al IAE: la relación del impuesto con la marcha de la actividad económica, al modular los tipos en función de la cifra de negocios de aquellos sujetos pasivos por encima del millón de euros. Es verdad que ello ha supuesto la pérdida para los ayuntamientos de la capacidad de determinar el coeficiente único sobre tarifas aunque conserve el índice de ca-

lles, lo que se puede considerar una pérdida de autonomía fiscal.

En la línea crítica en cuanto a la suficiencia, se acusa a la reforma de introducir un sistema amplio de bonificaciones fiscales que, si bien dependerá de cada entidad, no harán más que restar ingresos. Por el contrario, en el debe de la reforma se apunta la ampliación de intervalos de tipos en todos los impuestos locales, igualándolos con los del tramo mayor, con lo que los municipios de menos de 100.000 habitantes tendrán un mayor recorrido fiscal. Ahora bien, esta medida se ha visto como un caramelo envenenado, ya que desplaza la responsabilidad del incremento de la presión fiscal a los gobiernos locales, sin haber buscado un incremento de la potencia recaudadora de los padrones. Además, se ha perdido la correlación que existía entre los recorridos y los niveles de servicios obligatorios según distintos tramos poblacionales de los ayuntamientos que, en cambio no ha sido tocado.

Por otra parte, se critica la habilitación a las entidades locales para desarrollar políticas sociales a través de incentivos fiscales que deberían corresponder al gobierno de la nación (familias numerosas, discapacitados, vehículos no contaminantes, etcétera).

6. La participación en Tributos del Estado

Las subvenciones estatales serán, en el año base 2004, de igual volumen al que correspondería con el antiguo sistema (salvo las diferencias en más o menos que pueda proporcionar el cambio de índice del PIB al ITE(1)), tanto para las entidades sometidas al nuevo sistema de cesta como para las que quedan fuera del mismo. Por otra parte, a diferencia de lo que ocurría en el sistema quinquenal anterior, el nuevo no permite la negociación sobre la cuantía global de la PTE del año base, ya que esta magnitud se obtendrá automáticamente de aplicarle el ITE a los resultados de 2003.

Dada la poca información que ha proporcionado el gobierno sobre los datos y análisis en los que ha basado los porcentajes de participación en los distintos impuestos, la valoración de esta forma de participación en ingresos del estado es imposible. No obstante, se puede afirmar que favorecerá a aquellos municipios con un buen dinamismo económico e insertos en

una Comunidad autónoma igualmente dinámica. Para el resto de las entidades el resultado de la cesta puede ser incluso peor, en cuanto a volumen de recursos aportados, que de haber permanecido en el antiguo sistema.

Hay que observar que la nueva PTE implica una pérdida del carácter nivelador de las transferencias estatales hacia los grandes ayuntamientos, diputaciones, consells y cabildos, de tal forma que la cesta puede incrementar las diferencias entre entidades ricas y pobres. Por otra parte, el Fondo Complementario (la diferencia entre el rendimiento de la cesta y lo que les correspondería a los municipios por el sistema antiguo en el año base) no se ha diseñado como un fondo a repartir con variables de reparto niveladoras (población, esfuerzo fiscal y capacidad tributaria) sino como un importe fijo que evolucionará al ITE.

Será a partir de 2005 cuando un municipio sometido a este sistema pueda apartarse, en cuanto a recursos recibidos, de los rendimientos esperados por el sistema antiguo. Dos factores incidirán en ello:

- Evolución de las economías locales, regional y nacional
- Política fiscal de los gobiernos centrales.

En general, el sistema de "cesta" implica una mayor relación con la evolución de la economía, puesto que la recaudación de los impuestos que la forman están ligados al empleo y el consumo.

Por otra parte, la dinámica económica local influirá en lo que se refiere a los rendimientos del IRPF de la población fiscalmente domiciliada en el término municipal. Igualmente, dependerá del consumo local el rendimiento de los Impuestos especiales sobre hidrocarburos y sobre el Tabaco (en función de su consumo).

La participación en el IVA y el resto de los II.EE. dependerá de la economía regional, ya que el índice de reparto que elabora el INE se establece a nivel de Comunidad autónoma.

En fase de tramitación parlamentaria, y dentro de los acuerdos que el gobierno firmó con la FEMP sobre la compensación del IAE, se incorporó una financiación específica para los llamados municipios turísticos. Así, estos municipios obtendrán rendimientos de los impuestos especiales sobre el tabaco y los hidrocarburos, entendiéndose que estos consumos son indicadores expresivos del incremento de población estacional que sufre este tipo de municipios. En principio, se pueden extender algunas de las observaciones anteriores, ya que esta "minicesta" se incorpora a la PTE de estos ayuntamientos y en el año base no supondrá más cuantía. La evolución futura estará sometida a las mismas incertidumbres que la cesta general.

El sistema de "cesta" implica, por otro lado, una mayor exposición a las políticas fiscales de los gobiernos nacionales, en el sentido de que rebajas (o aumentos) en los impuestos repercutirán en su rendimiento. A diferencia de las CC.AA., a las CC.LL. no se les ha reconocido ninguna capacidad normativa sobre los impuestos estatales de la cesta con la que eventualmente puedan "contrapesar" políticas fiscales a la baja.

Por lo que se refiere a las transferencias estatales de los "pequeños" ayuntamientos, el sistema permanece significativamente igual, donde la población conserva su preponderancia como variable de reparto, aunque los cambios introducidos en algunos casos mejoren la situación anterior.

La reforma de la PTE de los pequeños ha recogido la crítica unánime de los expertos sobre la eliminación del número de unidades escolares como variable de reparto. Por otra parte, se

CUADRO 2
MODIFICACIONES DE LAS VARIABLES DE REPARTO

PTE ACTUAL		PTE A PARTIR 2004	
Porcentaje	Variable	Porcentaje	Variable
75	Población	75	Población
14	Esfuerzo fiscal	12,5	Esfuerzo fiscal
8,5	Capacidad recaudatoria	12,5	Capacidad tributaria
2,5	Nº de unidades escolares		

ha producido una reasignación de los pesos de las variables "menores" igualándose esfuerzo fiscal y capacidad tributaria (véase cuadro 2).

Pero persisten los problemas que muchos analistas han puesto de manifiesto en la manera de asignar las subvenciones estatales a las entidades locales. En primer lugar, la concreción de las fórmulas de las variables de esfuerzo y capacidad no queda fijada en la propia Ley de Haciendas Locales sino que se remite a su definición en las leyes de presupuestos del estado, lo cual supone una discrecionalidad para el gobierno de la nación que hubiera sido deseable evitar, introduciendo incertidumbre en el sistema.

Por otra parte, sigue siendo cuestionable introducir como variable de reparto de un fondo estatal que persigue la nivelación de situaciones desiguales el esfuerzo fiscal, ya que éste no incide en la posición objetiva de la entidad local. Es comprensible que se premie a aquellas entidades que realizan un esfuerzo fiscal superior a otras, pero sería deseable que el fondo estatal destinado a este fin fuera independiente del fondo nivelador, ya que su presencia en el fondo nivelador distorsiona la corrección de las situaciones desiguales.

7. Conclusión

La reforma es coherente con la posición del gobierno central en cuanto a que el sistema de

financiación local ya resultaba suficiente para las competencias y servicios que nuestras entidades locales prestan y que los cambios legislativos vienen a reforzar y mejorar tanto la suficiencia como la autonomía local y a resolver problemas específicos (injusticia de la configuración del IAE, robustecer los ingresos estatales de los grandes ayuntamientos haciéndoles participar directamente en los rendimientos de impuestos estatales, unificación de los recorridos fiscales para todos los municipios, solución a la problemática de los municipios turísticos, etc.).

Como hemos tenido ocasión de repasar, las críticas a la reforma son numerosas y sus incógnitas no permiten hacer una valoración precisa, pero se puede vaticinar que la polémica sobre suficiencia o insuficiencia se reabrirá una vez digeridos los cambios técnicos introducidos, que han absorbido la atención de políticos y técnicos locales y, posiblemente, la reapertura de las negociaciones sobre el Pacto Local sea la ocasión propicia para volver sobre este debate.

NOTA

(*) Socio-Director de CAP.

(1) Ingresos tributarios del Estado.

LOS MERCADOS BANCARIOS REGIONALES: UNA ESPECIE A PROTEGER

Santiago Carbó Valverde(*)

1. Relevancia de la cuestión

Los procesos de liberalización, integración, desintermediación e innovación han afectado de forma notable en las últimas décadas a la composición del negocio bancario, así como a las funciones que las entidades de depósito desarrollan en el conjunto de la economía y, en particular, en la canalización de los recursos financieros a la economía real. La prácticamente completa libertad operativa, junto a la eliminación de barreras geográficas o legales entre mercados, ha conducido a un considerable aumento de la escala de los mismos, así como a una mayor concentración de la actividad financiera. Parece lógico que en mercados más grandes sea más probable obtener ventajas derivadas de una mayor dimensión a escala de entidad y de negocio. Estas ventajas teóricas del tamaño, sin duda, han sido buena parte de los argumentos a favor de las fusiones y adquisiciones —así como la cooperación y las alianzas— y también de la especialización de algunos bancos grandes en negocio de elevado montante. Asimismo, la mayor concentración —centralización— de los mercados de valores es un fenómeno derivado de estas ventajas de la dimensión.

Es evidente que algunas inversiones estratégicamente muy importantes para un país o región —por ejemplo, proyectos de infraestructura física, tecnológica o de grandes empresas industriales— necesitan de un *pool* elevado de recursos financieros para poderse acometer. Y el que un mayor aumento de la dimensión de las operaciones de los mercados de valores o de las entidades financieras lo logre, es un hecho que hay que valorar positivamente porque, sin duda, contribuye a unas mayores tasas de crecimiento del territorio que se trate.

Existen, asimismo, otro tipo de inversiones de un volumen notablemente inferior que también juegan un papel determinante en el desarrollo económico. Se trata de todos los créditos

que familias y pequeñas y medianas empresas (PYME) —las mayores generadoras de actividad económica y empleo— reciben de las entidades financieras de su entorno. Estos grupos son muy dependientes de este tipo de financiación y no pueden optar a otras alternativas debido al reducido tamaño de estas operaciones y a las asimetrías informativas existentes en los mercados de crédito. El papel de esos préstamos de tipo minorista es todavía más importante a escala regional y local, donde las entidades financieras con vocación territorial realizan una gran labor de "descentralización" de los mercados financieros, esto es, facilitan que los recursos financieros no solamente estén disponibles para las grandes inversiones sino también para un elevado número de pequeños proyectos empresariales.

En los últimos años, en paralelo al notable aumento de la concentración de los mercados financieros, ha crecido la preocupación política y académica por la posible reducción de los recursos financieros disponibles a escala regional, y, especialmente, para las PYME de esos territorios. Ya en 1997, la Comisión Europea mostraba su preocupación por el futuro de los mercados bancarios regionales y de las entidades financieras de estos territorios, tras el proceso de integración con el Mercado Único:

"... En los mercados bancarios de la Unión Europea, las entidades bancarias regionales y locales (muchas de ellas, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y bancos populares) han tenido un papel fundamental en la provisión de servicios a la economía local, y específicamente a determinados estratos sociales, que en un marco en el que estas instituciones desaparecieran o redujeran su importancia relativa, [estos segmentos poblacionales] quedarían "excluidos" de unos mercados financieros competitivos, libres y abiertos. Si el valor económico y social producido por este tipo de instituciones financieras no puede mantenerse rentable en

unos mercados desregulados y competitivos, entonces las autoridades políticas se enfrentan a un serio dilema. La cuestión es cómo mantener y estimular los outputs económicos y sociales de estos intermediarios financieros." (European Commission, 1997, pág. 141)(1).

Por su lado, en la última década han aparecido numerosos estudios académicos —muchos de ellos al amparo del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial— que han contribuido a un mayor conocimiento de la relación entre sistema financiero y crecimiento económico y que, entre otros factores, abogan por un desarrollo financiero en todos los ámbitos institucionales y territoriales(2).

En definitiva, parece concluirse de todo lo anterior que los mercados bancarios regionales deben ser objeto de una adecuada atención por parte de los *policy-makers* (autoridades políticas), ya que constituyen un eje fundamental en los procesos de crecimiento y desarrollo económico en el actual contexto globalizado. Se trata, por tanto, de una especie a proteger, en particular si se desea un desarrollo sostenido y equilibrado de todas las regiones y evitar fenómenos de exclusión social y financiera ya existentes en algunos países. Una vez evidenciada la importancia de la cuestión, es conveniente analizar, aunque sea brevemente, este problema en nuestro país. Para ello, en el siguiente apartado, se muestra evidencia empírica de la relación entre crecimiento económico y desarrollo financiero a escala regional. En el tercer y último apartado, se plantean algunos factores explicativos de la especial relevancia de los mercados bancarios regionales en España así como algunos desafíos para el futuro.

2. La relación "crecimiento económico-sistema financiero" en las regiones españolas

Este apartado analiza la relación que existe entre determinadas variables financieras y el crecimiento económico territorial. En dicho vínculo, otorgamos al crédito un papel fundamental en la financiación regional. Por tanto, y en la línea de los principales trabajos (véanse las dos obras citadas en la nota 2), un mayor volumen de crédito, *ceteris paribus*, da lugar a mejores condiciones financieras y a un crecimiento económico más elevado y sostenible.

Dentro de las variables del sistema finan-

ciario que juegan un papel determinante en el proceso de crecimiento económico, se encuentra la competencia bancaria. Existe un cierto consenso en la idea de que cuanto más competitivos sean los mercados bancarios, más rápido y eficiente (en términos de costes) será el acceso al crédito, agilizando la provisión de este último, con el resultado de una mayor inversión y un mayor crecimiento a largo plazo. Sin embargo, existen argumentos en el otro sentido: los mercados bancarios más concentrados han propiciado el crecimiento a corto plazo de los sectores industriales más dependientes de la financiación externa, mientras que en el largo plazo se observó una significativa desaceleración económica en estos sectores. La combinación de estos dos grupos de resultados parece indicar que, si bien la competencia en el sector bancario no garantiza una mayor provisión de crédito, sí que mejora la calidad del mismo.

En cuanto a la dependencia financiera de la economía real, en los análisis comparativos a escala internacional, se ha encontrado evidencia de causalidad entre el desarrollo del sector financiero (y/o el bancario) y el crecimiento económico (véanse nuevamente las referencias de la nota 2). Las aportaciones más recientes de estas comparaciones internacionales muestran cómo aquellos sistemas financieros con un subsector crediticio más desarrollado han experimentado un crecimiento económico más acelerado desde la década de 1960. El desarrollo del sector bancario (y, en particular, del crédito) predice, de forma significativa, el crecimiento económico, incluso cuando se descuenta la influencia de otros factores económicos o políticos, y del desarrollo de los mercados de valores.

Los cambios en el sistema financiero tales como la desintermediación e innovación también son relevantes. La influencia de estos cambios en la composición productiva de las entidades se englobaría dentro de las relaciones entre el desarrollo del sector bancario y el crecimiento económico. En la medida en que las transformaciones financieras impliquen una reducción de la especialización crediticia, cabe cuestionarse cómo se ve afectado el canal de financiación bancaria.

Pasemos a la evidencia empírica. Como variable dependiente fundamental del análisis, se emplea el valor añadido bruto (VAB) en los territorios donde opera la entidad, por considerarse

la delimitación por regiones como el mercado más relevante para las entidades de depósito, dada la información disponible. La definición territorial resulta fundamental para aproximar la contribución del sector bancario a la economía real, ya que esta contribución se manifestará, únicamente, en el mercado relevante donde la entidad actúa.

En las próximas líneas se analiza la predictibilidad (causalidad en sentido de Granger) entre el VAB regional y el conjunto de actividades de las entidades de depósito, tanto dentro como fuera de balance para el periodo 1993-1999. Se utilizan datos semestrales y todas las variables están regionalizadas. Este análisis se corresponde con un modelo de "desarrollo financiero", a partir del cual se pretende estudiar el impacto de los distintos activos de las entidades de depósito (tomados en términos absolutos) sobre el VAB. Esta aproximación comprende tanto los vínculos entre el desarrollo financiero del sector bancario y la economía real, como la evaluación del poder predictivo de unas variables sobre la evolución de otras (crecimiento sobre desarrollo financiero y viceversa). La técnica empleada es el test de causalidad de Granger. Se contrasta la predictibilidad entre el VAB regional y la concentración del mercado bancario regional (variable denominada HHID, que representa el índice HHI en el segmento de depósitos)(3), por un lado, así como entre el VAB regional y el SPREAD (una proxy de competencia, que mide el diferencial entre el precio de los créditos y el de los depósitos)(4). Asimismo, se mide la relación entre VAB regional y las variables de actividad de las entidades financieras que operan en la región: LOAN (Crédito total), CDEP (Depósitos totales), SEC (Valores + otros activos rentables), OGC (operaciones que generan comisiones, que es una variable que representa los nuevos negocios bancarios) y FINV (Fondos de inversión gestionados por la entidad).

Mediante el test de Granger, se dice que X predice a Y si se dan las dos condiciones siguientes:

— En una regresión de series temporales del valor actual de Y (Y_t) sobre retardos de esa misma variable Y (Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots) la adición de valores retardados de la variable X (X_{t-1}, X_{t-2}, \dots) debería incrementar de forma significativa el poder explicativo de la regresión. Este extremo se demuestra mediante un test F sobre las dos ecua-

ciones para tratar de determinar si las variables independientes añadidas ($\sum \gamma_i$) son significativas:

$$Y_t = \alpha_0 + \sum \beta_i Y_{t-i}$$

$$Y_t = \alpha_0 + \sum \beta_i Y_{t-i} + \sum \gamma_i Y_{t-i}$$

— En una segunda regresión de series temporales del valor actual de X (X_t) sobre retardos de esa misma variable X (X_{t-1}, X_{t-2}, \dots) la adición de valores retardados de la variable Y (Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots) no debería mejorar el poder explicativo de la regresión. En este sentido, el sumatorio $\sum \beta_i$ no debería ser significativo en el test F correspondiente para las dos ecuaciones siguientes:

$$Y_t = \alpha_0 + \sum \gamma_i Y_{t-i}$$

$$Y_t = \alpha_0 + \sum \gamma_i Y_{t-i} + \sum \beta_i Y_{t-i}$$

En caso de que $\sum \beta_i$ resultara igualmente significativo, existiría un tercer factor o conjunto de factores que determinaría la variación tanto de X como de Y en mayor medida(5).

El cuadro 1 presenta los resultados de los diferentes tests de predictibilidad de Granger, en el que la dicotomía Sí/No indica si la relación es significativa estadísticamente o no. En primer lugar, tanto el SPREAD como el VAB parecen predecir —en un horizonte temporal de dos semestres— parte de sus respectivas variaciones. En este sentido, la reducción de los márgenes resulta coherente con el estímulo del incremento de la demanda de financiación crediticia. Del mismo modo, el crecimiento económico suele ir acompañado de una intensificación competitiva, con la consiguiente reducción en los márgenes de intermediación. Ambas hipótesis resultan plausibles a tenor de las variaciones experimentadas por estas variables entre 1993 y 1999. Paralelamente, el crecimiento del VAB parece causar —en el sentido de Granger— una menor concentración (HHID), lo que confirmaría la hipótesis de que las entidades de depósito se localizan principalmente en aquellos territorios donde se da un mayor potencial de crecimiento y, por lo tanto, de captación de negocio.

En cuanto al desarrollo de las actividades financieras del sector bancario, tres relaciones parecen significativas en términos de predictibilidad. En primer lugar, el crecimiento del volumen de crédito, en consonancia con lo esperado, parece afectar de forma positiva —con un

CUADRO 1
TESTS DE PREDICTIBILIDAD DE GRANGER. CRECIMIENTO REGIONAL VS. CONCENTRACIÓN,
PRECIOS Y DESARROLLO DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL (1993-1999)
 Variables en primeras diferencias. Nº observaciones = 531 (nivel de significación del 95 por 100)

<i>HHID / VAB</i>			<i>VAB / HHID</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	0,31	No	1	0,09				
No	2	0,07	Sí	2	4,01				
No	3	0,65	No	3	2,11				
<i>SPREAD / VAB</i>			<i>VAB / SPREAD</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	1,57	No	1	3,22				
Sí	2	4,17	Sí	2	3,94				
No	3	0,70	No	3	0,02				
<i>LOAN / VAB</i>			<i>VAB / LOAN</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
Sí	1	5,02	No	1	0,08				
No	2	0,50	No	2	0,21				
No	3	0,83	Sí	3	4,72				
<i>CDEP / VAB</i>			<i>VAB / CDEP</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	1,07	No	1	0,06				
No	2	0,44	No	2	0,11				
No	3	1,00	No	3	2,24				
<i>SEC / VAB</i>			<i>VAB / SEC</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	1,76	No	1	0,35				
No	2	0,28	No	2	0,21				
No	3	0,20	No	3	0,22				
<i>OGC / VAB</i>			<i>VAB / OGC</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	1,60	No	1	0,20				
No	2	0,58	No	2	1,65				
No	3	0,03	No	3	0,08				
<i>FINV / VAB</i>			<i>VAB / FINV</i>						
	<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>		<i>Número de retardos</i>	<i>Estadístico F</i>				
No	1	0,40	Sí	1	9,59				
Sí	2	6,32	No	2	0,98				
Sí	3	4,15	No	3	0,05				
<i>TEST DE RAÍCES UNITARIAS DE DICKEY-FULLER AUMENTADO (ADF)</i>									
<i>Variable</i>	<i>VAB</i>	<i>HHID</i>	<i>SPREAD</i>	<i>LOAN</i>	<i>CDEP</i>	<i>SEC</i>	<i>OGC</i>	<i>FINV</i>	<i>LC</i>
Estadístico t	-30,28	-32,09	-37,59	-23,26	-12,34	-21,86	-20,32	-19,38	-18,37
Valores críticos para rechazar la hipótesis nula de raíces unitarias:									
— valor crítico al 1%	-3,4965								
— valor crítico al 5%	-2,8903								
— valor crítico al 10%	-2,5819								

retardo— al crecimiento regional, destacando de este modo el papel del canal del crédito en la financiación de los sectores productivos. La relación de causalidad se observa, asimismo, —para un horizonte de tres retardos— en sentido inverso, lo que sugiere que el crecimiento económico repercute de forma significativa sobre la demanda y la oferta de crédito bancario, destacando las relaciones entre la actividad crediticia y los ciclos económicos.

Entre el resto de las magnitudes relativas al negocio bancario distintas de las crediticias, solamente resultaron significativos los fondos de inversión. La causalidad en el sentido se Granger se da, una vez más, en ambas direcciones. Por un lado, el aumento del VAB ha repercutido de forma significativa en el crecimiento de los productos de inversión colectiva, cuya remuneración guarda una estrecha correlación con el ciclo económico. Por otro parte, la inversión creciente en estos productos financieros es sintomática, tanto del aumento y la diversificación de la riqueza de los hogares hacia activos de mercado, como de la diversificación y el desarrollo de los activos distribuidos por las entidades de depósito, lo que puede explicar la relación de causalidad en sentido inverso.

3. El futuro de los mercados e instituciones financieras regionales

La evidencia empírica presentada en el anterior apartado, sin ser definitiva, reafirma con cierta claridad la conveniencia de la disponibilidad de crédito abundante a escala regional para fomentar el crecimiento económico del territorio. Asimismo, una mayor competencia en el sector bancario y el desarrollo de nuevos productos (como fueron en su día los fondos de inversión) para unos clientes más exigentes y con mayor cultura financiera también abundan en un mejor comportamiento de los agregados económicos. Los dos primeros factores merecen un análisis en mayor detalle por su especial relevancia a escala regional en nuestro país.

Ante la falta de mercados de valores relevantes en las regiones españolas, la disponibilidad de financiación pasa necesariamente por una vocación y especialización en crédito (fundamentalmente minorista) de las entidades que operan en dichos territorios(6). Si en el futuro se mantienen y refuerzan las entidades financieras regionales, es probable que los mercados ban-

carios de esos territorios tengan, en gran medida, garantizados flujos crediticios que apoyen la actividad económica y el empleo. Si, por el contrario, los intermediarios con vocación regional desaparecen o se reduce sustancialmente su importancia cuantitativa, la financiación del crecimiento económico de esas regiones correrá un serio peligro. Esto último ya ha comenzado a acontecer en determinados estratos sociales y regionales, al menos, del Reino Unido y Estados Unidos, por lo que la amenaza existe.

La situación española es algo diferente. En primer lugar, existen entidades de crédito —fundamentalmente, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— con una clara vocación regional y con una fuerte especialización en crédito minorista. Así lo muestra el cuadro 2, que revela el elevado peso comparativo que tiene el crédito al sector privado tanto en el conjunto de cajas de ahorros (59,5 por 100) como en las cooperativas de crédito (70,4 por 100), en comparación con el conjunto del sector crediticio (51,6 por 100), a finales de 2002. Aún más destacado es el peso del crédito al sector privado en las cajas de ahorros regionales (64,2 por 100)(7). La mayor vocación minorista también se observa en el mayor peso relativo de los depósitos del sector privado en el pasivo de cajas y cooperativas de crédito.

La fuerte competencia en el segmento crediticio regional también ha sido un factor cualitativo de gran trascendencia, que ha contribuido al crecimiento de los recursos financieros disponibles. La creciente presencia de las cajas de ahorros (y, en menor medida, de las cooperativas de crédito) en un mayor número de provincias y regiones, tras la completa liberalización geográfica de 1989, ha sido un factor que ha estimulado enormemente la competencia en los citados mercados territoriales. Asimismo, la reciente apuesta de la banca privada, anunciada por algunos de los grandes bancos privados españoles, por una vuelta al negocio de los mercados tradicionales viene a reforzar la competencia en el subsector crediticio de las regiones españolas.

Algunos han apuntado que la tecnología y, específicamente, los nuevos canales de distribución de servicios financieros —banca *on-line*, comercio electrónico, Internet— puede ser un elemento que, por su claro carácter globalizador, pueda reducir el peso de los mercados re-

CUADRO 2
IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS DEPÓSITOS Y CRÉDITOS (SECTOR PRIVADO RESIDENTE)
COMO PORCENTAJE DEL BALANCE TOTAL. ENTIDADES DE DEPÓSITO
 (31 de diciembre de 2002. En porcentaje)

	Total entidades de depósito	Total banca privada	CAJAS DE AHORROS		
			Total sector	Cajas regionales (a)	Cooperativas de Crédito
Depósitos del Sector Privado.....	36,8	25,8	52,9	78,6	76,0
Créditos al Sector Privado.....	51,6	44,3	59,5	64,2	70,4

(a) Las cajas regionales son la totalidad de las cajas excepto las que superan los 15.000 millones de euros en su balance en diciembre de 2002.
 Fuente: Banco de España, CECA y elaboración propia.

gionales y pueda "centralizar" todavía más las operaciones financieras. Ese riesgo, sin duda, existe. Sin embargo, esa amenaza se puede convertir en oportunidad para las instituciones financieras regionales que, precisamente, pueden ser las que hagan llegar de modo descentralizado, las nuevas y más baratas tecnologías a sus clientes. Por ello, es un reto para estos intermediarios saber apostar adecuadamente por los nuevos medios tecnológicos para que éstos, en vez de tratarse de una amenaza para los mercados regionales, sean una fuente de servicios financieros de más calidad y menor coste para los mismos. Con ello, la contribución de los sectores financieros regionales al desarrollo económico será todavía mayor.

En todo caso, el papel de las cajas de ahorros —que representan cuantitativa y cualitativamente el principal subsector financiero regional— es determinante en la futura evolución de los mercados bancarios regionales. Su creciente protagonismo en los últimos quince años en el negocio financiero se ha producido en un marco de libertad operativa y sin grandes restricciones normativas de ningún tipo. Por ello, parece conveniente mantener ese status de libertad operativa y económica de estas instituciones, que han mostrado que saben gestionar adecuadamente sus recursos en un marco financiero globalizado.

Por otro lado, no se puede olvidar en este contexto que los mercados bancarios regionales y locales son el principal ámbito donde se puede producir (o evitar) los procesos de exclusión financiera y social. No se puede ignorar que en países donde han desaparecido o se han reducido enormemente el peso de las instituciones con vocación social y territorial (como las cajas de ahorros), han surgido significativos porcentajes de determinados estratos de la po-

blación (especialmente en el mundo rural y con bajos niveles de renta) que no tienen acceso a los servicios financieros. Este fenómeno viene explicado en esos países, en gran medida, por la creciente centralización de las operaciones y por las estrategias de búsqueda a toda costa del beneficio económico en todas las actividades por parte de algunas de las entidades financieras más representativas. Así lo advertían los informes Rowntree y Cruickshank en el Reino Unido. Recientemente, también se ha evidenciado el problema de exclusión financiera en Estados Unidos e Italia. Nuevamente, el caso español parece, hasta la fecha, algo diferente, ya que el fenómeno de exclusión no parece ser tan importante en términos cuantitativos debido a la actividad de las entidades de crédito con vocación regional, especialmente, las cajas de ahorros(8). En todo caso, los desafíos futuros de la exclusión en una sociedad globalizada y con nuevas realidades sociales (inmigración, marginación) obligan a continuar el esfuerzo, especialmente en los mercados bancarios regionales. La reciente concesión de microcréditos y la elevada cuota en las líneas de financiación subvencionada (vivienda, educación) por parte de las cajas son estrategias económicas de estas instituciones que refuerzan, asimismo, su función social en este marco social tan cambiante.

En suma, la preocupación por el futuro de los mercados e intermediarios financieros regionales parece fundamentada a la luz de los nuevos procesos financieros de la globalización, especialmente en determinados países, donde han desaparecido o se han debilitado este tipo de instituciones. No obstante, la situación que presenta España es, sin triunfalismos, algo diferente y, en general, menos preocupante. Los sectores bancarios regionales de nuestro país ofrecen importantes líneas de financiación a sus

economías, así como unos niveles de exclusión financiera sustancialmente menores a los de otros países occidentales. Por tanto, no parece necesario añadir ninguna palabra a la conveniencia de mantener esta cierta ventaja comparativa del sector bancario español en el futuro.

NOTAS

(*) Universidad de Granada y FUNCAS. El autor agradece el apoyo técnico y el tratamiento de la información estadística (apartado 2 del presente artículo) de Francisco Rodríguez Fernández.

(1) European Commission (1997), *The Single Market Review. Impact on Services, Credit Institutions and Banking*, Subseries II, Volume 4, Office for Official Publications of the European Communities (Kogan Page, Earthscan, London, United Kingdom).

(2) Véanse las siguientes dos obras que sintetizan buena parte de estos estudios y enfoques: 1) World Bank (2001), *Finance for Growth. Policy Choices in a Volatile World*, A World Bank Policy Research Report, World Bank and Oxford University Press, New York, USA; 2), Demirgüç-Kunt, A. y R. Levine (eds.) (2001), *Financial Structure and Economic Growth. A Cross-country Comparison of Banks, Markets and Development*, MIT, USA.

(3) El HHI se calcula como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado que operan en un determinado mercado.

(4) La concentración en el mercado bancario suele introducirse, asimismo, en este tipo de análisis, si bien su relación con el crecimiento económico, como se ha comentado con anterioridad, no está claramente definida. Por otro lado, y como consecuencia de lo anterior, empleamos una segunda variable que mide la competencia, que es el diferencial entre el precio de los créditos y el de los depósitos (denominado *spread*).

(5) El análisis se extiende para 1, 2 y 3 retardos (semestres) sobre las citadas variables, con objeto de recoger las posibles relaciones intertemporales entre las mismas. Se aplica el test de Dickey-Fuller para estudiar la posible existencia de raíces unitarias en las series analizadas, ya que se requiere que las variables sean estacionarias para una correcta aplicación del test de Granger.

(6) Se realiza la vocación minorista en este contexto debido a que las grandes empresas regionales tienen con frecuencia acceso a los mercados de capitales mayoristas y por tanto su dependencia del crédito bancario es, sustancialmente, menor.

(7) Se han definido las cajas regionales como la totalidad de las mismas excepto aquéllas que mantenían un activo superior a 15.000 millones de euros (en diciembre de 2002) y que tenían una vocación nacional o multirregional. Esta distinción no se ha realizado para las cooperativas de crédito debido a que la totalidad de las mismas tiene vocación regional y local.

(8) Véase Carbó, S. y López del Paso, R. (2002), "La inclusión financiera: un paso cualitativo más", *Cuadernos de Información Económica*, nº 170, septiembre-octubre, págs. 79-90.

ASPECTOS FINANCIEROS DE LA EMIGRACIÓN IBEROAMERICANA EN ESPAÑA

J. Aranda, J. Maza, J. Pereira y F. Vega(*)

1. Introducción

Uno de los hechos más significativos de la emigración iberoamericana en España es el que se deriva de su comportamiento financiero. Es un colectivo que se caracteriza claramente, como más adelante se verá, por el envío sistemático de dinero a sus familiares en el país de origen. Algo que se percibe fácilmente sin más que observar la intensa proliferación de locutorios, empresas de envío de dinero, casas de cambio, etc... por zonas concretas de muchas partes de la geografía urbana española. Desde un punto de vista más técnico, su intensa evolución en términos cuantitativos y las connotaciones financieras del colectivo, han traído consigo el que se hayan convertido en un referente concreto, conformando un mercado específico y especial dentro del ya segmentado mercado de particulares existentes en España. Son así fruto de especial atención, particularmente como consumidores de una gama, estrecha, de productos concretos entre los que el lugar estrella lo ocupan las remesas de dinero con destino a su país de origen. De otra parte, sus características sociológicas y la experiencia en su país de origen, lo conforman como un colectivo escasamente proclive a la bancarización, lo que dificulta sin duda su aproximación a las entidades financieras españolas, al mismo tiempo que favorece la presencia, intensa, de las empresas remesadoras en nuestro país.

Constituyen pues un nuevo fenómeno financiero, hasta hace poco desconocido y sobre el que realmente existe aún poca información, salvo la propia de las entidades financieras, consecuencia de sus propios estudios y análisis para un mejor conocimiento de este nuevo segmento de clientela. De ahí el planteamiento de un trabajo como el que aquí se presenta, cuyos resultados y conclusiones van encaminados a dar a conocer de una forma general este nuevo

fenómeno, introduciéndose en el comportamiento financiero del emigrante latinoamericano. A este fin se ha trabajado de una forma diferenciada, con residentes de tres nacionalidades: Colombia, Ecuador y República Dominicana, por razones diversas, pero particularmente por ser, los dos primeros, los que mayor número de residentes aportan, en tanto que el tercero es, quizás, el que posee una presencia más dilatada en el tiempo en España.

2. El envío de remesas a los países de origen

Sin lugar a dudas, el hecho que caracteriza a este tipo de emigrantes es su alta propensión a realizar envíos de dinero a sus países de origen. La naturaleza de su presencia en España y el mantenimiento de vinculaciones familiares muy fuertes en origen, toda vez que en la mayor parte de los casos no se ha producido un reagrupamiento familiar, hace que este tipo de operaciones tengan una razón de ser importante. Consecuencia de ello es la proliferación de las empresas de envío de dinero en España, con multitud de establecimientos abiertos en las zonas de mayor densidad de presencia de estos colectivos. Su presencia es ya un exponente de la existencia de un negocio de importancia relevante, pero lo es más aun cuando se pone en correlación con las actitudes de los emigrantes. En efecto, ante la cuestión de si realizan o no envío de dinero a su país de origen, la información muestral obtenida conduce a ratificar impresiones previas. Más concretamente, se detecta que la propensión a realizar estos envíos se realiza de manera mayoritaria por los emigrantes; tan es así que se puede afirmar que más del 90 por 100 de ellos realizan envíos de dinero a su familia, superando incluso netamente este porcentaje en el caso de los nacionales de Ecuador y República Dominicana (gráfico 1).

GRÁFICO 1
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE ENVÍAN DINERO

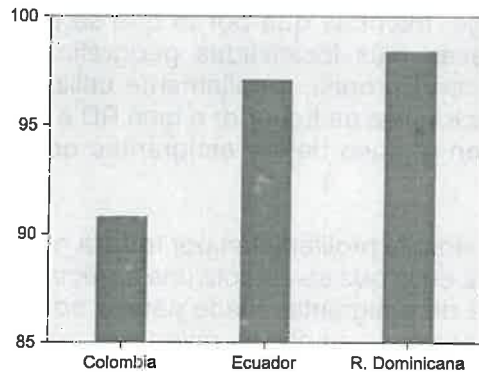
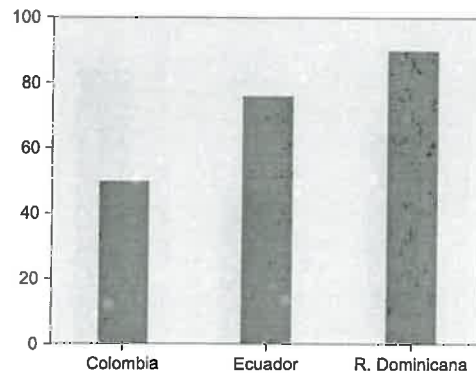


GRÁFICO 2
PERIODICIDAD MENSUAL DEL ENVÍO
(PORCENTAJE DE PERSONAS)



Esta alta propensión a realizar envíos se combina a su vez con que la periodicidad con que se realizan es particularmente alta. Más concretamente, la situación más habitual es que se realicen envíos mensuales; si bien esta cuestión viene ligada a las circunstancias laborales y familiares personales, razón por la cual se produce una cierta dispersión en cuanto a la periodicidad. No obstante, preciso es destacar que el dato promedio especifica que el número de envíos realizados al año es alto, oscilando entre los 7,3 envíos promedio de los nacionales de Colombia y los 11 de los procedentes de la R. Dominicana, con 10,4 envíos anuales de media en el caso de los emigrantes ecuatorianos.

Por otra parte, el tiempo de permanencia en España, claramente diferenciado según el país de origen, se traduce en que el tiempo que llevan realizando envíos sea netamente diferente. De hecho, los nacionales de Colombia declaran llevar, en promedio, 2,8 años realizando envíos, lo que en el caso de los procedentes de Ecuador se traduce en 1,9 años en tanto que por lo que se refiere a los originarios de la R. Dominicana este tiempo se eleva a 5,5 años (gráfico 2).

Abordando ahora la cuestión de la cantidad enviada, los resultados obtenidos no son particularmente diferentes, al menos en promedio. Los dos colectivos de menor antigüedad en la emigración, colombiano y ecuatoriano, dan lugar a una cantidad promedio muy similar (321 euros para los primeros y 365 para los segundos). Sin embargo, el tiempo de permanencia en España y la oportunidad que ello supone para ir mejorando el tipo de empleo, da lugar a

que los emigrantes dominicanos realicen un envío medio sensiblemente superior (421 euros). No obstante, se hace preciso matizar estos datos medios introduciendo cuando menos la dispersión en torno a ellos. O dicho de otro modo, dando un indicador de su fiabilidad, como es, por ejemplo, el porcentaje de personas que realizan envíos de más de 600 euros. Se advierte así que este porcentaje es bajo, lo que indica una alta concentración de envíos por cuantías inferiores a dicha cantidad, pero que en todo caso aparece una diferencia apreciable a favor de los emigrantes dominicanos, en la línea que antes hemos indicado. Algo que hay que enfatizar y poner, también, en correlación con la periodicidad de los envíos, toda vez que cuando éstos se realizan con una periodicidad baja (dos o tres envíos anuales), la cantidad realmente enviada suele ser más elevada que en el caso de periodicidad alta (gráfico 3).

El modo de envío es, sin lugar a dudas, el hecho más singular que configura la idiosincrasia financiera de estos emigrantes. En efecto, su alejamiento de los circuitos tradicionales es evidente, utilizando de lleno las empresas de envío de dinero, más conocidas como remesadoras. Esto se refleja en que más del 80 por 100 de ellos utilicen este modo para hacer llegar dinero a sus familias en origen, siendo en todo caso de destacar el que los emigrantes dominicanos sean los que hagan uso de este circuito con menor propensión. En todo caso es preciso advertir que el resto de personas que no hacen uso de las empresas remesadoras no necesariamente utilizan las entidades financieras, sino también otros circuitos menos ortodoxos. Así,

GRÁFICO 3
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE ENVÍAN MÁS DE 600 EUROS

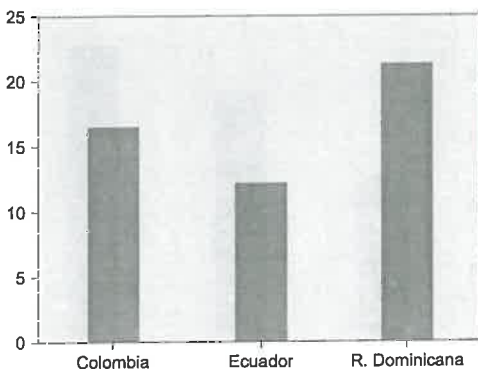
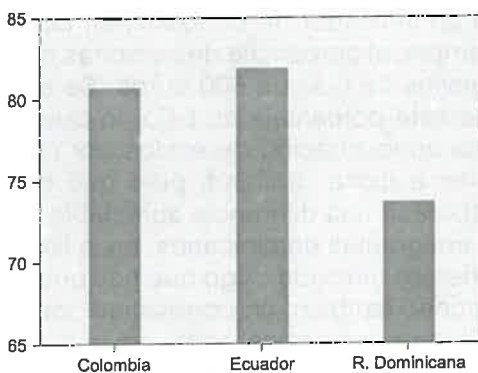


GRÁFICO 4
PORCENTAJE DE PERSONAS
QUE UTILIZAN LAS REMESADORAS



las entidades financieras solo son utilizadas por el 9,9 por 100 de los colombianos, el 14,2 por 100 de los ecuatorianos y el 11,6 por 100 de los dominicanos (gráfico 4).

Muchas son las empresas o casas de envío de dinero que trabajan en España(1), las cuales operan bajo diversas fórmulas o marcas. No obstante, existe un grupo importante de marcas que pueden considerarse líderes de este mercado y que, a su vez, tienen una amplia cobertura internacional. Estas marcas operan también en el mercado español y, como se refleja en la información obtenida en los trabajos de campo, poseen también un importante predominio en el colectivo objeto de este análisis. No obstante, este tipo de empresas, de amplio es-

pectro internacional, compiten a su vez con aquellas otras que están especializadas en ciertos países. Este hecho se refleja también aquí, citándose, dentro del primer grupo, los casos de Western Union, Money Gram o Money Change, mientras que por lo que se refiere a empresas más localizadas geográficamente, aparecen Europhil, ampliamente utilizada por los nacionales de Ecuador o bien RD e Interenvíos, en el caso de los emigrantes dominicanos.

Su amplia proliferación por toda la geografía urbana en la que se detecta una apreciable presencia de emigrantes, hace pensar no sólo en que poseen un amplio mercado, como ya se ha puesto de manifiesto con anterioridad, sino también en que éste ha de venir dado por razones que van más allá de las puramente financieras. Existe una percepción clara de que esto es así, ligado en muchas ocasiones a su ubicación junto con locutorios o con ofertas concretas que suponen no solo el envío de dinero sino la comunicación directa y casi inmediata con la familia receptora. No obstante, los elementos principales que configuran su posición de predominio en el mercado de las remesas son bastante claras, desde el punto de vista de sus clientes, y se alejan de las que podrían ser específicamente monetarias o financieras. En concreto, son elementos cualitativos y/o de calidad de servicio los que conforman la opinión de los usuarios. No menos puede decirse cuando cualquiera que sea la nacionalidad de los emigrantes, dentro de las tres consideradas, las opiniones en relación del por qué del uso de las empresas remesadoras se concentran en tres elementos básicos: rapidez, seguridad y confianza (cuadro 1).

Respecto a esta situación se podrían realizar diversos comentarios, pero no cabe duda que son elementos que muestran una ventaja competitiva clara en relación con la posible oferta que pueden realizar las entidades financieras en este mercado. De tal modo que habría que pensar que, al menos en una primera fase, la oferta de las entidades financieras sólo podría competir con garantías si además de ofrecer esos tres elementos básicos, introduce otros adicionales como son el coste y/o una mayor amplitud de la oferta de servicios. Ahora bien, esto último siempre y cuando el emigrante en España sea un demandante neto de servicios que vayan más allá de los meramente asociados con las transferencias al exterior, lo que hoy

CUADRO 1
MOTIVOS PARA EL USO DE EMPRESAS REMESADORAS
(Porcentaje de respuestas)

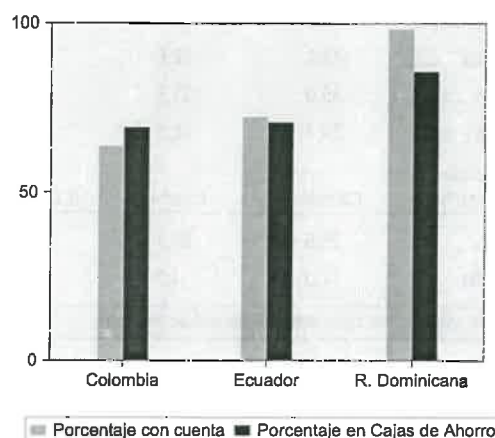
	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Rapidez	65,9	43,1	72,9
Seguridad	48,6	28,1	53,6
Confianza	19,6	51,5	70,7

por hoy no parece ser la norma más habitual, si bien en una estrategia de medio o largo plazo es factible este posicionamiento.

En esta línea y probablemente como consecuencia de varios elementos, entre los que habría que señalar cuestiones de tipo cultural, laboral o incluso de la propia desconfianza tradicional en el sistema bancario, fruto de su experiencia en los países de origen, se puede afirmar que la bancarización del colectivo es baja. Preciso es, sin embargo, matizar esta afirmación, puesto que si bien es cierta en relación con los emigrantes procedentes de Colombia y Ecuador, no lo es por lo que se refiere a los emigrantes dominicanos. La razón de esta diferenciación es clara, a nuestro juicio, basada netamente en la amplitud del tiempo de permanencia en España. Conforme se va produciendo la integración laboral y social del emigrante, fruto de su tiempo de estancia, van entrando más a utilizar los servicios que se le ofrecen en su entorno próximo y, entre ellos, los servicios bancarios ocupan un lugar primordial. Si a ello unimos una situación de mayor estabilidad, confianza en el sistema financiero local y la lógica regularización de su situación en todos los sentidos, hay que pensar que la bancarización del emigrante es en gran parte una cuestión de tiempo. No lo es, sin embargo el que utilicen determinados productos financieros o incluso el que se planteen hacerlo. En parte por formación o información financiera, pero en parte también, por su propio poder adquisitivo y la razón de su presencia en España (gráfico 5).

Profundizando en esta cuestión, se puede decir que es un colectivo que utiliza preferencialmente las Cajas de Ahorro a la hora de establecer una relación financiera, no siendo proclive a tener relaciones con más de una entidad. La cuota de las Cajas en el colectivo, en términos de porcentaje de clientes, es muy alta, sobrepasando la cuota habitual de estas entidades financieras, y por lo que se refiere a la utilización de más de una entidad financiera

GRÁFICO 5
PORCENTAJE DE PERSONAS CON CUENTA
EN UNA ENTIDAD FINANCIERA



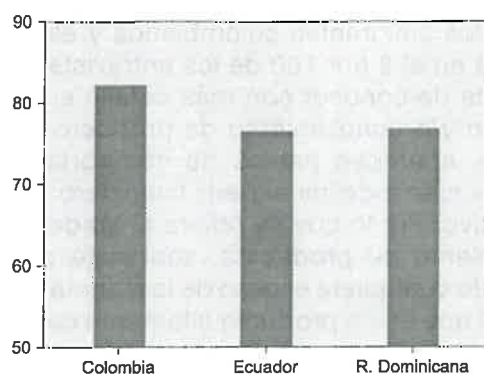
el caso en el que se detecta más propensión es el de los emigrantes colombianos y esto solo ocurre en el 8 por 100 de los entrevistados. Si se trata de conocer con más detalle su grado de uso y/o conocimiento de productos financieros, aparecen pautas de comportamiento que ayudan a definir el perfil financiero de este colectivo. Por lo que se refiere al grado de conocimiento de productos, sobresale por encima de cualquiera el caso de las tarjetas. Todo indica que es un producto altamente conocido y, además, que goza de alto grado de atracción, como se aprecia cuando se conoce el grado de utilización que de él hacen los que son clientes de una entidad financiera. El segundo producto en grado de conocimiento es el préstamo tradicional, que si bien es altamente conocido hay que señalar que los porcentajes que alcanza se encuentran muy lejos de los que se considerarían habituales dentro de un tipo usual de cliente bancario. Destaca sin embargo, la cuestión de los seguros, como producto parabancario, que son conocidos por uno de cada tres emigrantes, apuntando esto a un elemento que puede configurar una cesta de productos específica para el colectivo. En órdenes de magnitud ya alejados de los antedichos aparece ya el producto de ahorro mediante la modalidad de plazo fijo o bien otros productos que no se contemplan ya en el cuadro 2. En términos de uso ya se ha señalado el caso de las tarjetas, en tanto que el resto de productos tienen una utilización más limitada, destacando sobre todos ellos el caso de los préstamos (cuadro 2 y gráfico 6).

CUADRO 2
CONOCIMIENTO Y USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Porcentaje que conoce	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Tarjetas	96,0	96,4	98,9
Préstamos	48,6	52,6	61,5
Seguros	35,9	31,8	33,5
Plazo fijo	22,7	0,5	9,5
Porcentaje que usa(*)	Colombia	Ecuador	R. Dominicana
Tarjetas	93,6	87,1	85,3
Préstamos	17,3	4,3	12,3

(*) medido sobre los que son clientes de una entidad financiera.

GRÁFICO 6
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE COBRAN SU SALARIO EN EFECTIVO



Ciertamente existen muchas causas que contribuyen tanto a la baja bancarización del colectivo como también a que accedan en modo limitado al uso de los productos financieros más habituales, tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo. Pero no cabe duda de que entre ellas hay una que reviste una clara importancia y que no es otra que el modo en que cobran su salario. La situación más habitual es que sea mediante la entrega de dinero en efectivo, siendo esta opción prácticamente mayoritaria hasta el punto de que, cuando menos, ocurre en tres de cada cuatro personas, con un porcentaje incluso más elevado en algunas nacionalidades. Por otra parte, el hecho de que su capacidad de ahorro sea moderada influye también notablemente y particularmente después de enviar dinero a su familia en origen. Este envío, que ya hemos visto que por norma, tiene una finalidad clara y que no es otra que contri-

buir a los gastos corrientes de su familia en origen. De este modo la idea general de que las remesas puedan conformarse en un elemento de desarrollo del país receptor, en tanto en cuanto se introduzcan en el sistema económico a través de la inversión en vivienda o mediante la promoción de pequeños negocios, parece alejarse de la realidad. Así hay que afirmar que el objetivo de las remesas se convierte básicamente en un elemento que conforma los ingresos familiares, en algunos casos de forma esencial, destinados a la propia subsistencia, sin dar pie a otras orientaciones. Con todo, hay que indicar que aunque con una importancia moderada o incluso baja, no es infrecuente que se remita dinero finalista destinado a la adquisición de vivienda o la puesta en marcha de un negocio o incluso a las dos cosas (gráficos 7 y 8).

Vemos pues en todo lo anterior un panorama que configura una situación de mercado clara y concreta, sobre todo desde el punto de vista de la oferta. Sin entrar en apreciaciones de la demanda(2) si cabe realizar, cuando menos, una aproximación al volumen que suponen los envíos realizados por estos tres colectivos, tanto en términos monetarios como del número de remesas que se realizan. Dicho de otro modo y conocidos los datos básicos en relación con la periodicidad con la que se realizan envíos de remesas, su intensidad y sus valores medios, se puede entrar a realizar valoraciones concretas sobre su dimensión e intensidad. A este fin se han realizado una serie de estimaciones, que han tomado como referente el valor medio obtenido del trabajo de campo, el número medio de remesas enviadas al año y su distribución porcentual en función del canal utilizado: entidades financieras, empresas remesadoras y otros canales. Por lo que se refiere a la población emisora se ha tomado como referente, la población en alta laboral oficialmente registrada en España(3). Sin embargo, es evidente que con tales cifras no se toman en consideración a todas aquellas personas que pueden estar ejerciendo un trabajo remunerado en alguna actividad no registrada oficialmente. Este es un hecho que ocurre o puede ocurrir con cierta frecuencia en diversas actividades, pero sobre todo en el servicio doméstico, como es el caso concreto de la República Dominicana. Por ello, se ha realizado un proceso de sobre estimación del tamaño de la población activa, tomando en base a la actividad declarada en el trabajo de campo efectuado. De este modo, se ha tomado como estructura porcentual de la actividad eco-

GRÁFICO 7
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE ENVÍAN
DINERO PARA GASTO CORRIENTE

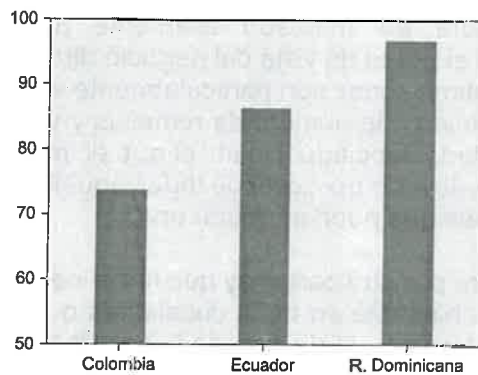
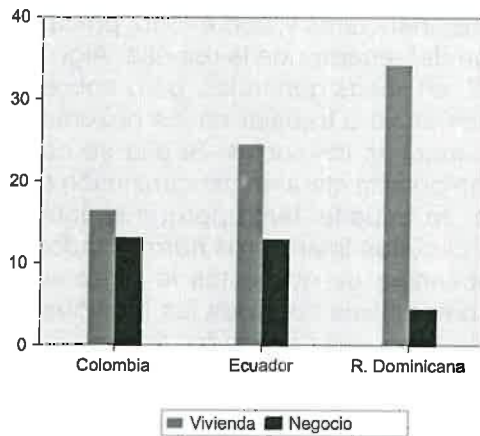


GRÁFICO 8
PORCENTAJE DE PERSONAS QUE ENVÍAN
DINERO PARA OTROS GASTOS



nómica la que sale de dicho trabajo, aplicada a la población inicialmente considerada, lo que da lugar a que, tras los oportunos cálculos estadísticos, se ha procedido a reestimar la población activa total y de cada colectivo y siendo conscientes que de nuevo es una hipótesis de mínimos, pero menos conservadora que la anterior. Con ello, se estaría ante una población activa total de 199.490 personas, que da lugar a los resultados que a continuación se indican en términos de volumen monetario y número de envíos realizados. Resultan, así, unas estimaciones que dan lugar a los siguientes elementos relevantes:

— La cantidad total, anual, enviada por los emigrantes de estas tres nacionalidades puede estimarse en 706,9 millones de euros.

— El número total de envíos se estima en torno a 1,9 millones.

— Por lo que se refiere a las empresas remesadoras, manejarían 615 millones de euros al año, con más de un 1,68 millones de envíos (cuadro 3).

3. Conclusiones

Finalmente y a modo de conclusiones, centramos las mismas en los aspectos más relevantes puestos de manifiesto en las páginas anteriores, sobre las cuales hay que hacer necesariamente referencia, como elemento más resaltable, que nos encontramos en presencia de un colectivo que tiene unas connotaciones y comportamientos financieros claros, simples y

CUADRO 3
VOLUMEN ESTIMADO DE REMESAS

	Colombia	Ecuador	R. Dominicana	Total
TOTAL				
Nº de personas que envían dinero.....	57.008	120.086	22.396	199.490
Total enviado año, euros.....	149.212.512	453.854.329	103.854.433	706.921.275
Nº total de envíos año.....	417.164	1.242.654	246.722	1.906.541
Valor medio del envío.....	357,68	365,23	420,94	370,79
MEDIANTE EMPRESAS REMESADORAS				
Total euros enviados año.....	141.073.296	385.196.724	88.786.345	615.056.366
Total envíos realizados año.....	392.764	1.065.644	223.597	1.682.005
Valor medio del envío.....	359,18	361,47	397,08	365,67

efectivos. Este tipo de emigrantes se caracterizan porque su relación financiera básica es la necesidad de realizar envíos, usualmente periódicos, de dinero a sus familias residentes en sus países de origen. En una segunda y siguiente instancia este hecho se completaría con el establecimiento de una relación financiera más tradicional y específica, pero en todo caso fundamentada en la posesión de una cuenta corriente o de ahorro sobre la que, en su caso, basar una tarjeta, usualmente de débito y, en función de su relación laboral y situación familiar y personal en España, podría hablarse de un demandante neto de seguros y, en su caso, de alguna potencial operación de préstamo consumo o vivienda. Son pues elementos básicos, desde el punto de vista financiero, los que constituirían su demanda genérica actual y potencial, sobre la que no cabe en principio pensar en matizaciones o modificaciones importantes.

Teniendo pues claro su comportamiento financiero, preciso es señalar que el elemento diferencial es su necesidad de realizar envíos de dinero. Un servicio que claramente viene siendo prestado por las entidades remesadoras, las cuales ocupan una posición predominante en el mercado, con cuotas de penetración sustancialmente elevadas y basadas, en particular, en un trinomio que configura una posición competitiva fuerte sobre la que las entidades que quieran entrar a compartir este negocio debe reflexionar en modo importante. Confianza, rapidez y seguridad, son estos tres elementos, no siendo especialmente relevante en la elección del proveedor de este servicio frente a una entidad financiera, la cuestión del coste del envío. Un coste que, por otra parte y aunque no se ha entrado en él en las páginas anteriores, consta claramente de dos elementos. De una parte la comisión, o coste percibido por el cliente y de otra el precio del tipo de cambio euro-dólar-moneda en destino. Por lo que se refiere a los costes, fijos habitualmente, de las comisiones han sufrido un fuerte recorrido a la baja fruto de la presión competitiva, tanto entre las propias empresas remesadoras, como también por la cada vez mayor presencia, entrada e interés en este mercado de las entidades financieras(4). Pero donde sin duda se encuentra y cada vez más en términos relativos, la parte de coste más importante, es el tipo de cambio aplicado, claramente más elevado en el caso de las empresas remesadoras. Un tipo de cambio que siempre se aplica en relación con el euro-dólar, puesto que las remesas se realizan en esta última moneda,

y que luego tiene un segundo coste no percibido en la relación dólar-peso o la moneda correspondiente al país de destino, lo que ocurre como norma general salvo en economías dolarizadas como es el caso de Ecuador. Todo ello configura un mercado altamente atractivo, desde el punto de vista del negocio directo, cuyas estimaciones son particularmente elevadas en términos de número de remesas y volumen monetario asociado. De ahí el que el interés en él sea elevado por parte de todas aquellas instituciones que pueden operar en él.

Pero por otra parte hay que hacer necesariamente hincapié en otras cuestiones o reflexiones como son el destino de tales remesas y la necesidad, como elemento de desarrollo, de la bancarización tanto de los emigrantes en España como quizás más aun de los propios receptores de las mismas. Si las remesas se quieren constituir como un elemento que genere y contribuya al desarrollo económico en los países de origen de los emigrantes, hay que reconocer que ello pasa por su introducción en los circuitos financieros y, sobre todo, por la bancarización del receptor de la remesa. Algo que no es fácil, en líneas generales, pero sobre lo que sin duda se va a trabajar en los próximos años desde muchas instancias. Si ello se completa con una política clara de bancarización del emigrante, en España, tanto porque se introduzca en los circuitos financieros normalizados como consecuencia de que estos le ofrezcan servicios competitivos en todos los sentidos, como también porque las entidades financieras españolas adopten políticas claras de presencia en este segmento, no cabe duda de que se contribuirá con ello a la bancarización en ambos lados. No olvidemos que es el emigrante quien decide el circuito del envío e incluso el que decide la finalidad del mismo, controlando desde aquí qué parte puede ir a gasto corriente y qué otra parte de remesa queda para ahorro finalista. Esto se viene ofreciendo ya por algunas entidades financieras en España y es, sin duda, un elemento que conforma reglas de funcionamiento diferenciales que coadyuvan a lo antedicho.

En suma, la intensificación de la presencia de emigrantes en España está configurando un nuevo segmento o más concretamente un nuevo mercado, de características concretas y diferentes, pero también comunes en algunos aspectos. Su presencia, elevada, en determinadas zonas y sus demandas específicas, les ha-

cen ser especialmente atractivos, para las entidades financieras, pero sin olvidar que en este mercado hay un referente claro, las empresas remesadoras, que ocupan la primacía en el producto básico de su demanda. A modo de conclusión, entendemos que el enfoque financiero de los emigrantes en España viene con este trabajo, modestamente, a plantearse, completando así otras ópticas con las que ya se ha analizado el problema de la emigración.

NOTAS

(*) El trabajo que aquí se presenta se ha elaborado a partir del "Estudio sobre las remesas enviadas por los emigrantes la-

tionamericanos en España a sus países de origen", encargado por el Fondo Multilateral de Inversiones, del Banco Interamericano de Desarrollo, a un consorcio formado por CECA, Cajamurcia, Caja El Monte y SADAI. Los autores son los coordinadores del mencionado estudio, perteneciendo, por orden alfabético a Cajamurcia (J. Aranda), SADAI (J. Maza), CECA (J. Pereira) y Caja El Monte (F. Vega).

(1) A estos efectos puede consultarse la información que aporta el Registro de Entidades del Banco de España y más particularmente la referida a Establecimientos de compra-venta de moneda extranjera y/o gestión de transferencias.

(2) Pueden verse con detalle en el Estudio referenciado en la nota 1 y consultable en las siguientes direcciones de internet: www.iadb.org/mif; www.mcx.es/dgfint/; www.ceca.es/latinoamerica; www.cajamurcia.es; www.elmonte.es; www.sadai.com

(3) Los datos pueden verse en el Estudio referenciado en la nota 1.

(4) Idem nota 4.

CALIDAD DE VIDA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Francisco Alvira Martín y José García López

1. Introducción

A pesar de la indudable mejora económica en todas las regiones españolas durante los últimos años, acreditada por el aumento constante de su renta, no parece tan claro que ese avance haya conseguido elevar proporcionalmente la *calidad de vida* de sus habitantes. La mayoría de los individuos aspiran al crecimiento económico, pero éste es una meta intermedia para lograr un mayor nivel de bienestar. La calidad de vida es el fin último del público.

En la sociedad española del siglo XXI el aumento de la riqueza nacional sigue siendo algo deseable para la mayoría. Por esta razón en los últimos años el aumento de los bienes materiales y servicios en la sociedad ha ido unido a una calidad de vida mejor en España. No obstante, este crecimiento produce con cierta frecuencia efectos no deseables en la vida diaria de los ciudadanos y hace más que dudar de una exacta correspondencia entre el aumento global de la renta de una región y del bienestar o la calidad de vida de sus habitantes.

Incluso tras conocer el PIB de las Comunidades, y aún considerando su valor como indicador indirecto del bienestar de la población, quedan fuera del mismo otros aspectos sociales que lo complementan y ayudan a una mejor aproximación en la medición y comparación de estados de bienestar en distintos momentos y regiones.

Poner en marcha otros indicadores senc-

illos y útiles para evaluar las condiciones de vida de los ciudadanos es una necesidad ampliamente sentida. Desde los años setenta se han elaborado programas sistemáticos para la puesta a punto de nuevos indicadores basados en algunas listas de preocupaciones sociales; pero todavía existen graves dificultades para encontrar estadísticas fiables que respondan a la demanda de información para elaborar los indicadores sociales. También es difícil valorar la importancia de los diferentes datos estadísticos para llegar a un índice sintético y sencillo de bienestar o calidad de vida como lo puede ser el PNB o el PIB para medir la situación económica.

2. Sentimiento de bienestar personal en las comunidades autónomas

Independientemente de reconocer el valor de elaborar un amplio conjunto de indicadores sociales, el presente trabajo se ha emprendido a partir de dos encuestas del CIS. Los datos valoran el *sentimiento* de bienestar personal en las Comunidades Autónomas.

Los resultados muestran un mapa de España en el que los ciudadanos evalúan cómo se vive en la Comunidad de su residencia respecto a su opinión sobre el resto del Estado. La información recogida manifiesta un sentimiento de calidad de vida influido por el nivel de renta, y también por otros factores y problemas particulares de cada región.

CUADRO 1
VALORACIÓN DE CALIDAD DE VIDA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS (RESULTADOS NETOS)

	Total	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla-La Mancha	C. y León	Cataluña	C. Valen.	Extrem.	Galicia	Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja
Total	(10542)	-25	-2	0	8	1	2	-8	-6	57	20	-38	-5	32	-2	7	6	2
Andalucía.....	(982)	5	0	1	7	1	2	-5	1	48	14	-36	-4	30	35	-1	3	-11
Aragón.....	(500)	-27	-23	-2	3	1	2	-9	-8	70	23	-47	1	35	-2	11	16	3
Asturias.....	(494)	-34	-3	-4	9	1	1	-4	-4	62	15	-37	-2	32	-1	15	20	5
Baleares.....	(452)	-29	-4	1	52	1	0	-5	-1	36	12	-22	-2	20	-1	1	-11	0
Canarias.....	(516)	-37	0	2	6	-8	1	0	0	50	14	-21	2	35	-2	4	-3	1
Cantabria.....	(446)	-37	1	2	2	-27	12	-8	-2	69	11	-52	-2	47	-4	8	27	4
Castilla-La Mancha...	(540)	-32	-1	1	4	2	6	-7	-3	53	24	-44	1	34	-2	3	0	1
Castilla y León.....	(609)	-36	0	1	7	0	4	-20	-43	72	22	-53	-2	35	0	13	20	5
Cataluña.....	(923)	-15	-2	-1	10	0	2	-5	-52	72	11	-31	-3	26	-3	6	8	2
C. Valenciana.....	(733)	-38	-4	0	3	1	2	-11	-3	56	73	-43	-2	33	-4	5	-3	0
Extremadura.....	(486)	-38	-1	0	13	2	2	-11	-2	68	21	-35	-9	50	3	4	14	1
Galicia.....	(606)	-30	-1	-2	5	5	3	-5	-9	61	10	-39	-7	37	0	4	14	1
Madrid.....	(823)	-35	-2	-2	9	0	4	-8	-4	48	10	-40	-3	41	2	8	3	3
Murcia.....	(491)	-39	-2	-1	4	1	4	-10	-2	60	28	-47	0	39	-16	7	16	0
Navarra.....	(445)	-46	1	0	5	-2	6	-11	-7	36	3	-51	-8	9	-7	82	36	5
País Vasco.....	(579)	-38	-4	1	7	0	3	-13	-6	53	5	-41	-4	26	-3	13	61	4
La Rioja.....	(422)	-36	0	1	5	1	3	-5	-4	33	6	-36	-6	11	-3	24	5	45

(*) Los índices del cuadro expresan la diferencia entre el porcentaje de entrevistados que señala que en la CC.AA. citada se vive mejor y los que señalan que en dicha CC.AA. se vive peor. Estos índices se reflejan para cada CC.AA. y el total nacional, debiéndolos leer en horizontal; así en la fila correspondiente a Andalucía, el índice más alto y positivo (48) lo recibe Cataluña mientras que el más bajo lo recibe Extremadura (-36). En negrita se presenta la valoración de cada CC.AA. por parte de los residentes en la propia CC.AA. La fila de Total muestra el índice para el conjunto de la muestra, es decir, para toda España.

Los individuos perciben que se vive mejor o peor en unas u otras regiones. Y esto es importante. El cuadro 1 muestra la valoración de los españoles sobre la calidad de vida en las 17 Comunidades. Se ha formulado el índice con la diferencia entre los porcentajes de individuos que sitúan a cada Comunidad en los tres primeros lugares de "dónde se vive mejor" y "dónde se vive peor". Los índices correspondientes al *total* responden a la valoración del conjunto de la población española respecto a la calidad de vida en cada Comunidad. A su vez, en las líneas horizontales, los residentes de cada Comunidad valoran a todas las Comunidades. Obviamente, la evaluación de los residentes respecto a su Comunidad tiene un valor distinto y superior a su valoración de otras Comunidades. También hay que señalar que se produce una menor valoración respecto a las Comunidades pequeñas, por menor notoriedad general. Con estas salvedades la encuesta proporciona una información amplia del sentimiento de la calidad de vida en las Comunidades Autónomas.

Utilizando el índice formado por valores netos o diferencia entre las respuestas favorables y desfavorables, las Comunidades donde se vive mejor son: Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana, Baleares y Navarra, y aquellas en las que se vive peor: Extremadura, Andalucía, Castilla-La Mancha, Galicia y Murcia.

Los resultados más interesantes de la encuesta corresponden a la valoración de los residentes sobre su región y se recogen en el cuadro 1. En nueve Comunidades, los porcentajes de sus residentes que las sitúan entre las tres Comunidades dónde se vive mejor supera a los que las sitúan entre las tres peores. En las cinco primeras, la mayoría de sus residentes cree que disfrutan de una vida relativamente superior a la del resto del país.

Los navarros, 82 por 100, se colocan en el primer puesto, pero sólo un 7 por 100 del conjunto de los españoles coloca a Navarra entre las mejores Comunidades. La diferencia entre el sentimiento de los navarros y la percepción de los demás es muy alta.

Un elevado porcentaje, 77 por 100, de catalanes valora favorablemente su calidad de vida, y sólo un 5 por 100 de ellos sitúa su Comunidad entre las tres en que peor se vive. Sin embargo, prácticamente ningún valenciano coloca a su

región entre las tres peores y en valores netos se coloca por delante de Cataluña. Los madrileños, con relación a los catalanes, valoran peor su calidad de vida e incluso un 6 por 100 sitúa a su región entre las tres peores. En el grupo de Comunidades con índices positivos, la diferencia, 9 puntos, entre la valoración de los madrileños y la de todos los españoles respecto a su Comunidad es muy baja al compararla con otras Comunidades (véase el gráfico 1). El sentimiento de los madrileños y la percepción de la población total están muy próximos.

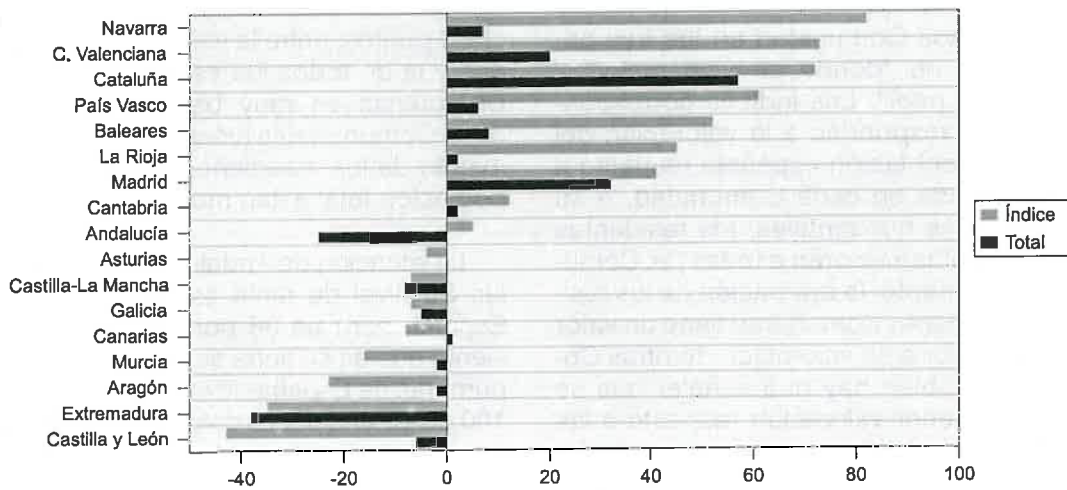
La situación de Andalucía es también particular. Su nivel de renta es de los más bajos de España, pero un 38 por 100 de los andaluces siente que en su tierra se vive bien, entre las tres primeras de España. Al mismo tiempo, un 33 por 100 de los andaluces coloca a su Comunidad entre las tres dónde peor se vive. El resultado del índice neto, 5, coloca a Andalucía en el grupo con un nivel de calidad de vida positivo. La diferencia entre el sentimiento de los andaluces y la percepción de los españoles es elevada, 30 puntos. En el País Vasco es notable la discrepancia entre el sentimiento positivo de sus habitantes y la percepción de los españoles.

Con resultados algo distintos, en el año 1998 el CIS realizó una encuesta similar y en los últimos cuatro años los residentes en Comunidad Valenciana, Cantabria y Andalucía han mejorado la evaluación de su región. Por el contrario, en Madrid, País Vasco y Cataluña sus habitantes las han valorado algo peor. En Navarra, Baleares y La Rioja no se observan cambios entre estas fechas (gráfico 2).

En ocho Comunidades del gráfico 1, sus habitantes consideran que viven peor que los de otras regiones, Castilla y León y Extremadura aparecen en los dos peores lugares de la lista. Entre ambas Comunidades hay diferencias importantes: el total de la población española está de acuerdo con los extremeños en valorar desfavorablemente su calidad de vida. Este acuerdo entre el sentimiento de los residentes y la idea de los demás ciudadanos contrasta con el disenso en Castilla y León, a causa del elevado pesimismo de sus residentes. Al comparar los datos del año 1998 con los actuales, se observa un cambio muy positivo en Extremadura y muy negativo en Castilla y León.

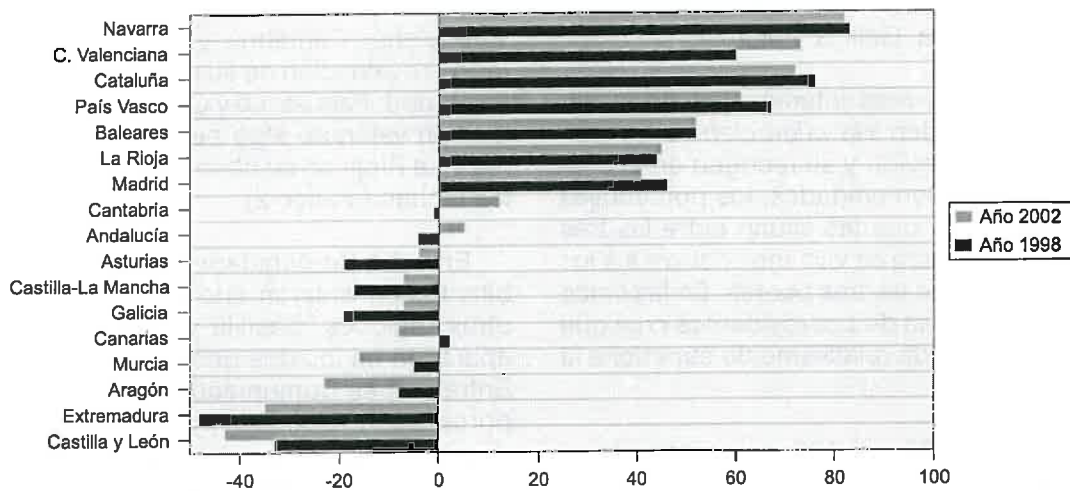
Los resultados del estudio 2455/2002 del CIS y los del 2286/1998 muestran que hay dife-

GRÁFICO 1
CALIDAD DE VIDA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS VALORACIÓN DE LOS RESIDENTES
EN CADA COMUNIDAD Y VALORACIÓN DE TODA LA POBLACIÓN



(*) Los valores del gráfico son *netos*; corresponden a las diferencias entre los porcentajes que sitúan a cada Comunidad entre las tres mejores y las tres peores en calidad de vida.

GRÁFICO 2
CALIDAD DE VIDA EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS VALORACIÓN DE LOS CIUDADANOS
DE CADA CC.AA. AÑOS 1998 y 2002



(*) Los valores del gráfico son *netos*; corresponden a las diferencias entre los porcentajes que sitúan a cada Comunidad entre las tres mejores y las tres peores en calidad de vida en el año 2002 y en el año 1998.

rencias entre la ordenación según la renta familiar disponible y la del sentimiento de vivir mejor en las 17 Comunidades Autónomas. En el primer *ranking* hay Comunidades (Aragón, Castilla y León) con un índice de renta claramente supe-

rior a la media nacional que no se corresponde con el sentimiento expresado por sus habitantes respecto a su calidad de vida. En la posición opuesta se encuentra Andalucía. Aunque hay cierto grado de correspondencia entre la renta

CUADRO 2
CAMBIOS EN EL SENTIMIENTO SOBRE LA CALIDAD DE VIDA EN LA COMUNIDAD DE RESIDENCIA
AÑOS 1998 - 2002

Sentimiento en el año 2003	CAMBIOS DEL ÍNDICE NETO DE CALIDAD DE VIDA				
	Mucho mejor	Algo mejor	Igual	Algo Peor	Mucho Peor
Positivo	Andalucía Cantabria	Comunidad Valenciana	Navarra Balears La Rioja	Cataluña País Vasco Madrid	—
Negativo	Extremadura	Asturias Castilla-La Mancha Galicia (*)		Canarias Murcia	Aragón Castilla y León

(*) El trabajo de campo del Estudio 2.455, septiembre/2002 se realizó en fechas anteriores al desastre del "Prestige".

familiar y el sentimiento de bienestar, la existencia de situaciones como las de Madrid, la Comunidad Valenciana y Cataluña no se explican totalmente por el indicador de renta familiar. Los madrileños disponen de mayor renta familiar que los valencianos, pero éstos creen que viven relativamente mejor que los madrileños. Igual sucede con los catalanes e, incluso, el resto de la población considera que en las dos Comunidades se vive mejor que en Madrid. En el cuadro 2 se distribuyen las Comunidades por sus índices netos de calidad de vida en los años 1998 y 2002, y la evolución del sentimiento de sus ciudadanos. En el cambio temporal destacan Aragón y Castilla y León.

3. Los problemas más graves

En el cuadro 3 aparecen los problemas más graves de España y los de cada Comunidad según los residentes de las mismas.

En septiembre del año 2002, los cinco principales problemas de España eran: el paro, el terrorismo, la inseguridad ciudadana, la inmigración y las drogas, con amplia diferencia de los dos primeros sobre los demás. El trabajo de campo de la encuesta fue anterior al desastre del "Prestige" y no recoge sus efectos sobre la opinión pública, como sí lo hace el Barómetro siguiente del CIS.

El paro es el primer problema en España, según el 65 por 100 de los españoles, pero en Andalucía, Asturias, Cantabria, Castilla y León y Extremadura los porcentajes son muy superiores a esa media, reflejando diferencias subjetivas importantes. En esas Comunidades el paro parece que se ha incorporado al sentir popular como un desequilibrio endémico y los cambios económicos influyen poco en las respuestas de los ciudadanos.

En España el terrorismo es el segundo problema, según el 61 por 100 de su población. En Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, Murcia, Navarra y La Rioja pasa al primer puesto de los problemas más graves de España; aunque tiene escasa entidad en estas Comunidades según los residentes en las mismas (cuadro 3). En el plano regional sólo lo perciben en ese destacado lugar los habitantes de las Comunidades de Navarra y País Vasco. Muy por debajo de los porcentajes de esas dos Comunidades, en Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana entre un 14 y un 16 por 100 de sus habitantes lo valora como uno de los tres más graves en su propia región. En el resto de España la gente no lo valora como un problema grave en su Comunidad, aunque lo perciba como tal en el plano nacional.

La inseguridad ciudadana es el tercer problema. En Murcia, la Comunidad Valenciana, Madrid, Cataluña y Andalucía los porcentajes de individuos que perciben su gravedad *para España* son superiores a la media. Además, los residentes en esas Comunidades y los canarios en la suya, valoran muy desfavorablemente la seguridad ciudadana en sus respectivos territorios.

La inmigración es otro problema grave en Cataluña, Murcia, La Rioja, y en Canarias. A esta valoración se une *la drogadicción* como un problema importante en Canarias. También lo es en la Comunidad Valenciana. En el cuadro 3 aparecen otros problemas de diferente naturaleza que en el ámbito nacional tienen poca entidad y sí la tienen para algunas Comunidades.

Además de los problemas citados por la mayoría de los españoles, a los aragoneses les preocupa mucho las políticas de agua para su Comunidad, al igual que a los murcianos, y aquéllos sitúan esta cuestión en el segundo

CUADRO 3
PROBLEMAS MÁS GRAVES EN CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA(*)

	Total	Castilla-La Mancha																
		Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Cataluña	C. y León	C. Valen.	Extrem.	Galicia	Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	
Pero	65	79	53	89	30	44	73	60	77	54	49	92	69	44	35	45	55	50
Terrorismo.....	61	10	8	1	1	1	13	3	3	14	14	-	3	16	1	65	61	15
Inseguridad ciudadana...	26	29	23	5	22	30	20	19	12	33	41	9	18	39	47	11	7	20
Inmigración	23	23	26	3	21	58	6	23	7	32	22	8	3	20	45	19	7	37
Drogas	12	16	7	3	6	20	10	7	9	6	21	15	15	5	13	11	2	6
Política agua.....	0,1	-	35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26	-	-	-
Despoblación rural.....	0,1	-	13	-	-	-	-	-	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Infraestructuras.....	1	-	-	-	16	-	-	-	22	-	-	12	-	10	-	-	-	12
Sanidad.....	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	-	-	-	-	-	-
Tráfico urbano.....	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	-	-	-	-
Vivienda.....	4	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	11	-	14	20	11
Turismo excesivo.....	-	-	-	-	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Medio Ambiente.....	1	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(*) La columna Total muestra los problemas de España; el resto muestra los problemas para cada Comunidad Autónoma según sus residentes.

puesto de su particular ordenación de los problemas. La despoblación rural es otro problema grave para un porcentaje elevado con relación a su nula presencia entre las preocupaciones del total de la población española.

En Castilla y León la relación de sus problemas coincide poco con la media nacional. La despoblación rural es un problema, igual que en Aragón, y a él se añade la insuficiencia de sus infraestructuras.

También el sentimiento de bienestar de los madrileños difiere bastante de su puesto en el *ranking* de renta familiar (cuadro 3). El tráfico urbano, la vivienda y las infraestructuras preocupan mucho a los madrileños con relación a otros problemas.

4. Conclusiones

Las principales conclusiones de la encuesta del CIS ponen de manifiesto:

— Existe un grado importante de relación entre el sentimiento de calidad de vida y la renta familiar. Las siete Comunidades con mayor renta tienen índices positivos, porcentajes altos de sus ciudadanos que evalúan favorablemente su calidad de vida. En cinco de las Comunidades con menor renta familiar, sus residentes consideran que se vive peor.

— Al lado de la observación anterior, existen diferencias notables entre los *ranking* de la calidad de vida percibida y la renta. Las Comunidades de Madrid y Cataluña pueden servir de ejemplo. Los catalanes sienten que viven bien en un grado superior a los madrileños. Aragón y Castilla y León ocupan unos lugares respecto al bienestar regional muy inferiores a los que teóricamente les situaría su renta. Andalucía es también un caso particular: su renta es de las más bajas de España pero un 38 por 100 de los andaluces cree que es una de las tres regiones donde mejor se vive. Renta familiar y sentimiento de una buena vida no se corresponden exactamente.

— La exposición de los problemas más graves en cada Comunidad pretende señalar aquellas preocupaciones más ampliamente sentidas por sus residentes.

— El paro es relativamente más grave en

Extremadura, Asturias, Andalucía y Castilla y León. El terrorismo, en Navarra y País Vasco. La inseguridad ciudadana, en Murcia, Comunidad Valenciana, Madrid, Cataluña, Canarias y Andalucía. La inmigración constituye un problema para Canarias, Murcia, La Rioja y Cataluña, y, por último, las drogas lo son en Canarias y la Comunidad Valenciana.

— En algunas Comunidades a muchos de sus habitantes les preocupan cuestiones sin importancia para los demás españoles: la política de aguas en Aragón y Murcia; la despoblación rural en Aragón y Castilla y León, el tráfico urbano en Madrid; la vivienda en el País Vasco, Navarra, Madrid, La Rioja, Baleares, ... (cuadro 3).

— Con bastante acuerdo sobre la gravedad del paro y la inseguridad ciudadana en sus Comunidades, existe un elevado grado de discrepancias sobre otros problemas. A los ciudadanos de cada Comunidad, les preocupa unos temas que apenas se perciben en otras o en un nivel muy inferior. Algunos problemas como el paro están muy relacionados con la renta familiar de sus habitantes. Otros tienen un componente social más acusado: inseguridad ciudadana, inmigración y drogas son un resultado no deseable del crecimiento económico, como el tráfico urbano, el turismo excesivo o la vivienda.

— La distinta relevancia de estos problemas altera el *ranking* del sentimiento de calidad de vida que la renta familiar pudiera ofrecer. Los ciudadanos de unas Comunidades perciben que viven mejor que los de otras, aunque su renta sea menor e, incluso, la imagen del resto de la población sobre cómo se vive en algunas regiones coincide muy poco con la percepción de sus habitantes.

NOTAS

Los datos utilizados en este artículo forman parte de una elaboración propia sobre la información proveniente de tres fuentes:

— La encuesta mensual realizada por INTERGALLUP para la Unión Europea.

— El Barómetro del Centro de Investigaciones Sociales, correspondiente al Estudio 2.474 de diciembre 2002.

— El Estudio nº 2.455, septiembre 2002, del Centro de Investigaciones Sociales.

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

MARZO-ABRIL 2003

Ligera revisión a la baja del PIB para 2003 ...

Desde la elaboración de la encuesta anterior, a finales de enero último, se ha conocido la contabilidad nacional (CNTR) del cuarto trimestre del pasado año, al tiempo que aumentaba la incertidumbre a nivel internacional provocada por las perspectivas de conflicto armado en Oriente Medio. Los resultados de la CNTR fueron algo más positivos de lo previsto por el consenso de analistas, ya que el crecimiento interanual del PIB se situó en el 2,1 por 100, dos décimas más de la cifra esperada. A pesar de ello, las previsiones para 2003 se han revisado una décima porcentual a la baja, hasta el 2,3 por 100, como consecuencia de las modificaciones llevadas a cabo por la mitad de los panelistas. Sin duda, esta revisión obedece al nuevo deterioro que se observa en los indicadores económicos y financieros nacionales e internacionales desde los meses finales del pasado año, provocado por la incertidumbre sobre la duración y las consecuencias del conflicto, y que previsiblemente se mantengan durante buena parte del año.

En efecto, como puede apreciarse en las previsiones trimestrales (cuadro 2), la tasa de crecimiento del PIB se mantiene prácticamente estabilizada hasta el tercer trimestre en torno al 2,2 por 100 y no es hasta el cuarto cuando se produce una recuperación significativa.

... provocada por el deterioro del sector exterior

El menor crecimiento del PIB proviene de la acentuación de la aportación negativa del saldo exterior, que pasa de dos a tres décimas por-

centuales. Las exportaciones sufren un recorte de seis décimas y las importaciones, de tres. En principio, esto estaría indicando que los analistas han revisado a la baja sus perspectivas de crecimiento de la economía internacional en mayor medida que las españolas. En todo caso, en la valoración del contexto internacional y sus efectos sobre la demanda externa española subyace una elevada disparidad entre los panelistas, que se manifiesta en el amplio rango en que se sitúa la previsión de crecimiento de las exportaciones, entre un 1,5 por 100 y un 7,1 por 100.

En cuanto a la demanda interna, se mantiene la misma cifra de la encuesta anterior, un 2,5 por 100, con ligeras rebajas del consumo privado y de la inversión en equipo, que se compensan con más construcción y consumo público. El consumo privado mantiene una tendencia de suave recuperación a lo largo del año, pero con tasas por debajo del PIB. Así pues, los panelistas no piensan que la rebaja del IRPF suponga un significativo impulso para el consumo en la presente coyuntura y sí, en cambio, que se traduzca en un aumento de la tasa de ahorro familiar, situada en mínimos históricos.

La recuperación continuará en 2004, pero a ritmos moderados

En esta encuesta se ha solicitado por primera vez a los panelistas sus previsiones para 2004, habiéndose obtenido respuestas de nueve de ellos. La cifra de consenso para el crecimiento del PIB se sitúa en el 2,8 por 100, lo que significa que prosigue la recuperación, pero a ritmo moderado. De hecho, a partir del

CUADRO 1
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA. MARZO-ABRIL 2003
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Formac. bruta de capital fijo		FBCF Construcción		FBCF Equipo y otra		Demanda interna		Exportaciones bienes y serv.		Importaciones bienes y serv.	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
AFI	2,2	-	2,4	-	3,5	-	4,1	-	2,2	-	2,6	-	5,4	-	6,4	-
BBVA	2,5	-	2,4	-	2,8	-	3,6	-	1,8	-	2,9	-	2,9	-	3,8	-
Caixa Catalunya.....	2,1	2,4	1,7	1,8	3,1	2,9	4,4	2,7	1,4	3,1	2,4	2,3	2,1	3,3	2,9	2,7
Caja Madrid.....	2,4	-	2,2	-	2,5	-	2,5	-	2,4	-	2,4	-	3,6	-	3,6	-
CEPREDE.....	2,0	2,8	1,9	3,0	3,3	4,4	3,8	3,8	2,6	5,1	2,6	3,4	4,8	6,2	6,5	7,7
Consejo Superior de Cámaras..	2,6	-	2,1	-	3,0	-	3,5	-	2,5	-	2,5	-	5,4	-	5,0	-
FUNCAS.....	2,3	3,1	2,2	3,2	3,0	3,5	3,7	1,4	2,2	6,2	2,7	3,4	3,8	6,4	5,1	7,0
ICAE.....	2,3	-	2,1	-	1,9	-	3,3	-	0,2	-	2,4	-	7,1	-	6,9	-
ICO.....	2,4	3,0	2,3	3,0	3,0	4,2	3,2	3,6	2,7	5,0	2,6	3,3	4,1	4,8	4,5	5,3
IEE	2,6	-	2,5	-	2,9	-	3,7	-	2,0	-	2,7	-	4,0	-	4,3	-
I. Flores de Lemus.....	2,4	3,0	2,6	3,1	3,6	3,7	3,6	2,5	3,9	6,2	2,7	3,3	4,9	5,7	5,4	6,3
Intermoney.....	2,0	2,2	1,5	2,1	1,8	2,1	2,7	2,0	0,9	3,4	1,9	2,3	1,5	4,8	1,3	4,9
"la Caixa".....	2,3	2,9	2,0	2,8	3,5	3,9	4,2	3,3	2,5	4,6	2,6	3,1	3,6	5,9	4,5	6,6
Santander Central Hispano.....	2,5	2,7	2,2	3,1	2,9	3,1	3,5	3,4	2,1	4,0	2,5	3,0	5,6	6,0	5,4	6,6
CONSENSO (MEDIA)	2,3	2,8	2,1	2,8	2,9	3,5	3,6	2,8	2,1	4,7	2,5	3,0	4,2	5,4	4,7	5,9
Máximo.....	2,6	3,1	2,6	3,2	3,6	4,4	4,4	3,8	3,9	6,2	2,9	3,4	7,1	6,4	6,9	7,7
Mínimo.....	2,0	2,2	1,5	1,8	1,8	2,1	2,5	1,4	0,2	3,1	1,9	2,3	1,5	3,3	1,3	2,7
Diferencia 2 meses antes(4)....	-0,1	-	-0,1	-	0,0	-	0,1	-	-0,1	-	0,0	-	-0,6	-	-0,3	-
- Suben(5).....	1	-	5	-	3	-	4	-	3	-	6	-	1	-	3	-
- Bajan(5).....	7	-	5	-	7	-	3	-	9	-	5	-	9	-	6	-
Diferencia 6 meses antes(4)....	-0,2	-	-0,4	-	0,0	-	0,3	-	-0,3	-	-0,1	-	-0,3	-	0,1	-
Pro memoria:																
Gobierno (septiembre 2002)....	3,0	3,0	2,9	2,9	3,8	3,6	4,3	3,4	3,2	3,8	3,1	3,1	4,0	7,3	4,4	7,3
Comisión UE (nov. 2002)	2,6	3,2	2,3	3,1	2,5	4,5	2,9	3,7	2,0	6,3	2,5	3,3	5,9	7,1	5,6	7,1
FMI (septiembre 2002).....	2,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OCDE (nov. 2002).....	2,5	3,0	2,6	3,1	3,2	4,6	-	-	-	-	2,8	3,3	5,5	7,9	6,1	8,3

(1) Remuneración media por puesto de trabajo asalariado equivalente a tiempo completo: incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.

(2) En términos de Contabilidad Nacional: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

(3) Saldo de la balanza por cuenta corriente, según estimaciones del Banco de España.

(4) Diferencia en puntos porcentuales entre la media del mes actual y la de dos meses antes (o seis meses antes).

(5) Número de panelistas que modifican al alza (a la baja) su previsión respecto a dos meses antes.

(6) Deflactor del consumo privado.

(7) Necesidad de financiación frente al resto del mundo. Esa cifra es superior al saldo por c/c en torno a 0,8 por 100 del PIB.

segundo trimestre la tasa interanual se estabiliza en torno al 2,8 por 100, sin alcanzar el ritmo tendencial de largo plazo (en torno al 3 por 100). Ello se explica, por un lado, porque las recuperaciones previstas para el consumo privado y la inversión en equipo son relativamente modestas y, por otro, porque se prevé una desaceleración de la construcción y del consumo público, que en los dos últimos años han sido los dos componentes del gasto que más han contribuido relativamente al crecimiento del PIB. Por lo que respecta a la demanda externa, también se contempla una aceleración de las exportaciones, pero igualmente moderada y de la

misma entidad que la de las importaciones, por lo que el sector exterior mantiene la misma aportación negativa, unas tres décimas porcentuales.

En relación con las previsiones de los organismos internacionales realizadas el pasado otoño, las del consenso de panelistas se quedan notablemente por debajo por lo que respecta a 2003 y en menor medida para 2004. No obstante, es previsible que las de 2003 se alineen una vez que aquéllos publiquen en los próximos meses sus previsiones de primavera, dadas las declaraciones efectuadas en las últi-

CUADRO 1 (Continuación)
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA. MARZO-ABRIL 2003
 Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Producción industrial (IPI)		IPC (media anual)		Costes laborales(1)		Empleo(2)		Paro (EPA) (Porc. pobl. activa)		Saldo bal. pagos (Porc. del PIB)(3)		Saldo AA.PP. (Porcentaje del PIB)		
2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	
1,2	-	3,2	-	4,0	-	1,5	-	11,6	-	-2,1	-	-0,2	- AFI
1,3	1,3	3,3	2,9	3,9	-	1,2	-	11,7	12,2	-2,6	-	-0,6	- BBV
2,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- Caixa Catalunya
1,0	-	3,2	-	3,7	-	1,4	-	11,5	-	-2,4	-	-0,2	- Caja Madrid
2,2	3,5	2,9	2,5	3,9	3,2	1,2	1,7	11,7	10,8	-2,5	-2,6	-0,3	-0,1 CEPREDE
1,7	-	3,2	-	-	-	1,5	-	10,9	-	-2,2	-	0,0	- Consejo Superior de Cámaras
2,5	5,0	3,3	2,7	4,0	3,6	1,3	2,2	11,8	11,4	-2,7	-2,4	-0,5	-0,4 FUNCAS
1,8	-	3,3	-	3,9	-	1,1	-	11,7	-	-1,9	-	-0,2	- ICAE
2,3	3,0	3,1	2,5	3,3	2,8	1,3	1,8	11,2	10,7	-2,4	-2,3	0,0	0,0 ICO
2,0	-	3,0	-	3,5	-	1,5	-	11,0	-	-2,4	-	0,0	- IEE
1,6	2,7	3,0	2,9	3,7	3,5	2,0	2,4	11,0	10,1	-2,6	-2,7	-0,4	-0,3 I. Flores de Lemus
0,4	2,3	3,5	3,0	3,5	3,3	2,1	0,8	12,5	11,5	-2,8	-2,1	-0,2	-0,6 Intermoney
3,3	4,5	3,2	2,6	3,5	3,1	1,3	1,7	11,6	11,5	-2,4	-2,3	-0,3	-0,1 "la Caixa"
-	-	3,2	3,0	-	-	1,1	1,5	11,6	11,2	-2,0	-1,9	0,0	0,0 Santander Central Hispano
1,8	3,2	3,2	2,8	3,7	3,3	1,4	1,7	11,5	11,2	-2,4	-2,3	-0,2	-0,2 CONSENSO (MEDIA)
3,3	5,0	3,5	3,0	4,0	3,6	2,1	2,4	12,5	12,2	-1,9	-2,1	0,0	0,0 Máximo
0,4	1,3	2,9	2,5	3,3	2,8	1,1	0,8	10,9	10,1	-2,8	-2,7	-0,6	-0,6 Mínimo
-0,5	-	0,0	-	0,1	-	-0,1	-	0,0	-	-0,1	-	0,1	- Diferencia 2 meses antes(4)
1	-	4	-	5	-	1	-	4	-	4	-	4	- Suben(5) -
10	-	5	-	2	0	6	-	4	-	6	-	0	- Baján(5) -
-0,2	-	0,1	-	0,0	-	-0,2	-	0,4	-	0,0	-	0,0	- Diferencia 6 meses antes(4)
<i>Pro memoria:</i>														
-	-	3,1 (6)	2,5 (6)	3,5	2,7	1,8	1,8	11,0	10,7	-1,7 (7)	-1,7 (7)	0,0	0,0 Gobierno (septiembre)
-	-	2,9	2,4	3,5	3,0	1,8	2,3	10,9	10,2	-2,0	-1,9	-0,3	0,1 Comisión UE (nov. 2002)
-	-	2,4	-	-	-	-	-	9,9	-	-1,8	-	-	- FMI (septiembre 2002)
-	-	3,0	2,8	-	-	-	-	11,2	10,8	-2,6	-2,7	-0,1	0,1 OCDE (nov. 2002)

SIGLAS: AFI: Analistas Financieros Internacionales. BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. CEPREDE: Centro de Predicción Económica, Univ. Autónoma de Madrid. FUNCAS: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas. ICAE: Instituto Complutense de Análisis Económico. ICO: Instituto de Crédito Oficial. IEE: Instituto de Estudios Económicos. I. FLORES DE LEMUS: Instituto Flores de Lemus de la Univ. Carlos III de Madrid. "la Caixa": Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. FMI: Fondo Monetario Internacional. OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. UE: Unión Europea.

mas semanas por sus portavoces. En relación a las previsiones del gobierno español, las diferencias son notables para 2003, especialmente por lo que respecta a los componentes de la demanda interna. Para 2004, las cifras se sitúan más próximas, destacando la mayor recuperación que los panelistas estiman para la inversión en equipo. Las diferencias más acentuadas se sitúan en este año en las exportaciones e importaciones, bastante más elevadas en el caso del gobierno.

De nuevo empeoran las perspectivas del sector industrial

Por segunda vez consecutiva se revisa a la

baja el crecimiento previsto para la producción industrial en 2003. Ello es coherente, por un lado, con las últimas cifras conocidas del IPI que, tras recuperarse a mediados del pasado año, ha vuelto a frenarse en los últimos meses y, por otro lado, con el recorte de las exportaciones. No obstante, sigue estimándose una cierta recuperación en el conjunto del año en relación a 2002. Para 2004 se prevé que continúe esta recuperación a un ritmo algo más acelerado que el del conjunto de la economía.

Pocos cambios en inflación, empleo, paro y desequilibrios financieros

Por lo que respecta a los precios y costes, se

CUADRO 2
PREVISIONES TRIMESTRALES. MARZO-ABRIL 2003(1)
Variación interanual en porcentaje

	03-I	03-II	03-III	03-IV	04-I	04-II	04-III	04-IV
PIB(2).....	2,0	2,2	2,3	2,5	2,6	2,8	2,9	2,8
Consumo hogares(2).....	1,8	2,0	2,3	2,4	2,6	2,8	2,8	2,8
IPC.....	3,7	3,2	3,1	2,9	2,7	2,7	2,8	2,9

(1) Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.

(2) Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

CUADRO 3
PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES MARZO-ABRIL 2003
Número de respuestas

	Actualmente			Tendencia 6 próximos meses		
	Favorable	Neutro	Desfavorable	A mejor	Igual	A peor
Contexto internacional: UE.....	0	0	14	4	9	1
Contexto internacional: No-UE.....	0	0	14	8	5	1
	Bajo(1)	Normal(1)	Alto(1)	A aumentar	Estable	A disminuir
Tipo interés a corto plazo(2).....	10	3	1	1	7	6
Tipo interés a largo plazo(3).....	10	3	1	6	7	1
	Apreciado(4)	Normal(4)	Depreciado(4)	Apreciación	Estable	Depreciación
Tipo cambio euro/dólar.....	3	7	4	7	5	2
	Está siendo			Debería ser		
	Restrictiva	Neutra	Expansiva	Restrictiva	Neutra	Expansiva
Valoración política fiscal(1).....	0	8	6	2	10	2
Valoración política monetaria(1).....	0	0	14	1	11	2

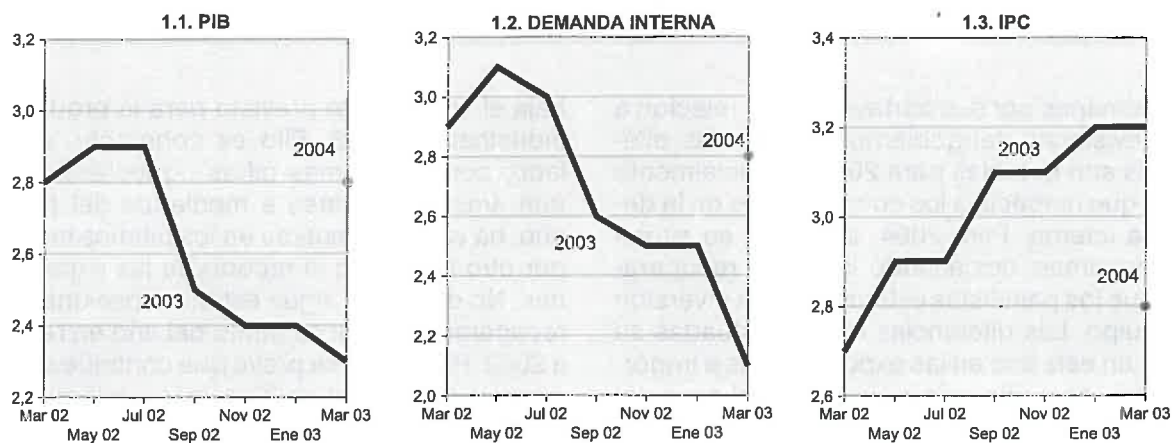
(1) En relación a la situación coyuntural de la economía española.

(2) Euríbor a tres meses.

(3) Rendimiento deuda pública española a 10 años.

(4) En relación al tipo teórico de equilibrio.

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL (Valores de Consenso)



Fuente: Panel de previsiones, FUNCAS.

mantienen prácticamente las mismas cifras que en la encuesta anterior. El repunte del precio del petróleo y su impacto sobre el IPC estaban ya descontados por los analistas y las cifras de los dos primeros meses del año han resultado similares a las previstas. El perfil trimestral del IPC (cuadro 2) muestra una notable desaceleración durante el segundo trimestre de este año, que continúa, con menos intensidad, hasta el primero del próximo año, en el que la tasa interanual se sitúa en el 2,7 por 100. Posteriormente, se produce una ligera aceleración hasta el 2,9 por 100. Las medias anuales alcanzan el 3,2 por 100 en 2003 y el 2,8 por 100 en 2004. No se contempla, por tanto, la posibilidad de que la inflación española se acerque a la cifra objetivo del 2 por 100 del BCE, a pesar del moderado avance de la demanda y de que el crecimiento del PIB se mantiene por debajo de su ritmo potencial.

La tasa de paro se mantiene en el 11,5 por 100 para 2003, una décima más que en 2002, previéndose que se reduzca ligeramente en 2004. En cuanto al empleo, su crecimiento para 2003 se recorta en una décima respecto a la encuesta anterior, en línea con el del PIB, y se prevé una ligera aceleración en 2004. El avance de la productividad aparente del trabajo se sitúa en el 0,9 por 100 y 1,1 por 100, respectivamente, lo que supone continuar con la ligera recuperación iniciada en 2002.

Descontado este aumento de la productividad de las tasas previstas para los costes laborales, se obtienen aumentos de los CLU del 2,6 por 100 para 2003 y del 2,2 por 100 para 2004, cifras que se sitúan en la línea de desaceleración del último año y que posibilita la moderación de la inflación anteriormente comentada.

Por último, por lo que respecta a las variables recogidas en el cuadro 1, cabe señalar la mejora en una décima del PIB en la previsión de

déficit público para 2003, que ahora se sitúa en el -0,2 por 100, cifra que se mantiene para 2004.

Sin demasiadas perspectivas de recuperación en el UE

Los panelistas no han variado apenas su percepción del contexto internacional: lo valoran unánimemente como desfavorable en la actualidad y la mayoría piensa que así seguirá siéndolo durante los próximos seis meses en el área de la UE; sólo piensan que mejorará fuera de la UE.

Los tipos de interés son bajos y el tipo de cambio, normal

Tras las últimas bajadas de los tipos de interés, tanto a corto como a largo plazo, aumenta el número de panelistas que los juzgan bajos en relación a la situación coyuntural de la economía española. El 50 por 100 de ellos piensa que ambos se mantendrán estables en los próximos seis meses, si bien la otra mitad cambia, según el plazo: tenderán a disminuir los de corto plazo y a aumentar los de largo.

En cuanto a la paridad euro/dólar, la mitad la ve normal en relación al tipo teórico de equilibrio y también la mitad piensa que la tendencia al alza continuará en los próximos meses.

Se sigue pidiendo mayor neutralidad a las políticas macro

Por último, apenas hay cambios en la valoración de las políticas macroeconómicas. La mayoría juzga como neutra la política fiscal y piensa que así debería ser en el actual contexto coyuntural. En cuanto a la política monetaria, todos la juzgan expansiva y más de las tres cuartas partes piensan que debería ser también neutra.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. RESUMEN									
Indicador	2000	2001	2002 (1)	Penúlt. dato	Ultimo dato	Periodo últ. dato	Previsiones FUNCAS		
							2003	2004	
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	4,1	2,7	2,0	1,8	2,1	IV T. 02	2,3	3,1	
- Demanda interna	4,2	2,7	2,2	1,9	2,7	IV T. 02	2,7	3,4	
- Saldo exterior (2)	-0,3	-0,1	-0,3	-0,1	-0,6	IV T. 02	-0,5	-0,4	
2.- IPI (filtrado calendario)	4,4	-1,5	0,2	2,1	1,5	Ene-03	2,8	5,0	
3.- Empleo (ocupados Cont. Nacional)	3,1	2,4	1,3	1,3	1,0	IV T. 02	1,3	2,2	
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa)	11,4	10,5	11,4	11,4	11,5	IV T. 02	11,8	11,4	
5.- IPC - Total (media anual)	3,4	3,6	3,5	3,7	3,8	Feb-03	3,2	2,7	
6.- IPC - Inflac. subyacente (media anual)	2,5	3,5	3,7	3,2	3,3	Feb-03	3,0	2,7	
7.- Salarios (convenios colectivos) (3).....	3,7	3,7	3,8	3,1	3,4	Ene-03	3,5	3,1	
8.- B.Pagos: saldo citas. cte. y capital									
- millardos euros	-15,81	-11,39	-10,27	-1,72	-4,24	Dic-02	-12,33	-11,33	
- % del PIB	-2,59	-1,70	-1,50	-1,20	-0,70	IV T. 02	-1,7	-1,5	
9.- Déficit público (total AAPP, % del PIB)	-0,60	-0,12	-0,07	2002	-0,5	-0,4	
10.- Euríbor a tres meses	4,39	4,26	3,32	2,83	2,70	Feb-03	2,5	2,8	
11.- Tipo deuda pública 10 años (%)	5,53	5,12	4,96	4,24	4,01	Feb-03	4,2	4,7	
12.- Tipo de cambio: dólares por euro	0,924	0,896	0,945	1,062	1,077	Feb-03	1,100	1,100	
- % variación interanual	-13,4	-3,1	5,5	20,3	23,8	Feb-03	16,4	0,0	
13. Financiación a empresas y familias (4)	18,9	15,1	14,2	14,2	15,0	Ene-03	--	--	
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (4)	880,7	824,4	634,0	624,0	626,5	Feb-03	--	--	

(1) Media del periodo para el que se dispone de datos, excepto B. Pagos (cifras acumuladas en el periodo disponible) e Índice de Bolsa de Madrid (dato del último día de cada periodo). El déficit público es la prevision del gobierno para todo el año.

(2) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.

(3) Los datos anuales y las previsiones incorporan las revisiones incluidas en las cláusulas de salvaguarda del año anterior.

(4) Datos de fin de periodo.

Fuentes. MH, MTAS, INE y Banco de España.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (II)													
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario													
Fecha de actualización: 21-03-03	Indicador	Fuente	Media 83-01 (1)	2001	2002 (2)	I T. 02	II T. 02	III T. 02	IV T. 02	Práxim. mes	Último mes	Periodo ult. dato	Comentario
D. CONSTRUCCIÓN													
26.	Valor trabajos construcción, Total (ECIC) (3)	MFOM	3,5 (4)	7,7	7,2	7,2	5,4	8,9				III T. 02	Fuente crecimiento, mayor que el estimado por la CNTR. Aceleración en III T. 02. La edificación se ve beneficiada por traspase de inversión financiera a inmobiliaria.
27.	Edificación (3)	MFOM	3,8 (4)	6,6	8,4	9,9	6,6	9,0				III T. 02	
28.	Obra civil (3)	MFOM	3,0 (4)	10,3	5,7	3,7	4,0	9,2				III T. 02	
29.	Afiliados acelerados a la Seg. Social, Construc.	MTAS	3,4 (5)	7,3	5,8	5,5	5,8	6,5			4,8	Ene-03	Caida insignificante en dic., quizás por efecto calendario.
30.	Consumo aparatos de cantero	OFICEMEN	4,7	9,7	4,6	5,6	4,1	2,5			-1,5	Feb-03	Caida en enero-febrero en parte por climatología adversa.
31.	Visados, Superficie a construir, Total	MFOM	9,9 (6)	-2,2	3,0	-4,3	3,4	5,5			-3,2	Dic-02	Visados y licencias son indicadores adelantados. Los primeros señalan un nuevo auge de la construcción de viviendas, que no puede sostenerse durante mucho tiempo.
31.a	Viviendas	MFOM	9,9 (6)	-5,5	4,1	-6,2	7,1	8,0			-3,7	Dic-02	La tendencia a la baja durante 2002 se invierte en ene-feb 03.
32.	Licitación oficial (euros corrientes)	SEOPAN	16,8	34,6	6,4	23,2	-25,9	26,3			12,5	Oct-02	
33.	Índice de clima en la construcción (ICC) (7)	Mº CYT	-5,1 (4)	12,7	7,0	6,2	16,0	7,0			15,5	Feb-03	
E. SERVICIOS													
34.	Indicador, Servicios (ISS)	Mº Econ.	3,0	3,2	2,4	1,9	1,9	2,4			3,3	Dic-02	La tendencia a la baja tocó fondo en II T. e inicia recuperación.
35.	Tráfico aéreo de pasajeros	AENA	5,9	2,7	-1,1	-1,1	-5,3	-1,4			4,7	Feb-03	Recupera niveles anteriores al 11-8-2001.
36.	Consumo de gasóleo automoción	AG/P	6,3	7,7	6,2	3,1	5,5	9,3			6,0	Dic-02	Crecimiento debido en parte al aumento de la diéselización.
37.	Pernoctaciones en hoteles	INE	3,9	0,7	-2,6	1,1	-6,5	-1,9			3,1	Feb-03	El turismo sufre las consecuencias del conflicto de Oriente Medio.
38.	Indicador de confianza comercio minorista (8)	Com. Eur.	-6,7 (4)	0,0	-2,0	-3,0	-2,0	-3,0			-3,0	Ene-03	Notable caída en los tres últimos meses.
39.	Afiliados asalariados a la Seg. Social, Servicios	MTAS	5,2 (5)	5,5	4,5	4,8	4,5	4,7			4,1	Ene-03	Mantiene crecimiento elevado y superior a la EPA.
F. CONSUMO PRIVADO													
40.	Indicador Sintético Consumo (ISC)	Mº Econ.	2,8	3,2	3,2	3,1	3,1	3,4			3,3	Dic-02	No refleja el debilitamiento del consumo de la CNTR.
41.	Gasto consumo hogares delatado (ECFF)	INE	2,9 (5)	5,6	1,2	2,3	1,7	2,0			-1,1	IV T. 02	El último dato parece irregular.
42.	Verbes al por menor, delatado (ICM)	INE	2,3 (8)	3,4	2,1	1,3	2,7	2,6			1,8	Ene-03	Modificación en últimos meses.
43.	Disponibilidades de bienes de consumo (8)	Mº Econ.	3,1	0,5	5,4	3,1	4,4	6,9			7,0	Dic-02	Evolución incoherente con estimación consumo CNTR.
44.	Matriculaciones de automóviles de turismo	ANFAC	7,5 (10)	3,7	-6,9	-7,6	-10,7	-6,7			-7,3	Feb-03	Fuerte caída en febrero, en parte por efecto Semana Santa.
45.	Índice de renta salarial real	Mº Econ.	2,8	4,7	3,7	3,7	3,1	3,3			2,2	Dic-02	Desaceleración empleo y aumento inflación.
46.	Nivel cartera pedidos interior de b. consumo (7)	Mº CYT	-17,8 (11)	-10,0	-15,0	-21,0	-15,0	-16,0			-8,0	Feb-03	No se confirma la mejora de finales de 2002.
47.	Indicador de ociosidad del consumidor (7)	Com. Eur.	-10,4 (11)	-4,0	-12,0	-10,0	-11,0	-12,0			-16,0	Ene-03	Notable deterioro en los dos últimos meses.
G. INVERSIÓN EN EQUIPO													
48.	Disponibilidades de bienes de equipo (8)	Mº Econ.	4,8	-1,1	-6,3	-3,6	-6,1	-8,0			-5,3	Dic-02	La tendencia a la baja tocó fondo en II T. 02.
49.	Matriculación de vehículos de carga	ANFAC	7,3	-0,9	-5,7	-14,0	-7,0	-1,9			0,7	Feb-03	Recuperación tras fuerte caída en primer semestre 2002.
50.	Nivel cartera pedidos interior de b. equipo (7)	Mº CYT	-25,8 (11)	-14,0	-12,0	-24,0	-10,0	-1,0			-10,0	Feb-03	Vuelve a empeorar tras mejorar entre junio-agosto.

NOTAS: (1) La columna sobre indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su conteo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo, para el que se dispone de datos. (3) Encuesta Coyuntural de la Industria de la Construcción, a precios corrientes. (4) 89-01, (5) 86-01, (6) 83-01, (7) Opciones, saldo de reservas en %, (8) Producción interior (PII) más importaciones menos exportaciones a precios constantes, series corregidas de irregularidad, calendario y estacionalidad. (9) 96-01, (10) 83-01, (11) 87-01.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (III)
 Variación en porcentaje respecto al mismo período del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 21-03-03	Indicador	Fuente	Media 89-01 (1)	2001	2002 (2)	I T. 02	II T. 02	III T. 02	IV T. 02	Penúlt. mes	Último mes	Período ult. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR													
51.	Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor	Aduanas	13,1	4,5	1,7	-2,6	-1,9	5,3	6,4	3,2	10,0	Dic-02	El comercio exterior se recupera. Las import. crecen con fuerza, lo que indica recuperación de la demanda interna, pero también una aportación más negativa del saldo exterior al crecimiento PIB. El déficit comercial tiende de nuevo al alza. Crecen las entradas, pero disminuyen estancia media y gasto. Ligera reducción del déficit comercial en 2002 por mejora de la RRI. También mejoró el saldo de transacciones corrientes y de capital. Pero todo ello fue en gran parte anulado por la reducción del saldo turístico y el aumento de las remesas pagadas. La necesidad de financiación mejoró ligeramente.
51.a.	Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor	Mº Econ.	8,9	2,0	1,4	-4,6	-4,5	6,2	6,4	2,5	12,2	Dic-02	
52.	Importaciones de bienes (Aduanas). Valor	Aduanas	12,1	3,3	0,6	-4,5	-1,5	2,6	9,0	5,0	12,3	Dic-02	
52.a.	Importaciones de bienes (Aduanas). Valor	Mº Econ.	10,6	4,1	3,5	-0,9	-2,5	8,4	10,4	6,6	16,2	Dic-02	
53.	Entrada de visitantes	IET	5,6 (3)	1,6	4,4	9,2	-0,5	3,7	8,1	10,7	4,0	Feb-03	
54.	Balanza Pagos. Saldo comercial (millardos euros)	BE	-15,5	-35,3	-35,0	-6,3	-8,1	-9,2	-11,5	-3,3	-4,5	Dic-02	
	- % variación Interanual		-7,58 (4)	-16,35	-17,77	-2,84	-13,9	-4,5	20,4	20,0	19,9	Dic-02	
55.	B.P. Saldo cuenta corriente (millardos euros)	BE	-2,77	-11,39	-10,27	-1,09	-2,09	-1,20	-5,91	-1,72	-4,24	Dic-02	
	- % del PIB		-0,7	-1,7	-1,5	-0,7	-1,2	-0,7	-3,3	-1,1	-1,1	IV T. 02	
I. MERCADO LABORAL													
57.	ONTR. Ocupados (personas. series c.v.e.)	INE	1,6	2,4	1,3	1,3	1,5	1,3	1,0	-	-	IV T. 02	Aunque el PIB se recupera, el empleo continúa desaceleración. EPA REVISADA. Fuerte crecimiento debido a la inmigración. La nueva EPA revisa al alza el nivel de ocupados en más de un millón. Crecimiento en desaceleración. Apenas descenso, a pesar de las reformas laborales. La nueva EPA revisa a la baja el nivel de parados en unos 350.000. Fuerte aumento por sexo, población activa. Persisten grandes diferencias por sexo, edad y territorio. Notable desaceleración en ene-feb, probablemente asociada a un menor crecimiento de la población activa. Las contrataciones recobran un mayor dinamismo. También muestran una mejora en enero y febrero.
58.	EPA. Azúlvos (serie enlazada por FUNCAS)	INE-FUNCAS	1,5	2,7	3,0	2,9	3,1	3,1	2,7	-	-	IV T. 02	
59.	EPA. Ocupados	INE	1,5	3,7	2,0	2,2	2,3	1,8	1,6	-	-	IV T. 02	
60.	EPA. Ocupados asalariados	INE	2,4	4,1	2,8	2,8	3,2	2,6	2,6	-	-	IV T. 02	
61.	EPA. Asalariados temporales (% s/ total)	INE	31,7 (5)	31,7	31,0	31,2	31,2	31,0	30,7	-	-	IV T. 02	
62.	EPA. Parados (miles) (serie enlazada por FUNCAS)	INE-FUNCAS	2887,8	1889,1	2089,9	2081,1	2025,2	2106,1	2118,2	-	-	IV T. 02	
	- % variación Interanual		0,5	-5,4	11,6	6,9	10,5	14,6	12,0	-	-	IV T. 02	
63.	Paro registrado (miles de personas)	INEM	1910,3	1025,9	1124,4	111,5	11,1	11,4	11,5	-	-	IV T. 02	
	- % variación Interanual		-0,7	-1,8	6,0	3,5	7,1	6,6	6,8	-	-	IV T. 02	
64.	Contratos registrados	INEM	11,3 (6)	1,6	0,9	0,1	3,6	2,1	-2,0	6,7	5,1	Feb-03	
65.	Altaibos a la Seguridad Social	MTAS	2,1	3,9	3,0	3,0	3,0	3,2	3,0	8,1	3,2	Feb-03	
J. PRECIOS Y SALARIOS													
66.	Deflactor del PIB (c.v.e.)	INE	6,0	4,2	4,4	4,0	4,2	4,5	4,8	-	-	IV T. 02	Mayor crecimiento del excedente unitario que de los CLU. La subida de la energía y el tabaco fueron los principales causantes del aumento de la inflación en febrero. Los alimentos sin elaborar muestran un mejor comportamiento, así como los servicios, si bien esto último puede ser por el retraso en la actualización de los precios del turismo al celebrarse más tarde la Semana Santa. Apenas cambian las previsiones. Desde dic-98 el IPC ha aumentado 4,6 pp más en España que en la UEM. Pérdida de competitividad. Tentativa algeña arrojada por los precios de la energía. Tasas negativas indicativas de la caída del comercio internacional. Mejora la RRI, con efectos positivos al déficit. Al 3,1% de 2002 hay que sumar 0,8 pp por cláus. salvaguarda. La moderación en conventos no se refleja en costes totales. Crecimiento notablemente superior a la media de la UEM.
67.	Índice de precios de consumo (IPC). Total	INE	5,6	3,6	3,5	3,1	3,5	3,5	4,0	3,7	3,8	Feb-03	
68.	IPC. Alimentación, bebidas y tabaco	INE	5,3	5,5	4,8	4,3	5,1	4,9	4,8	4,9	4,8	Feb-03	
69.	IPC. Bienes industriales sin energía	INE	5,1	2,6	2,5	2,5	2,8	2,2	2,6	2,0	2,2	Feb-03	
70.	IPC. Energía	INE	4,1	-1,0	-0,2	-2,4	-2,2	-0,2	4,5	5,5	6,7	Feb-03	
71.	IPC. Servicios	INE	7,3	4,3	3,5	4,4	4,7	4,7	4,5	4,0	3,9	Feb-03	
72.	IPC. Subsectores (PSEBENE)	INE	5,9	3,5	3,7	3,6	4,0	3,7	3,6	3,2	3,3	Feb-03	
73.	IPC. Relativos España / resto UEM (7) (8)	FUNCAS	101,7 (9)	102,5	104,0	102,8	104,2	103,8	104,9	105,0	104,6	Feb-03	
74.	Diferencial IPC España/UEM (punt. porc.) (7)	EUROSTAT	0,8 (3)	0,4	1,4	0,6	1,6	1,5	1,7	1,6	1,4	Feb-03	
75.	Precios de producción (IPPI)	INE	3,7	1,7	0,7	-0,1	0,4	0,7	1,8	2,0	2,6	Ene-03	
76.	Precios de importación (IPIs)	Mº Econ.	3,7	2,5	0,2	2,1	-0,4	-0,6	0,0	0,6	-1,9	Dic-02	
77.	Precios de exportación (IPIs)	Mº Econ.	1,8	-0,7	-3,0	-3,6	-2,1	-5,4	-1,3	-0,5	-3,3	Dic-02	
78.	Salarios. Convenios colectivos (10)	MTAS	5,4 (11)	3,7	3,8	2,7	3,0	3,0	3,1	3,1	3,4	Ene-03	
79.	Coste laboral por trabajador (ICL)	INE	-	3,5	4,4	4,0	4,6	4,3	4,6	4,6	4,6	IV T. 02	
80.	CLU. Industria manufacturera (c.v.e. y calendario)	INE (ONTR)	5,2	4,7	4,5	4,4	5,7	4,2	3,8	-	-	IV T. 02	

NOTAS: (1) La oscuridad sería indicativa del crecimiento o nivel interanual a largo plazo del indicador. Su relación con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del período para el que se dispone de datos.
 (10) Datos acumulados desde comienzo de año hasta final de período de referencia. Los datos anuales incluyen las revisiones por cláusulas de salvaguarda. (11) 85-00

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (IV)														
Variación en porcentaje respecto al mismo período del año anterior, salvo indicación en contrario														
Fecha de actualización: 21-03-03	Indicador	Fuente	Media E3-01 (1)	2001	2002 (2)	I T 02	II T 02	III T 02	IV T 02	Penúlt. mes	Último más	Período últ dato	Comentario	
K. SECTOR PÚBLICO														
Estado														
80.	Ingresos no financieros (caja, millardos euros) (3)	M ^o Hac.	70,5	125,19	108,46	27,95	47,70	75,36	108,5	99,59	108,46	Dic-02	Los ingresos y pagos de 2002 se han ajustado a lo previsto en los PGE-02, pero no son comparables a los de 2001, pues están minorados por cesiones de impuestos y competencias a las CC.LL. Los ingresos totales, en términos homogéneos y de caja, crecen un 5,7%, 0,8 pp menos que el PIB nominal. Y la recaudación impositiva, un 7,7%, gracias al fuerte aumento de los impuestos de Sociedades e IVA en parte por un recorte en las deducciones. El déficit en ítems de CN (+1,5% del PIB) se ha ajustado a lo previsto Menor crecimiento que el PIB nominal, por lo que se reduce la ratio deuda/PIB.	
	- % variación interanual		11,7	5,5	-13,4	-9,9	-16,7	-12,5	-13,4	-14,0	-13,4	Dic-02		
81.	Pagos no financieros (caja, millardos euros) (3)	M ^o Hac.	80,8	128,07	111,09	30,79	56,19	81,96	111,1	99,92	111,03	Dic-02		
	- % variación interanual		9,2 (4)	5,7	-13,3	-15,8	-14,0	-13,3	-13,3	-13,5	-13,3	Dic-02		
82.	Saldo no financiero (caja, millardos euros) (3)	M ^o Hac.	-10,2	-2,88	-2,63	-2,84	-8,49	-6,60	-2,6	-0,33	-2,63	Dic-02		
	- % variación interanual		1,7	18,6	-8,9	-48,9	-5,8	-33,4	-8,9	-8,9	-8,9	Dic-02		
83	Índice (+) o cep (-) financ. (Cont. Nac., mrd euros) (3)	M ^o Hac.	-11,2	-4,04	-3,58	3,67	-2,46	1,91	-3,5	5,96	-3,58	Dic-02		
	- % variación interanual		1,3	-	-11,4	480,1	-95,7	-	-11,4	72,6	-11,4	Dic-02		
	- % del PIB anual		-3,6	-0,6	-0,5	0,5	-0,4	0,2	-0,5	1,0	-0,5	Dic-02		
84.	Deuda bruta (fin período, millardos euros)	BE	250,4	307,43	303,67	308,82	311,32	309,80	309,65	309,65	303,67	Ene-03		
	- % variación interanual		9,3 (5)	0,2	-1,6	1,0	0,6	-0,1	0,7	0,7	-1,6	Ene-03		
Total AA.PP.														
85.	Necesidad financ. (Cont. Nac., % PIB)	M ^o Hac.	-4,04	-0,12	-0,07	-	-	-	-	-	-	2002	El superávit de la S.S. compensa los déficit del resto de AA.PP. Por debajo de la referencia del 60%. Tisnte a la baja	
86.	Deuda pública (% del PIB)	M ^o Hac.	92,0	57,1	55,2(p)	-	-	-	-	-	-	2001		
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO														
87.	M3 Eurozona (7)	BCE	6,3 (6)	8,1	6,8	7,2	7,1	7,2	6,8	6,8	7,4	Ene-03	Preferencia por la liquidez. Por encima objetivo (4,5%).	
87.a.	Aportación española a M3 Eurozona (7)	BE	9,9	10,4	10,8	7,8	5,5	4,9	5,6	5,6	10,8	Ene-03		
88.	Financiación a empresas y familias (7)	BE	17,5 (6)	15,1	14,2	16,1	14,4	14,1	14,2	14,2	13,0	Ene-03	De nuevo al alza, tras desacelerar, hasta sept. (efecto euro). Crecimiento elevado, por crédito hipotecario.	
88.	Índice de acciones Bolsa de Madrid (9)	Bolsa Madr	454,8	834,4	634,0	829,2	722,7	576,2	634,0	624,0	626,5	Feb-03		
Tipos de interés (% , media del período)														
90.	BCE, tipo principal mínimo de financiación (10)	BCE	10,41 (11)	4,25	3,21	3,25	3,25	3,25	3,08	2,75	2,75	Feb-03	Bajada el 6 de marzo de 25 pb, hasta el 2,5%, si bien los mercados descontaban 50 pb. El BCE ha preferido guardarse un margen de maniobra para posibles futuras bajadas incrementadas sobre economías USA y UE, ambiente negativo en la renta variable y riesgos políticos desvían la inversión a renta fija, manteniendo bajas las rentabilidades. La banca repercute la reducción tipos por parte del BCE. Menores media zona euro. Aún bajarán más en próx. meses.	
91.	Euribor a 3 meses	BE	10,06 (12)	4,26	3,32	3,36	3,45	3,36	3,11	2,83	2,70	Feb-03		
92.	Euribor a 12 meses	BE	10,06 (12)	4,08	3,49	3,63	3,90	3,44	3,01	2,70	2,50	Feb-03		
93.	Bonos a 10 años, España	BE	6,70 (13)	5,12	4,96	5,17	5,31	4,81	4,55	4,24	4,01	Feb-03		
94.	Diferencial 10 años España-Alemania (pp)	BE	0,34 (13)	0,30	0,16	0,17	0,18	0,17	0,10	0,05	0,05	Feb-03		
95.	Diferencial 10 años España-Estados Unidos (pp)	BE	0,2 (13)	0,1	0,3	0,0	0,2	0,5	0,5	0,2	0,1	Feb-03		
96.	Crédito 1-3 años (Bancos/Cajas)	BE	12,77(13,1)	5,97(4)	5,03(8)	4,9(6,8)	4,9(7,0)	5,1(7,1)	4,8(6,7)	4,6(6,5)	4,5(6,6)	Ene-03		
97.	Crédito hipotecario (Bancos/Cajas)	BE	10,5(10,7 (14)	5,6(5,9)	4,7(4,9)	5,0(5,3)	4,6(4,9)	4,9(5,0)	4,4(4,6)	4,3(4,5)	4,2(4,3)	Ene-03		
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)														
98.	Dólares USA por Euro	ECE	1,2 (13)	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	Feb-03		El euro que en crisis internacionales, el dólar no actúa de moneda refugio, lo que beneficia al euro. Aunque en menor medida que frente al dólar, el tipo efectivo también se aprecia, lo que perjudica competitividad. Se aprecia. Pérdida de competitividad.
99.	% variación interanual		(2,9)	-3,1	5,5	-5,1	5,4	10,5	11,7	20,3	23,8	Feb-03		
99.a.	Tipos efectivos nominal del euro (I T. 1999 = 100)	BCE	93,9	87,3	89,9	87,1	88,8	91,3	92,6	95,8	97,1	Feb-03		
99.a.	Tipos efectivos real del euro (I T. 1999 = 100) (16)	BCE	94,4	88,9	92,8	89,6	93,5	94,2	95,6	96,8	99,3	Ene-03		
100.	Tipos efectivos real España/países des. (99=100) (16)	BE	103,1	98,5	101,1	99,1	101,0	101,4	102,9	103,4	103,7	Ene-03		

NOTAS: (1) La columna señala indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su ajuste con los últimos datos permite valorar el crecimiento efectivo actual. (2) Media del período para el que se dispone de datos. (3) Datos acumulados desde comienzo de año hasta el final del período de referencia. (4) 84-01. (5) 93-01. (6) 97-01. (7) Datos de fin de período. (8) 98-01. (9) Nivel, 31-12-95 = 100. Gastos de fin de período. (10) M3. (11) Bancos. (12) Bancos. (13) Cajas. (14) Cajas. (15) 97-01. (16) Obtenido con precios de consumo relativos.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funecas.ceca.es>

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM							
	2000	2001	2002 (1)	2003 (1)	12 últimos meses	Último mes o trimestre	
A. CONVERGENCIA NOMINAL							
1. Inflación	España	3,5	2,8	3,6	2,9	3,5	3,8 Feb-03
(IPCA, % var. anual)	UE	2,1	2,3	2,1	1,9	2,1	2,3 Feb-03
	UEM	2,4	2,5	2,3	2,0	2,3	2,4 Feb-03
	3 mejores UE	1,3	1,8	1,4	1,5	1,4	1,6 Feb-03
2. CLU, total economía	España	3,0	3,8	3,6	2,7	4,5	3,8 IV T. 02
(% var. anual)	UE	1,8	3,0	2,5	1,7	--	--
	UEM	1,2	2,6	2,5	1,3	2,8	2,3 III T. 02
3. Déficit público	España	-0,6	-0,1	0,0	-0,3	--	--
(% PIB)	UE	1,0	-0,8	-1,9	-1,8	--	--
	UEM	0,1	-1,5	-2,3	-2,1	--	--
4. Deuda pública	España	60,5	57,1	55,0	53,2	--	--
(% PIB)	UE	64,1	63,0	63,0	62,5	--	--
	UEM	70,1	69,3	69,6	69,1	--	--
5. Tipos deuda 10 años	España	5,5	5,1	--	--	5,1	4,0 Feb-03
(%)	UE	5,4	5,0	--	--	4,8	4,1 Feb-03
	UEM	5,5	5,0	--	--	4,8	4,1 Feb-03
B. CONVERGENCIA REAL							
6. Crecimiento del PIB	España	4,2	2,7	1,9	2,6	2,0	2,1 IV T. 02
(% var. anual)	UE	3,4	1,5	1,0	2,0	1,1	1,4 IV T. 02
	UEM	3,5	1,5	0,8	1,8	1,0	1,3 IV T. 02
7. PIB per cápita	España	81,8	82,8	83,4	83,8	--	--
(PPA, UE=100)	UEM	99,7	99,6	99,4	99,3	--	--
8. Crecimiento del empleo	España	3,4	2,4	1,3	1,8	2,0	1,6 IV T. 02
(% var. anual)	UE	1,9	1,2	0,4	0,4	1,1	0,5 III T. 02
	UEM	2,1	1,4	0,4	0,4	1,6	0,3 III T. 02
9. Tasa de paro	España	11,3	10,6	11,4	10,9	--	12,1 Ene-03
(% poblac. activa)	UE	7,8	7,4	7,6	7,7	7,7	7,9 Ene-03
	UEM	8,5	8,0	8,2	8,3	8,4	8,6 Ene-03
10. Tasa de ocupación	España	--	57,9	58,6	59,5	--	--
(% poblac. 15-64 años)	UE	--	65,6	65,7	65,8	--	--
	UEM	--	63,7	63,7	63,9	--	--

(1) Previsiones de la Comisión Europea (Nov 02).

Fuentes: OCDE, Comisión Europea, Eurostat, BCE, BE e INE.

Crterios de convergencia del Tratado de Maastricht:

Inflación: La media de los doce últimos meses no debe superar en 1,5 puntos la de los tres países con menor inflación.

Déficit público: No superar el 3% del PIB.

Deuda pública: No superar el 60% del PIB.

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (I)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 21-03-03

1-PIB						2-Demanda interna							
Media			Penúlt.	Último	Prev.	Media			Penúlt.	Último	Prev.		
83-01	2001	2002 (1)	dato	dato	2003 (2)	83-01	2001	2002 (1)	dato	dato	2003 (2)		
2,3	0,7	0,2	0,4	0,7	02-IV	1,4	2,1	-0,7	-1,4	-0,9	-0,4	02-IV	1,7
2,2	1,8	1,2	1,2	1,7	02-IV	2,0	2,1	1,6	1,1	0,7	1,5	02-IV	2,3
2,1	1,8	0,4	0,5	1,0	02-IV	1,8	2,2	1,6	1,1	0,6	1,9	02-IV	1,9
2,7	1,9	1,6	2,0	2,1	02-IV	2,5	3,1	2,4	2,4	2,4	2,8	02-IV	2,6
3,1	2,7	2,0	1,8	2,1	02-IV	2,6	3,4	2,7	1,9	1,9	2,7	02-IV	2,5
2,4	1,4	0,8	0,9	1,3	02-IV	1,8	2,3	0,9	0,2	0,4	0,8	02-IV	2,0
2,4	1,5	0,9	1,1	1,4	02-IV	2,0	2,4	1,1	0,5	0,6	1,0	02-IV	2,1
3,4	0,3	2,4	3,3	2,9	02-IV	2,3	3,6	0,4	3,0	3,7	3,7	02-IV	2,8
2,7	0,4	0,3	1,7	2,8	02-IV	1,2	2,8	1,1	-0,3	1,0	1,8	02-IV	0,8

(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea, nov 2002
Eurostat e Institutos de Estadística de los países.

3.- Producción industrial					4-Precios de consumo							
Media			Penúlt.	Último	Media			Penúlt.	Último	Prev.		
83-01	2001	2002 (1)	dato (2)	dato (2)	83-01	2001	2002(1)	dato	dato	2003 (2)		
2,0	0,6	-1,3	3,1	0,5	02-dic	2,1	2,4	1,4	1,0	1,3	03-feb	1,5
1,6	0,9	-1,0	-0,1	1,0	03-ene	3,1	1,8	1,9	1,9	2,5	03-feb	1,8
2,1	-3,6	-2,1	1,5	-0,8	02-dic	5,4	2,3	2,6	2,9	2,6	03-feb	2,0
1,6	-2,2	-3,5	-1,4	-0,7	03-ene	3,8	1,2	1,3	1,7	1,4	03-ene	1,5
2,2	-1,4	0,2	2,7	1,4	03-ene	5,6	3,2	3,6	3,8	3,8	03-feb	2,9
2,2	0,2	-0,8	-0,4	0,7	03-ene	3,5	2,5	2,2	2,2	2,4	03-feb	2,0
2,1	-0,1	-1,2	-0,5	0,4	03-ene	3,7	2,3	2,1	2,1	2,3	03-feb	1,9
3,4	-3,5	-0,7	1,8	1,8	03-feb	3,2	2,8	1,6	2,4	2,6	03-ene	2,3
1,8	-7,5	-1,6	5,2	7,4	03-ene	1,0	-0,6	-0,9	-0,3	-0,4	03-ene	-1,0

(1) Media del periodo disponible. (2) Filt. calendario laboral. (1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE, nov 2002.
OCDE, BCE e INE. Eurostat. Desde 1996, IPCA para los países UE.

5.- Empleo						6.- Tasa de paro (% poblac. activa)							
Media			Penúlt.	Último	Prev.	Media			Penúlt.	Último	Prev.		
83-01	2001	2002(1)	dato	dato	2003 (2)	83-01	2001	2002 (1)	dato	dato	2003 (2)		
0,5	0,3	-0,4	-0,4	-0,8	02-III	0,0	7,4	7,7	8,1	8,5	8,6	03-ene	8,2
0,6	1,5	0,3	0,2	0,2	02-III	0,4	10,4	8,6	8,9	8,9	9,0	03-ene	9,0
0,1	2,0	1,6	1,3	0,9	02-IV	0,4	9,9	9,5	9,0	9,0	8,9	02-oct	8,9
0,9	0,7	0,7	0,6	0,9	02-IV	0,7	8,6	5,1	5,1	5,1	5,1	02-nov	4,9
1,7	3,7	2,1	1,8	1,6	02-IV	1,8	--	10,5	11,3	12,0	12,1	03-ene	10,9
0,7	1,5	0,6	0,5	0,3	02-III	0,4	9,8	8,3	8,2	8,5	8,6	03-ene	8,3
0,7	1,3	0,6	0,7	0,5	02-III	0,4	9,4	7,6	7,6	7,8	7,9	03-ene	7,7
1,6	0,0	-0,3	0,1	0,3	02-IV	0,4	6,0	4,8	5,8	5,9	5,7	03-ene	6,0
0,7	-0,5	-1,3	-1,0	-1,1	02-IV	-0,3	3,1	5,1	5,3	5,5	5,5	03-ene	5,3

(1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE nov 2002
OCDE e INE (CNTR). (1) Media periodo disponible. (2) Previsiones CE nov 2002.
Eurostat. Tasas normalizadas.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (II)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 21-03-03

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	Media			Prev.	Media			Prev.	Media		Prev.	Prev.
	83-02	2001	2002	2003 (1)	83-02	2001	2002	2003 (1)	83-01	2001	2002 (1)	2003 (1)
Alemania	-2,1	-2,8	-3,6	-3,1	49,8	59,5	60,8	61,8	1,0	0,2	1,9	1,7
Francia	-3,1	-1,5	-3,1	-2,9	43,9	56,8	59,1	59,3	-0,3	1,2	1,1	1,0
Italia	-8,2	-2,6	-2,3	-2,2	103,1	109,5	106,7	108,0	0,2	0,6	0,7	1,0
Reino Unido	-2,3	0,8	-1,4	-1,3	45,4	39,0	38,6	38,1	-1,3	-2,1	-1,8	-1,8
España	-3,8	-0,1	-0,1	-0,3	51,6	56,9	54,0	53,2	-1,2	-3,0	-2,2	-2,0
UEM	-3,8	-1,6	-2,2	-2,1	63,4	69,3	69,6	69,1	0,3	0,4	1,0	1,0
UE-15	-3,4	-0,9	-1,9	-1,8	60,5	63,0	63,0	62,5	0,1	0,2	0,6	0,6
EE.UU.	-3,2	-0,5	-3,2	-3,6	62,8	56,4	57,0	57,4	-2,0	-3,8	-4,7	-5,2
Japón	-2,8	-7,2	-8,0	-8,1	84,9	145,1	155,1	161,2	2,6	2,1	3,0	3,6
Notas y fuentes:	(1) Previsiones CE, nov 2002, excepto Deuda pública de EE.UU. y Japón, que son previsiones FMI sept2002.											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	Media		Dic	Dic	Ene	Feb	Media		Dic	Dic	Ene	Feb
	83-01	2001	2001	2002	2003	2003	83-01	2001	2001	2002	2003	2003
Alemania	5,40	4,21	3,30	2,91	--	--	6,55	5,12	4,77	4,36	4,19	3,96
Francia	7,56	--	--	--	--	--	8,06	4,95	4,87	4,42	4,23	4,01
Italia	10,79	--	--	--	--	--	10,84	5,19	5,05	4,57	4,38	4,16
Reino Unido	8,80	4,93	3,95	3,92	3,89	3,65	8,44	4,97	4,90	4,60	4,43	4,24
España	10,56	--	3,35	2,95	--	--	10,66	5,12	4,97	4,43	4,24	4,01
UEM	7,77	4,26	3,34	2,94	2,83	2,69	8,51	5,03	4,96	4,41	4,27	4,06
UE-15	8,10	4,30	3,40	3,11	3,01	2,86	8,60	4,98	4,88	4,48	4,29	4,08
EE.UU.	6,06	3,67	1,83	1,32	1,27	1,24	7,74	5,06	5,10	4,09	4,06	3,94
Japón	3,46	0,08	0,01	0,01	0,01	0,01	4,45	1,34	1,35	0,97	0,84	0,83
Notas y fuentes:	(1) Mercado interbancario a tres meses. BCE y Banco de España.						(1) Deuda pública a diez años. BCE y Banco de España.					

	12.- Bolsas de valores (Índices 31-12-94=100 y %var.)						13.- Tipos de cambio				
		Dic	Feb	% var.			Media		Dic	Feb	% var.
	2001	2002	2003	últ. dato			94-00	2002	2002	2003	últ. dato
NYSE (Dow Jones)	261,4	217,60	205,8	-22,0	\$ por euro-ecu	1,144	0,945	1,018	1,077	23,8	
Tokio (Nikkei)	53,5	43,50	42,4	-21,0	¥ por euro-ecu	125,2	118,1	124,2	128,6	10,6	
Londres (FT-SE 100)	170,2	128,50	119,2	-28,4	¥ por dólar	111,2	125,2	122,0	119,4	-10,6	
Francfort (Dax-Xetra)	244,9	137,30	120,9	-49,5	Tipo efec.euro(1)	91,1	90,0	93,6	97,1	11,9	
París (CAC 40)	245,9	162,90	146,4	-38,3	Tipo efec. \$ (1)	103,7	110,5	106,0	102,2	-12,7	
Madrid (I.G.B.M.)	289,3	222,50	219,8	-23,0	Tipo efec. ¥ (1)	140,5	101,1	99,8	99,3	0,8	
Notas y fuentes:	Datos de fin de periodo. Bolsa de Madrid y "Financial Times".					(1) Tipo medio frente países indust., 1999=100. BCE y Banco de España.					

14.- Precios materias primas	En dólares					En euros				
	Media		Dic	Feb	% var.	Media		Dic	Feb	% var.
	95-02	2002	2002	2003	últ.dato	95-01	2002	2002	2003	últ.dato
Índice "The Economist", 95=100: - Total	82,67	71,7	75,8	79,1	17,2	99,9	99,3	97,4	96,0	-5,3
- Alimentos	84,68	73,8	78,9	81,0	19,3	102,2	102,1	101,3	98,3	-3,6
- Prod. industriales	80,60	68,8	71,5	76,4	14,2	96,7	95,4	91,9	92,6	-7,8
Petróleo Brent, \$ ó euros/barril	20,62	24,9	27,9	32,7	61,9	19,8	26,4	27,4	30,3	30,8
Fuente:	"The Economist". Los datos en euros están obtenidos aplicando el tipo medio mensual euro/dólar.									

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

PREVISIONES DE INFLACIÓN(*)

El IPC aumentó en febrero 2 décimas porcentuales respecto a enero y la tasa interanual ha aumentado en una décima, hasta el 3,8 por 100. Esto ha coincidido con nuestras previsiones, si bien, el comportamiento por componentes ha diferido bastante del esperado, tal como puede observarse en el cuadro 1.

El alza en dos décimas en tasa interanual de este mes se explica, en primer lugar, por el mal comportamiento de los *productos energéticos*. Las gasolinhas y gasóleos marcaron récords históricos en la segunda quincena de febrero, impulsadas por la subida del petróleo en los mercados internacionales. La subida mensual del 1,3 por 100 ha superado en más de un punto la de febrero 2002, elevando la tasa interanual del 5,5 por 100 al 6,7 por 100, lo que ha añadido una décima a la inflación total.

En segundo lugar, se sitúa la subida de los *alimentos elaborados*, donde los importantes aumentos del tabaco y de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, a los que hay que añadir otros de menor entidad en los restantes componentes, han provocado que pase de una tasa del 3,7 por 100 al 4,2 por 100, siendo, tras la energía, la partida más inflacionista en lo que va de año, 1,1 por 100 de subida en apenas dos meses.

Así mismo, entre los componentes con mal comportamiento hay que recoger a los *bienes industriales no energéticos* (BINEs) que, a pesar de reflejar una variación mensual nula, han elevado su tasa interanual del 2 por 100 al 2,2 por 100. La variación mensual nula se explica por el fenómeno de las rebajas, pues muchos de los componentes del grupo (vestido y calzado principalmente) han reducido sus precios a lo largo del mes. El aumento de la tasa interanual se explica, a su vez, por el hecho de que las rebajas de febrero de este año han sido menos intensas que las de un año antes. Aún así, considerando conjuntamente los dos meses de rebajas (enero y febrero), el balance es positivo, lo que ha posibilitado que la tasa interanual del grupo de vestido y calzado se haya reducido desde el 5,3 por 100 en diciembre al 3,2 por 100 en febrero.

En el grupo de los *servicios*, las presiones inflacionistas se siguen dejando sentir en rúbricas como educación y publicaciones. Sin embargo, la ruptura de la tendencia alcista en la rúbrica de turismo y hostelería, que ya se inició en enero, explicada por la no repetición del efecto redondeo de hace un año, por la caída de la demanda turística y posiblemente por el retraso en la actualización de los precios al celebrarse este año la Semana Santa un mes más tarde, ha permi-

CUADRO 1
IPC FEBRERO 2003: COMPARACIÓN CON LAS PREVISIONES
Tasas de variación anual en porcentaje

	DICIEMBRE 2002	FEBRERO 2003		
	Observado	Observado	Previsión	Desviación
1. IPC total.....	4,0	3,8	3,8	0,0
2. Inflación subyacente.....	3,5	3,3	3,1	0,2
2.1. BINEs.....	2,6	2,2	2,0	0,2
2.2. Servicios.....	4,4	3,9	3,8	0,1
2.3. Alimentos elaborados.....	3,4	4,2	3,7	0,5
3. Alimentos no elaborados.....	7,0	5,9	6,5	-0,6
4. Ptos. energéticos.....	5,7	6,7	7,1	-0,4

Fuentes: INE (datos observados) y FUNCAS (previsiones).

tido que la tasa mensual del conjunto de los servicios haya sido inferior en una décima a la de febrero del año pasado, con la consiguiente reducción de la tasa interanual de los servicios desde el 4 por 100 al 3,9 por 100.

Las subidas comentadas han neutralizado el buen comportamiento de los *alimentos sin elaborar*, bastante mejor del previsto. Tal y como habíamos señalado el mes pasado, el buen dato registrado en enero invitaba a pensar que en los meses sucesivos podía iniciarse una progresiva desaceleración de este grupo, lo que ya parece estar sucediendo. Muchas de las rúbricas continúan este mes moderando su tasa interanual, como legumbres y hortalizas, que la reduce desde el 12 por 100 hasta el 8 por 100. Por contra, todavía se dejan sentir tensiones en otras, como frutas frescas (10 por 100), pan (5,6 por 100) y carne de vacuno (4,7 por 100).

La subida de la inflación anual de los BINEs y los alimentos elaborados han elevado una décima la tasa interanual de la *inflación subyacente*, hasta el 3,3 por 100. Esta cifra sigue situada muy lejos de los objetivos del BCE y de los niveles medios de la UEM, lo que acabará

deteriorando la competitividad y, en consecuencia, el crecimiento económico a medio plazo de la economía española.

A partir de estos nuevos datos, se ha procedido a revisar las *previsiones* para 2003 (cuadro 2). Éstas apuntan que la inflación podría mantenerse o incluso aumentar ligeramente en mes de marzo, debido fundamentalmente al previsible peor comportamiento respecto a un año antes de los combustibles, que seguirán repercutiendo el alza del crudo de petróleo provocada por la intensificación de las tensiones en Oriente Medio. Sin embargo, a partir de abril, y bajo el supuesto de que el precio del petróleo se estabilice, primero, y descienda después, la inflación debería iniciar una desaceleración hasta situarse en torno al 3 por 100 a mediados del año, cifra que, décima arriba o abajo, se mantendría hasta finalizar el mismo. La media anual se situaría en el 3,3 por 100.

NOTA

(*) IPC Febrero 2003 - previsiones hasta Diciembre 2003.

Cuadro 2 : PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA.

Tasas de variación en porcentaje

Último dato observado: FEBRERO 2003

Fecha de actualización: 13-03-03

Año	Mes	1. IPC total (a)		2. IPC subyacente (a)		2.1. B. Indust. no energét.		2.2. Servicios totales		2.3. Alimentos elaborados		3. Alimentos no elaborados		4. Energía	
		Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual	Mensual (b)	Anual
2001	Diciembre	0,3	2,7	0,3	3,8	-0,1	2,6	0,5	4,2	0,3	5,3	1,9	6,1	-1,2	-10,0
	Media anual	--	3,6	--	3,5	--	2,7	--	4,3	--	3,4	--	8,7	--	-1,0
2002	Enero	-0,1	3,1	-0,5	3,6	-2,5	2,8	1,1	4,0	0,3	4,2	0,3	4,5	2,5	-2,9
	Febrero	0,1	3,1	0,1	3,7	-0,3	2,7	0,5	4,4	0,1	4,1	-0,4	5,0	0,2	-3,2
	Marzo	0,8	3,2	0,7	3,5	0,9	1,9	0,7	4,8	0,4	4,2	0,7	4,2	1,9	-1,2
	Abril	1,4	3,6	1,3	3,9	2,4	2,7	0,3	4,5	1,1	5,0	1,0	5,3	2,5	-0,4
	Mayo	0,4	3,6	0,4	4,1	0,4	2,8	0,3	4,8	0,4	4,9	0,4	5,4	0,2	-1,9
	Junio	0,0	3,4	0,2	4,1	0,0	3,0	0,4	4,8	0,3	4,8	0,1	5,5	-1,9	-4,4
	Julio	-0,7	3,4	-1,0	3,8	-3,2	2,3	0,6	4,6	0,1	4,8	0,8	5,3	0,3	-1,6
	Agosto	0,3	3,6	0,2	3,8	-0,2	2,4	0,6	4,7	0,2	4,6	0,9	5,6	0,3	0,2
	Septiembre	0,4	3,5	0,3	3,5	1,0	1,8	-0,3	4,7	0,2	4,3	1,1	6,2	0,8	0,9
	Octubre	1,0	4,0	1,1	3,7	2,9	2,5	0,0	4,6	0,1	3,8	0,2	7,5	0,5	3,7
	Noviembre	0,2	3,9	0,4	3,6	1,4	2,7	-0,2	4,5	0,0	3,5	0,3	7,8	-2,6	3,5
	Diciembre	0,3	4,0	0,2	3,5	-0,1	2,6	0,5	4,4	0,2	3,4	1,1	7,0	0,9	5,7
	Media anual	--	3,5	--	3,7	--	2,5	--	4,6	--	4,3	--	5,8	--	-0,2
2003	Enero	-0,4	3,7	-0,8	3,2	-3,1	2,0	0,6	4,0	0,5	3,7	0,4	7,2	2,2	5,5
	Febrero	0,2	3,8	0,3	3,3	0,0	2,2	0,4	3,9	0,6	4,2	-1,5	5,9	1,3	6,7
	Marzo	0,9	3,9	0,7	3,3	1,3	2,6	0,5	3,6	0,2	4,0	0,7	5,3	2,7	7,5
	Abril	1,1	3,6	1,0	3,0	1,8	2,0	0,5	3,7	0,4	3,2	0,5	5,2	2,5	7,5
	Mayo	0,1	3,3	0,2	2,9	0,3	1,9	0,2	3,6	0,3	3,1	0,1	4,9	-1,0	6,2
	Junio	-0,2	3,2	0,1	2,8	-0,1	1,8	-0,3	3,5	0,2	3,1	-0,1	4,6	-3,0	5,0
	Julio	-0,8	3,1	-0,8	3,0	-2,8	2,2	0,6	3,6	0,1	3,0	0,8	4,6	-2,5	2,1
	Agosto	0,1	2,9	0,1	2,9	-0,3	2,1	0,4	3,5	0,2	3,1	0,8	4,5	-0,5	1,2
	Septiembre	0,4	2,9	0,4	3,1	1,2	2,3	-0,1	3,6	0,3	3,2	1,0	4,4	-0,5	-0,1
	Octubre	0,8	2,8	1,0	3,0	2,6	2,0	0,1	3,7	0,2	3,3	-0,3	3,8	0,0	-0,6
	Noviembre	0,4	3,0	0,5	3,0	1,3	1,9	-0,2	3,8	0,2	3,4	0,2	3,7	0,0	2,0
	Diciembre	0,3	3,0	0,2	3,0	-0,1	1,9	0,4	3,7	0,3	3,4	1,5	4,1	0,1	1,2
	Media anual	--	3,3	--	3,0	--	2,1	--	3,7	--	3,4	--	4,9	--	3,7

Previsiones en zona sombreada.

(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

(b) Las tasas mensuales de 2001 están calculadas sobre las series corregidas por los coeficientes de rebajas.

(c) Intervalo de confianza establecido al 90%; de probabilidad para 2002.

Fuentes: INE y FUNCAS.

Libros

La educación profesional en España, de Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez, Fundación Santillana, Madrid, 2002, 406 páginas

Con *La educación profesional en España*, Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez nos entregan la segunda parte de una ambiciosa trilogía sobre la situación del conjunto del sistema educativo español, realizada por encargo de la Fundación Santillana, que se inició en 2001 con un volumen sobre la educación universitaria (*Educación superior y futuro de España*) y concluirá en 2003 con un volumen dedicado a la enseñanza primaria y secundaria. Las dos piezas publicadas hasta ahora permiten ya anticipar que el conjunto se convertirá en obra de referencia para todos los estudiosos del sistema educativo español en los próximos años.

El libro contiene dos partes bien diferenciadas. La primera, más breve (prólogo y primeros dos capítulos), sirve para enmarcar la materia específica de la situación de la formación profesional dentro de preocupaciones e intereses más generales de los autores. Consideran, con lo que parece buen criterio, que el juicio sobre el estado del sistema educativo sólo puede emitirse desde una previa exposición y discusión de algunas consideraciones normativas y empíricas sobre las sociedades, las economías y los sistemas políticos modernos. De esta forma, en estos primeros capítulos los autores explicitan su apuesta por lo que llaman un orden de libertad, examinan cuál es la variedad del sistema capitalista que parece describir mejor la realidad española, y en relación con todo ello presentan sus puntos de vista sobre varias discusiones en marcha en las sociedades más desarrolladas en torno al papel de la educación general y profesional, los diferentes modelos de enseñanza profesional y los pesos relativos en la educación de estados, mercados y arreglos corporativos, entre otros asuntos.

La parte más extensa del libro (capítulos 3 a 6) se dedica al análisis de la experiencia de la educación profesional en España, en un sentido amplio que incluye tanto la enseñanza reglada de ciclo largo, como las enseñanzas de ciclo corto, destinadas a ocupados ("formación continua") o parados ("formación ocupacional"), y promovidas y financiadas tanto por los gobiernos como por las empresas. Estos capítulos combinan una exposición de datos empíricos muy rigurosa, acompañada de un amplio aparato de tablas

(95), con un conjunto de reflexiones inspiradas por esos mismos datos, que discuten precisamente la relación entre el cuadro de la formación profesional en España que los datos permiten vislumbrar, y el conjunto de valores, principios y argumentos que se articula en los primeros capítulos del libro.

Aunque sólo fuera por el enorme esfuerzo de recopilación, criba, ordenación, armonización, análisis crítico y exposición sistematizada de la información que aparece en estos capítulos, la obra sería ya una gran contribución. Hay que tener en cuenta que estamos hablando de un conjunto de actividades educativas y formativas heterogéneas, que dependen de múltiples instituciones (ministerios de Educación y Trabajo, fundaciones, sindicatos, asociaciones empresariales, empresas), y que han pasado en las últimas décadas por diferentes regulaciones, denominaciones y adscripciones administrativas. Todo ello hace que las estadísticas sean dispersas, incompletas y discontinuas, y que algo tan aparentemente elemental como "poner las piezas juntas" para ver la imagen de conjunto de la formación profesional tenga ya un valor muy considerable.

En este trabajo de ordenación del material empírico, los autores ponen especial cuidado además en dos aspectos que no siempre reciben la atención debida en los estudios de diagnóstico sectorial: la trayectoria histórica del área concernida, en la que se encuentran muchas veces explicaciones para las virtudes y defectos del presente, y los flujos económicos, los costes de los diferentes programas, los repartos de costes y beneficios, que son también imprescindibles para realizar una evaluación tanto sobre la conveniencia o no de determinadas acciones, como sobre el reparto entre diferentes agentes del coste de las mismas.

Pero además, como ya he indicado, estos capítulos centrales del libro están salpicados con reflexiones y preguntas, vinculadas a los temas tratados en los primeros capítulos, y dirigidas a pensar sobre los éxitos y fracasos de las diferentes vías de la formación profesional en la sociedad española contemporánea. Hay que destacar como otro de los grandes aciertos del libro el que los autores muestren en estos pasajes un sano (y científico) escepticismo, tanto sobre las convenciones y apriorismos más arraigados en la mayoría de los textos educativos, como sobre las modas o tendencias de más reciente implantación (como las refe-

rentes al uso de las nuevas tecnologías de la comunicación en la enseñanza). Merece la pena señalar algunos de estos puntos de discusión.

Para comenzar, los autores no temen plantearse la pregunta más general sobre los efectos mismos de la educación formal y la creación de capital humano en las sociedades modernas (pp. 13-17), o en casos más particulares, dudan abiertamente sobre la eficiencia, teniendo en cuenta sus costes y sus aparentes beneficios (en mejora de las oportunidades de empleo de los participantes) de programas como los de formación ocupacional (pp. 241 y ss.). Igualmente, se interrogan sobre el papel del estado en la educación, tanto desde un punto de vista teórico (pp. 48-51) como, en particular, en relación con la formación profesional en España, donde el estado parece a menudo un impulsor bienintencionado pero desorientado, sin buenos criterios de decisión sobre la distribución de los recursos (pp. 101-110), falta de la flexibilidad siempre predicada como una de las características deseables para un sistema de formación profesional (pp. 206-212) y carente también de capacidades de juicio crítico sobre su propia actividad.

Otro punto central comúnmente aceptado y sobre el que los autores hacen una lectura al menos dubitativa es el de la "comprehensividad" del sistema educativo, esto es, las sucesivas ampliaciones del periodo de enseñanza obligatoria en el que todos los estudiantes tienen que estudiar un mismo currículo, que fueron acompañadas con la incorporación de enseñanzas técnicas o tecnológicas al currículo general de la EGB y luego de la ESO, así como la correspondiente "academización" de los estudios profesionales, con reducción de los programas de prácticas y extensión de las asignaturas similares a las del bachillerato (entre otros lugares, en pp. 202 y ss.). Igualmente, en varios puntos del texto ponen en cuestión la tantas veces defendida idoneidad del modelo alemán de formación profesional, que no sería adecuado para la estructura productiva española, y que está cada vez más en duda en la propia Alemania (pp. 51-55, entre otros).

Son también objeto de discusión crítica los arreglos corporativistas entre gobierno, sindicatos y asociaciones empresariales que en los últimos 15 años han ejercido un gran control sobre el diseño, la planificación e incluso la ejecución de los programas de formación profesional de ciclo corto. Aparte de los problemas relativos a la correcta o incorrecta administración de fondos públicos por los actores sociales convertidos en empresarios educativos (asunto mencionado en el libro, que ha adquirido una mayor gravedad después de su publicación), los autores inciden más en la cuestión de fondo de los fundamentos (más bien endebles) que sostienen la idea de que las grandes asociaciones de trabajadores o empresarios serían los mejores intérpretes de las necesidades del sistema de educación profesional, y en los conflictos de interés que se producen en esas mismas asociaciones en su doble papel de diseñadores de las políticas y beneficiarios de ellas (pp. 153-158, 241 y ss., 259 y ss.).

La perspectiva escéptica llega también al delicado punto de la financiación, incluyendo tanto algunos argumentos teóricos (como los que defienden que los empresarios no invertirán en educación de los trabaja-

dores la cantidad socialmente óptima, debido a los riesgos de que el rendimiento de su gasto sea apropiado por otros empresarios), como la realidad del reparto de la financiación de la formación profesional entre estudiantes, empresas y gobierno, que los autores encuentran poco justificado.

Si algún defecto puede achacarse al texto es que la tensión entre sus dos contenidos de compilación de datos y de reflexión sobre los mismos no está en algunos puntos bien resuelta. Quizá llevados por un deseo de "contar toda la historia" los autores dedican en algunas secciones del libro un espacio que este lector encuentra excesivo a la pura descripción de los datos. Y al contrario, varias de las discusiones de temas polémicos, como las mencionadas en los párrafos anteriores, aparecen en pasajes demasiado escuetos, perlas sugerentes, pero que uno desearía más extensas. Igualmente, algunas cuestiones apuntadas en los primeros capítulos no aparecen bien reflejadas en los capítulos empíricos (por ejemplo, la discusión sobre la educación económica, o sobre las características de los "trabajadores del futuro").

El único reproche que cabe hacer a los autores, por tanto, es el de no desarrollar mucho más extensamente las partes del libro en las que se presentan dudas, juicios críticos e intentos de evaluar los resultados de la educación profesional. Posiblemente, en su descargo, podría argumentarse que esto hubiera requerido la realización de investigación primaria que iría más allá del encargo realizado por la Fundación Santillana. En ese caso, hay que desear que, una vez terminada la trilogía en curso, Pérez-Díaz y Rodríguez puedan profundizar, a través de nuevos proyectos de investigación y sus correspondientes publicaciones, en las respuestas, a veces sólo apuntadas, que dan en este trabajo a las cuestiones más polémicas.

Josu Mezo
Universidad Castilla-La Mancha

Energía, fiscalidad y medio ambiente en España, de Alberto Gago Rodríguez y Xavier Labandeira Villot (dirección), Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2002, 282 páginas

A lo largo de la década de los noventa, el uso de instrumentos económicos, y en especial de la tributación ambiental, ha experimentado un notable auge en los países de la OCDE, al punto de que en el período 1987-1993 el número de esos instrumentos se habría incrementado entre un 25 por 100 y un 50 por 100 según el país. En la actualidad, además, tal y como señalan en la Introducción del libro aquí reseñado sus directores, los datos facilitados por la Comisión Europea y la OCDE permiten constatar que sólo Canadá, Dinamarca, Finlandia y Noruega cuentan con 95 tributos ambientales, y que esta cifra se eleva a 176 si a esos cuatro países se suman Austria, Holanda, Reino Unido, Suecia, Suiza y Japón.

La praxis internacional en la utilización de instrumentos económicos con objetivos de protección ambiental informa, además, sobre la existencia de una triple tendencia esencial en la definición de las políticas de esta naturaleza. Una primera regularidad es, sin duda, el predominio absoluto de políticas ambientales mixtas, en cuyo contexto los instrumentos económicos desempeñan el papel de recurso complementario de las regulaciones directas y de los denominados instrumentos de *persuasión*: esto es, la educación, la información y la formación ambientales, la presión social y los acuerdos voluntarios por la vía de la negociación. La segunda tendencia se sustancia en la *ecologización* que, con diferencias de grado, vienen experimentando desde los albores de los años 90 los sistemas fiscales de no pocos países de la OCDE, y que varía desde la simple incorporación de determinados tributos ambientales hasta reformas fiscales verdes más comprensivas y sofisticadas, vertebradas en cambios impositivos y una significativa reestructuración de la imposición. En lo esencial, esta *ecologización* de los sistemas fiscales se instrumenta en la práctica mediante actuaciones públicas en tres direcciones:

a) La eliminación o modificación de las disposiciones fiscales y ayudas financieras vigentes con efectos ambientales nocivos, en los ámbitos de la energía, el transporte, la agricultura y las manufacturas.

b) La reestructuración de los impuestos existentes, por la vía de la diferenciación impositiva, con el fin de elevar comparativamente la carga fiscal sobre las actividades y los productos relativamente más contaminantes.

c) La introducción de nuevos impuestos sobre los productos contaminantes en sus fases de manufacturación, consumo o disposición.

A estas dos regularidades de las políticas ambientales contemporáneas, ha de añadirse, en fin, la tendencia, cada más marcada en la experiencia comparada, al reciclaje de los ingresos de los impuestos ambientales bajo restricciones de neutralidad recaudatoria, esto es, a destinarlos a la financiación de una reducción simultánea y equivalente de otros impuestos distorsionantes preexistentes, tales como los que recaen sobre la renta, el capital o el trabajo.

Tres regularidades o tendencias de las políticas instrumentales para el control del medio ambiente que, por lo demás, no hacen sino reflejar la emergente preocupación ciudadana, empresarial, académica y política por la degradación medioambiental y sus nefastas consecuencias planetarias presentes y futuras, a la vez que explican los acuerdos y las medidas adoptados por los gobiernos nacionales y las organizaciones y altas instancias internacionales para hacer frente a tan acuciante problema. En esta preocupación se inscribe precisamente el libro de lecturas *Energía, fiscalidad y medio ambiente en España*, dirigido por los profesores Alberto Gago Rodríguez y Xavier Labandeira Villot y publicado por el Instituto de Estudios Fiscales, que nos proponemos comentar a renglón seguido. Un libro del que debemos apresurarnos a decir que acoge algunas de las aportaciones del Grupo de Trabajo sobre Fiscalidad del Medio Ambiente y Desarrollo Energético, crea-

do en 2000 e integrado por miembros de las administraciones públicas, académicos y representantes empresariales, y que posteriormente se presentaron en un seminario internacional celebrado en el Instituto de Estudios Fiscales en mayo de 2001.

El libro *Energía, fiscalidad y medio ambiente en España* se compone de dos partes perfectamente diferenciadas. Bajo el título de Fundamentos, la primera comprende cuatro capítulos, en los que se pretende fundamentar e ilustrar todos los aspectos de la problemática tratada en la obra. La segunda parte, titulada Aplicaciones, contiene seis capítulos, cuyos contenidos versan sobre la práctica de la imposición ambiental y de las reformas fiscales verdes, la cuantificación de esta suerte de imposición, los impuestos energéticos-ambientales en España, otros instrumentos correctores de la degradación ambiental provocada por este sector y el tratamiento fiscal de las nuevas energías. He aquí, por turno, la reseña de cada uno de los capítulos que integran el libro:

1. *Introducción: Fiscalidad, energía y medio ambiente*, de Alberto Gago Rodríguez y Xavier Labandeira Villot

En este capítulo introductorio, los directores del libro, Alberto Gago y Xavier Labandeira, comienzan destacando el renovado impulso internacional que ha cobrado en la actualidad la preocupación por la protección medioambiental y la adopción de instrumentos económicos con tales propósitos, especialmente en el seno de la Unión Europea, tal y como evidencian la ratificación del protocolo de Kioto por esta organización supranacional y las iniciativas recientes de reforma fiscal verde tomadas por Alemania, Italia y Reino Unido, así como los factores que han generado ese impulso. Como parte de estos factores determinantes, se detienen, a continuación, en los dos siguientes epígrafes, en la explicación de las razones de eficiencia estática y dinámica que subyacen al uso creciente de los instrumentos económicos en la experiencia comparada, añadiendo a éstas, en el caso de los impuestos, la recaudación por ellos obtenida y sus posibles usos en la financiación de otros instrumentos de política ambiental, como es, en forma cada vez más corriente, la financiación de reducciones en términos de neutralidad recaudatoria de los impuestos sobre la renta y las cotizaciones sociales, en el marco o no de reformas fiscales verdes. Esta Introducción finaliza con la presentación de la estructura del libro, del contenido de cada capítulo y de sus autores.

2. *El sistema energético español*, de Fidel Rodríguez Castro

El autor de este segundo capítulo ofrece al lector una explicación detallada de los rasgos que caracterizan al sector de la energía en España tras la promulgación de las leyes liberalizadoras 54/1997, del sector eléctrico, y 34/1998, del sector de hidrocarburos, así como de sus implicaciones ambientales y sobre los distintos mercados energéticos. El trabajo se articula en tres apartados bien definidos. En el primero se analizan la estructura presente y la evolución entre 1993 y

1999 del consumo y de la producción de energía primaria, incluidas las energías renovables, al tiempo que se resaltan el grado de autoabastecimiento y, por ende, el grado de dependencia energética de nuestro país. El análisis se hace además extensivo a la estructura en 1999 y a la evolución en el período 1995-1999 del consumo español de energía final por fuentes y sectores. El segundo apartado se destina al estudio de las peculiaridades de la oferta y demanda en los mercados de la electricidad, gas natural, petróleo y energías renovables, ampliándose la información estadística sobre la importancia relativa y la evolución de estos sectores durante los últimos años. El capítulo se cierra con un tercer apartado sobre los efectos ambientales del sector energético español, expresados en términos de emisiones de gases y sustancias contaminantes (principalmente, NO_x , SO_2 y CO_2) por sectores y en porcentajes respecto del total de emisiones.

3. *Externalidades de la energía y su valoración*, de Pedro Linares Llamas

Como su propio título indica, este tercer capítulo informa sobre los costes externos ambientales que se asocian al sector energético, así como a los principales métodos utilizados para su cuantificación económica. El capítulo se inicia con una exposición precisa sobre las consecuencias contaminantes de los distintos tipos de combustibles utilizados en la generación de energía (expresadas en emisiones atmosféricas, vertidos líquidos, residuos sólidos, ocupación de terrenos y ruido) y sus efectos nocivos sobre la salud humana, los ecosistemas y los bienes materiales. A continuación, se enuncian y valoran críticamente los diferentes métodos empleados en la cuantificación monetaria de los costes ambientales generados por las distintas tecnologías energéticas, en particular los métodos *Top-Down* y *Bottom-up*, la propuesta de *Bernow y Marron*, y el Proyecto *ExternE*, basado en la función de daño. Método desarrollado por la Comisión Europea y considerado como el más idóneo de todos por su precisión, el Proyecto *ExternE* es objeto posteriormente, en los dos últimos epígrafes de este trabajo, de sendos estudios teórico y empírico, en los que se exponen en profundidad su contenido, los principios en los que se sustenta y las etapas en las que se articula, a la vez que los resultados (en céntimos de euro kWh) de su aplicación a 15 países europeos, entre los que figura España.

4. *Teoría de la imposición ambiental*, de Miguel Buñuel González

En esta primera colaboración de Buñuel en el libro, el autor aborda el estudio de la fundamentación teórica y de algunos aspectos de diseño de la imposición ambiental y de las reformas fiscales verdes. A modo de justificación de esta suerte de imposición, el segundo epígrafe de este trabajo se destina, pues, al análisis de los denominados impuestos pigouvianos en su papel de instrumento de internalización de externalidades, así como al de las ventajas que pueden atribuirse a los tributos ambientales, principalmente en los ámbitos de la eficiencia y de los posibles usos de sus ingresos, prestándose especial atención al plausible reciclaje de éstos en términos de neutralidad recaudatoria y al do-

ble dividiendo que podría derivar del mismo. Tras ello, en el tercer epígrafe se procede al estudio de los factores que facilitarían una reforma fiscal verde (en adelante RFV), de los problemas que, por el contrario, se le opondrían y de la evidencia que sobre ella arrojan los resultados obtenidos por las Comisiones formadas en Suecia y Noruega a finales de los noventa para el análisis de los efectos de las reformas fiscales de estas características acometidas en tales países. El cuarto epígrafe versa, en fin, sobre las pautas y medidas que deberían contemplarse en el diseño y la implantación de la imposición ambiental y de las RFV, como pueden ser, entre otras, su instrumentación mediante la fiscalidad de la energía, la aplicación simultánea de otros instrumentos económicos (preferentemente, permisos de emisión negociables), la gradualidad en su puesta en práctica y la participación e información a los agentes económicos.

5. *La práctica de la imposición ambiental y de las reformas fiscales verdes*, de Alberto Gago Rodríguez, Xavier Labandeira Villot y Miguel Rodríguez Méndez

En algo más de 43 páginas, Gago, Labandeira y Rodríguez tratan de determinar en este estudio, como ellos mismos apuntan en su Introducción, si ha habido regularidades o tendencias en el uso creciente de los instrumentos económicos en general y, como parte de ellos y muy especialmente, de la imposición ambiental en las políticas ambientales de los países más avanzados, en el marco del modelo extensivo de reforma fiscal adoptado inicialmente por EE.UU. y el Reino Unido en el bienio 1984-1986 y generalizado posteriormente a los países desarrollados en la década de los 90. Guiados por este propósito, y luego de exponer sucintamente en el segundo epígrafe las principales notas características de la triple fase en la que se desarrolla ese modelo extensivo, los autores abordan el estudio de la experiencia comparada de la imposición ambiental, distinguiendo entre los países que han incorporado esta modalidad de figuras impositivas en sus sistemas fiscales sin formar parte de una propuesta global de RFV (Bélgica, Estados Unidos, Portugal y Suiza), de los que las han incorporado como parte de tal propuesta (Alemania, Dinamarca, Finlandia, Reino Unido, Holanda, Italia, Noruega y Suecia). Este tercer epígrafe finaliza con la exposición de los principales rasgos y regularidades definitorios de las RFV emprendidas en los países europeos (incluido Austria), entre los que son comunes la confección y la aplicación de un impuesto energético genérico y potente, acompañado de nuevos impuestos ambientales específicos, cuyos ingresos se destinan, en términos de neutralidad recaudatoria, a la financiación de reducciones en las tarifas de la imposición sobre la renta y/o de las cotizaciones sociales, en la búsqueda de un dividendo múltiple de carácter ambiental, fiscal y laboral. La fundamentación teórica y empírica de este dividendo múltiple es, a su vez, el contenido de los apartados cuarto y quinto del trabajo, respectivamente. El primero de ellos se propone clarificar la confusión habida en las discusiones teóricas sobre el doble dividendo asociado a la RFV, apoyándose en la clasificación de *Parry y Houlder* sobre los efectos de una reforma fiscal de esta naturaleza, así como en las diferentes versiones que de este argumento ofrece

la literatura económica, y en particular en la distinción de *de Mooij* entre doble dividendo verde (ambiental) y azul (no ambiental), doble dividendo débil y fuerte y doble dividendo laboral. En el siguiente epígrafe se revisan 200 simulaciones sobre los efectos de la RFV realizadas durante la última década, revisión en la que se exponen las dificultades de interpretación planteadas a los autores, los resultados obtenidos por ellos según modelizaciones (modelos macroeconómicos y modelos estáticos y dinámicos de equilibrio general) y tipos de reforma y sus conclusiones. Tras su fundamentación, se pasa a describir en detalle las cuatro fases en las que, a juicio de los autores, debería estructurarse el diseño y la aplicación de un modelo sintético, gradual y actualizado de RFV: las fases de revisión y adaptación del sistema fiscal vigente, de incorporación de nuevos impuestos ambientales, de adopción de otras medidas fiscales de política ambiental y de adopción de medidas de mitigación y compensación de los efectos nocivos de la imposición ambiental y la RFV. A este sexto apartado le sucede otro en el que, sobre la base de la carga impositiva global sobre la energía estimada para los países de la UE, Noruega y Suiza, se reflexiona, en primer lugar, sobre el peso y las características diferenciales de los impuestos sobre la gasolina con y sin plomo, diésel, gasoil, carbón, gas natural y electricidad en estos países; se analiza, en segundo lugar, la propuesta de Directiva comunitaria de 1997 para el establecimiento de un sistema común de imposición energética en los países miembros, y, finalmente, se ofrecen alternativas de diseño —unas continuistas, otras rupturistas— para esta propuesta de imposición energética comunitaria. El trabajo termina con un epígrafe de conclusiones —el octavo— en el que los autores resumen las enseñanzas que pueden extraerse de la praxis de la imposición ambiental y de las reformas fiscales verdes respecto a una hipotética aplicación de un modelo de RFV en España.

6. La imposición energético-ambiental: Análisis de datos de recaudación, de Xosé C. Álvarez Villamarín y Alberto Gago Rodríguez

En este sexto capítulo sus autores se proponen corroborar en qué medida la información estadística disponible sobre la recaudación de la imposición energético-ambiental abona la tendencia registrada en los países de la OCDE desde la segunda mitad de la década de los 80 respecto a la creciente incorporación de figuras impositivas de esta naturaleza a sus sistemas fiscales. Con este objetivo central, Álvarez y Gago proceden, ante todo, a definir el concepto de imposición ambiental que pretenden medir en las series de recaudación y a justificar la elección de la OCDE como ámbito geográfico objeto de estudio. La necesidad de homogeneizar las series les lleva posteriormente a analizar los problemas de cómputo e interpretación de los datos fiscales que facilitan las publicaciones de esta organización internacional, precisando tras ello un criterio de cómputo, así como a clasificar los impuestos ambientales en explícitos o regulatorios (grupo en el que incluyen 19 gravámenes) e implícitos o preferentemente recaudatorios, que subdividen a su vez en impuestos sobre el transporte, sobre la energía y sobre los recursos naturales (tres rúbricas que totalizan 18 gravámenes). Del estudio se excluyen a Australia, Ca-

nadá, España, Islandia, México y República de Eslovaquia, los cuatro primeros países por no ofrecer información desglosada sobre las accisas y el último por no facilitar datos para 1995 y 1996. Las series analizadas corresponden a 1985 y al período 1990-1999 y la recaudación impositiva se expresa en porcentaje de los ingresos fiscales totales. Adicionalmente, se estima la recaudación media que proporcionan estos impuestos por áreas geográficas (OCDE total y UE con y sin países nórdicos), así como sus variaciones absoluta y relativa por países y para la OCDE total y la UE en promedios. El trabajo acaba con la valoración de los resultados obtenidos.

7. La imposición energético-ambiental en España, de José María Durán Cabré y Cristina de Gispert Brosa

Este capítulo se ocupa íntegramente del estudio de las figuras impositivas utilizadas actualmente o susceptibles de utilizarse en un futuro como instrumentos de política ambiental por el gobierno central y las Haciendas subcentrales en España. Respecto al nivel central de gobierno, se analizan, en concreto, los beneficios fiscales concedidos en los impuestos sobre hidrocarburos y de sociedades con propósitos energético-ambientales. Asimismo, las figuras impositivas utilizadas por las Comunidades Autónomas se dividen en dos grupos: los impuestos estatales cedidos totalmente a las mismas y los impuestos propios de este nivel intermedio de gobierno. En lo que se refiere a los primeros, se pasa revista a la estructura y los beneficios fiscales concedidos en los impuestos sobre ventas minoristas de determinados hidrocarburos, electricidad y determinados medios de transporte, mientras que en calidad de impuestos autonómicos propios se examinan el impuesto sobre la Contaminación Atmosférica de Galicia, el impuesto sobre actividades que inciden en el medio ambiente de Castilla-La Mancha, el impuesto sobre instalaciones que inciden en el medio ambiente de Baleares y el impuesto sobre la producción y el transporte de energía de Extremadura. El análisis de los impuestos subcentrales de perfil ambiental se extiende al impuesto local sobre vehículos de tracción mecánica, respecto al cual los ayuntamientos tienen desde 1999 potestad para aprobar una bonificación de hasta el 50 por 100 de la cuota, en función de la clase de carburante consumido y las características de los motores de los vehículos por su incidencia en el medio ambiente. El capítulo finaliza, por lo demás, con una valoración sobre el estado actual y las perspectivas de la imposición energético-ambiental en España, en la que se destaca el importante papel que pueden desempeñar las CC.AA. en este campo.

8. Energía, cambio climático e instrumentos de control, de Miguel Buñuel González

Cuatro son los temas que trata Buñuel en su segundo trabajo incluido en este libro sobre energía y fiscalidad ambiental. El capítulo se abre con una breve explicación sobre las causas, el problema y los efectos del cambio climático provocado por la concentración en la atmósfera de gases de efecto invernadero (en adelante GEI). A esta exposición le sigue un apartado

específico sobre los acuerdos internacionales sobre este grave problema, concretamente la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático (1992) y el Protocolo de Kioto (1997), así como sobre los compromisos derivados de ellos respecto a la limitación y reducción cuantificada de GEI por países y vías alternativas para su cumplimiento. Con posterioridad, se describe la situación de las emisiones españolas de GEI, aportando información estadística sobre su evolución e importancia sectorial en la década de los 90. En el epígrafe siguiente se realiza una escueta introducción a la economía del medio ambiente en su aplicación al cambio climático, en la que se glosan sus objetivos, los criterios esenciales de elección de las políticas instrumentales de control, su tipología, al tiempo que las ventajas de eficiencia de los instrumentos económicos frente a la regulación. Este epígrafe da paso, no obstante, a un estudio posterior de mayor calado sobre la materia, que se centra en el análisis de los pros y contras de la imposición ambiental frente a los permisos de emisión negociables y de éstos frente a los instrumentos financieros (fondos internacionales y acuerdos de compensación financiera) entre países desarrollados y en vías de desarrollo como formas de cumplimiento de los compromisos internacionales de reducción de GEI derivados del Protocolo de Kioto, a la luz de los criterios de eficiencia, equidad y efectividad. El capítulo se cierra con un examen de los criterios de elección entre instrumentos económicos para el control del cambio climático en la práctica, una vez analizados el Teorema de Weitzman y la proposición de Oates y Portney y vistas las limitaciones que imponen al uso de la imposición los problemas de la inflación y del tipo de cambio.

9. Otros instrumentos correctores del deterioro ambiental en el sector energético, de Carmen Fernández Rozado y Luis J. Sánchez Tembleque

Precedido de una breve nota sobre la importancia y la evolución de las fuentes de energía primaria y de las demandas energéticas total y sectoriales en los países de la OCDE, países no-OCDE y Unión Europea en la década de los noventa y en España en 2001, este noveno capítulo reincide en el estudio de los efectos ambientales nocivos del uso y las actividades de transformación de la energía y de las políticas instrumentales de control del deterioro ambiental por ella originado. A este respecto, tras exponer el concepto de desarrollo sostenible y cómo ha de entenderse en su aplicación al sector energético desde las perspectivas social, económica y ambiental, Fernández y Sánchez hacen un sucinto recuento preliminar de las iniciativas liberalizadoras comunitarias y españolas para el logro de un desarrollo sostenible desde la adopción del Acta Unica Europea hasta la publicación del Libro Verde sobre suministro y consumo energético en 2000, para posteriormente adentrarse en el análisis de los instrumentos directos (mecanismos de mandato y control y planificación energética indicativa) e indirectos (económicos) de internalización de costes externos ambientales y de suministro a largo plazo de los mercados energéticos. Pasan revista, en efecto, a los impuestos, incentivos económicos (primas a las energías renovables, a la cogeneración y a los programas de gestión de demanda) y otros instrumentos de

mercado, como son los permisos de emisión negociables, las subastas de capacidad de energías renovables y certificados verdes comerciables, glosando sus ventajas e inconvenientes en términos de efectividad ambiental, eficiencia y uso de sus ingresos y, aunque sólo sea en cierta medida, también su experiencia comparada. Asimismo, bajo el título de Otros Instrumentos, los autores hacen referencia a las distintas clases de instrumentos normativos, políticas educativas e informativas y acuerdos voluntarios entre las Administraciones Públicas y los agentes contaminadores aplicados en el concierto internacional.

10. El tratamiento fiscal de las nuevas energías, de Jerónimo Angulo Aramburu, Pablo Chico de la Cámara, Carlos García Baquero e Isabel Monreal Palomino

Como epílogo del libro, estos cuatro autores consideran explícitamente en este último capítulo el papel de la tributación en la promoción de las energías renovables y la experiencia en el caso de España, desde una óptica jurídica. Dividido en 7 epígrafes más el de las conclusiones, el capítulo trata sucesivamente los siguientes aspectos del tema: las clases de energías renovables en España y en la normativa comunitaria y los instrumentos económicos —tributarios y no tributarios— para la promoción de las energías renovables, con especial atención a las limitaciones del sistema de primas aplicado en nuestro país; la justificación del trato fiscal favorable dado en España a estas modalidades de energías, a la luz de los principios constitucionales y comunitarios; los beneficios fiscales contemplados en España, en la normativa comunitaria y en el Derecho Comparado con fines de incentiación, en las rúbricas correspondientes a los impuestos centrales o subcentrales sobre la producción y el consumo, sobre la renta, sobre la propiedad y sobre las actividades económicas; la fiscalidad ambiental autonómica española y en la normativa comunitaria (propuesta de impuesto CO₂/energía) como elemento de reequilibrio de la competencia en los mercados energéticos, y, para finalizar, las medidas fiscales contenidas en el Plan de Fomento de las energías renovables aprobado por el gobierno español en diciembre de 1999.

Así pues, y a la vista de los contenidos temáticos del libro, es obligado concluir esta reseña agradeciendo a sus autores el riguroso y exhaustivo análisis que en él han hecho sobre la teoría y la práctica de las políticas ambientales en general y de las políticas instrumentales de naturaleza económica en particular, por más que, en palabras de sus directores, su objetivo fundamental haya sido analizar el uso de instrumentos fiscales correctores de los efectos ambientales negativos provocados por el sistema energético español e informar sobre las consecuencias de su aplicación. La importancia de los problemas ambientales y de las políticas de control bien merecen el amplio tratamiento que en el libro se les ha dispensado.

Francisco J. Paniagua Soto

Crisis cambiarias y financieras: una comparación de dos crisis, de Félix Varela Parache y Gerardo Jacobs Álvarez (coords.), Pirámide, Madrid, 2003, 264 páginas

En el panorama de la edición española sobre temas de economía resulta cada vez más frecuente encontrar volúmenes que responden a la doble condición de ser fruto de la colaboración entre profesionales de nuestro país y de autores extranjeros, además de constituir cada capítulo trabajo de alguno de los participantes. Bajo esta fórmula en la que se encuentran en muchos países del mundo obras de gran importancia ha nacido *Crisis cambiarias y financieras*. Es el resultado de una investigación sobre el tema realizada por un conjunto de académicos de la Universidad de Alcalá y de la Universidad Iberoamericana de México.

Tres características de carácter general se encuentran en el volumen que comentamos. En primer término, su actualidad. El problema de fondo que se estudia ha sido objeto de examen de modo especial en los últimos veinte años y las experiencias derivadas de las crisis cambiarias, de su conexión con el mundo financiero y, en especial, del modo de preverlas siguen siendo preocupación predominante en buen número de autores. Precisamente, la bibliografía que se utiliza y que se indica en el texto objeto de este comentario acerca de esta cuestión es de primer orden. Los nombres de Krugman, Eichengreen, Wyplosz, Mc Kinnon y un largo etcétera a los que pueden añadirse algunos hispanos (Díaz Alejandro, Calvo, Reinhardt, Kaminsky, por ejemplo) constituyen buena muestra de ello.

En segundo lugar, el texto corresponde a la característica finalidad —no siempre conseguida en volúmenes diversos— de mantenimiento de un rigor académico, mundo al que pertenecen la totalidad de sus autores, si bien los mismos se acercan o se acercaron en etapas anteriores de su actividad al manejo diario de asuntos públicos y privados. Este rigor en la exposición no debería excluir —no lo hace el volumen comentado— una preocupación por llegar a la expresión más cercana al público lector.

Por último, el volumen corresponde a una intención pragmática y a una estructura organizativa que han de calificarse de positivas. En efecto, se trataría de encontrar en las causas de los fenómenos de las crisis financieras y cambiarias de México y de tres países del Sudeste asiático experimentadas en torno al año 1995 paralelismos en orden a suministrar sistemas de previsión cara al futuro.

Para ello, el volumen se estructura en cinco capítulos. Dos de ellos se dedican al análisis de la crisis mexicana de 1994-95 y las experimentadas en los alrededores de 1997 por algunos países asiáticos de los que el texto elige tres (Tailandia, Corea y Malasia). Con anterioridad, se realiza un buen estudio desde la perspectiva de la contribución de la literatura económica reciente al análisis del concepto y de las explicaciones de las crisis cambiarias y financieras, y con posterioridad se lleva a cabo un análisis estadístico-econométrico de los denominados efectos anómalos de las series. No podían faltar una notable introducción y unas consideraciones finales que resumen de forma acertada una

primera invitación a la lectura y a la discusión y el aprovechamiento del material incluido en el texto.

Merece la pena examinar los capítulos de la obra en cuanto constituyen no sólo la expresión de un trabajo intelectual bien concebido y mejor realizado sino porque permiten acercarse a lo que probablemente pretenden sus autores: aportar a la discusión a que nos hemos referido (el tratamiento de las crisis económicas y especialmente las cambiarias y financieras) puntos de vista realistas y abiertos a la aplicación.

La introducción, que se debe a los profesores mexicanos G. Jacobs y A. Rodríguez-Arana, avisa al lector con claridad de lo que habrá de encontrar en las páginas sucesivas. Lógicamente, define la intención y la utilidad del texto, a la vez que presenta los principales conceptos que se emplearán en el mismo. Compartimos el sentido del texto que indica que "contar con explicaciones satisfactorias sobre las causas y la mecánica de las crisis es útil cuando menos por dos razones: la primera para evitar que en las economías en cuestión estos episodios vuelvan a ocurrir; la segunda para elaborar lecciones que sirvan en los casos de otros países que estén en riesgo de caer en una crisis, o de hecho inmersos en ella".

Claro es que se precisa contar con algo que, al menos en la economía, no resulta fácil: un concepto acordado de crisis. Los autores proponen alguna que nos parece operativa: situaciones en las que un país no puede seguir manteniendo en el caso del mercado de cambios un régimen de tipo de cambio fijo. Ello tiene una consecuencia de reducción de la actividad económica, de ajustes inflacionistas y efectos sobre el desarrollo y la producción.

Los autores presentan las características de las crisis estudiadas en los mercados financieros, indicando los modelos elaborados por el análisis económico para la explicación y el tratamiento de las mismas. En este orden ha de destacarse la muy completa y esclarecedora aportación del profesor Rodríguez Prada, de la Universidad alcalaína. Utilizo una expresión que ha hecho fortuna en diversos campos del análisis económico (los modelos de distintas generaciones). Encontramos coincidencias importantes tanto en las definiciones como en las exposiciones de las contribuciones de autores destacados al respecto.

Así, serían modelos de primera generación los que, después de la crisis de los mercados de cambios de Argentina (1981) y México (1982), ponían énfasis en ciertos desequilibrios del sector público. Especialmente, la monetización del déficit provocaría una reducción de las reservas y los ataques especulativos. En la definición de los modelos de este tipo tuvo mucho que ver el trabajo de Krugman.

Los modelos de segunda generación, desarrollados tras un primer trabajo de Obstfeld, evidentemente nacen como consecuencia de la necesidad de nuevas explicaciones de distintas crisis insuficientemente aclaradas por los anteriores. Para el profesor Rodríguez Prada el marco de estos modelos "enfaticaba la importancia de expectativas autorrealizables y del comportamiento gregario de los inversores, en unos

mercados financieros internacionales caracterizados por la existencia de información imperfecta y asimétrica". Las crisis cambiarias estarían explicadas por expectativas no relacionadas con los "fundamentos" de una economía.

En los modelos de tercera generación se recupera la importancia de los fundamentos de la macroeconomía, destacándose la interacción del sector privado y del gobierno. Esto (que R. Prada considera puede ser una "buena" noticia para el gobierno) se ve contrarrestado con que la "disciplina fiscal y monetaria no siempre constituye una garantía suficiente para inmunizar completamente a la economía frente a la posibilidad de una crisis", diferenciándose así de los modelos de primera generación. Se hace necesaria la consideración de muchos factores que, en lo que se refiere a los sistemas financieros, obligan a unas dosis mayores de conceptos encontrados hoy con frecuencia en la literatura: la prudencia así como la transparencia y la regulación y la supervisión de los sistemas financieros.

El núcleo fundamental del texto, después de estas consideraciones introductorias, está constituido por los capítulos dedicados a la exposición de las crisis mexicana de 1994-95 y la asiática de 1997. El primero de ellos, elaborado por los profesores ya citados (Jacobs y Rodríguez Arana), analiza desde una perspectiva cronológica las causas fundamentales de la crisis mexicana indicada. Se destaca, con los datos de la evolución de las variables macroeconómicas como base, el déficit por cuenta corriente en el período 1989-1994, a la vez que contribuirían a ella, en opinión de sus analistas, otros factores como las carencias del programa de estabilización puesto en práctica o los fallos en la regulación financiera. Sobre este telón inicial los autores presentan las medidas de política económica adoptadas para el período 1996-2000, en especial en el sector financiero.

En el segundo trabajo, realizado por los profesores de la Universidad de Alcalá Félix Varela y Montserrat Hinarejos, se estudia, con un fundamento proporcionado por las cifras del FMI y por el análisis de la ingente literatura realizada acerca del tema, y, sobre todo, basándose en el buen sentido, las crisis de tres países asiáticos (Tailandia, Corea y Malasia). Podríamos decir que, en cierta manera, son crisis paralelas aunque también tienen algo de "efecto-dominó". De hecho, no sólo los

tres países sino otros fueron uno tras otro sufriendo los efectos de la crisis. El estudio de sus paralelismos, realizado a través de una sistemática común, lleva a los autores a indicar algunas notas compartidas por todos ellos: la expansión previa de más de dos décadas, así como lo aparentemente sólido de sus fundamentos macroeconómicos, especialmente. Pero también existen debilidades, como la de los sistemas bancarios y la existencia de tipos de cambio fijos respecto al dólar.

Como también se ha dicho, en el libro se introducen con acierto unas explicaciones econométricas debidas a los profesores de la Universidad de Alcalá B. Pena y E. Senra que se dirigen al estudio de los denominados efectos anómalos de las crisis en los cuatro países estudiados (en sus agregados macroeconómicos). La explicación de la técnica empleada y los resultados obtenidos constituye una aportación valiosa al libro.

El volumen queda cerrado con unas "consideraciones finales" de alcance superior al análisis de las cuatro crisis. En efecto, sus autores (los ya citados profesores Varela e Hinarejos) entran con acierto en cuestiones hoy tan debatidas como las relativas a controles de cambios, cuya reinstauración ha sido preconizada en ciertos casos, el establecimiento de sistemas de alerta de las crisis financieras (pensamos que debían complementarse con los métodos relativos a otros tipos de crisis), o el papel de las instituciones internacionales, especialmente el FMI en las nuevas situaciones.

Al llegar a estos puntos finales, dentro de la brevedad de una reseña, no podemos sino señalar, a modo de resumen, que se trata de un texto de gran utilidad, tanto por lo que se manifiesta explícitamente en él como por la invitación a debates de fondo sobre la pluralidad de las cuestiones abordadas. Pensamos que los debates ya abiertos sobre el futuro de los sistemas financieros nacionales o sobre el papel de la cooperación internacional en los mismos habrán de estar muy presentes en las discusiones de los economistas, pero no sólo de estos. A centrar adecuadamente los puntos neurálgicos del debate contribuyen, sin duda, textos como el que hemos comentado.

Antonio M. Ávila Álvarez
Universidad Autónoma de Madrid. TPGA

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

Últimos libros publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 93. Convergencia regional: España y Europa

N.º 94. Mercados financieros y globalización

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 74. Ahorro y seguros de vida

N.º 75. Transmisión de la política monetaria y sistema bancario

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 19. El Valle Medio del Ebro

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 171. Presupuestos 2003: la estabilidad como norma

N.º 172. Inflación: La historia interminable

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

Los impuestos y las decisiones de ahorro e inversión de las familias,
de José Manuel González-Páramo y Nuria Badenes Plá

Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE.UU.,
de Carmela Martín y Francisco J. Velázquez

Tres análisis sobre Cajas de Ahorros y sistema financiero, de E.P.M. Gardener y otros

El balance nacional de la economía española. 1984-2000, de José Manuel Naredo y Óscar Carpintero

EN INTERNET: <http://www.funcas.ceca.es/>



**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS
PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL**

Juan Hurtado de Mendoza, 19. 28036 Madrid. Tfno. 91 350 44 00
suscrip@funcas.ceca.es

AÑO 2003

Deseo suscribirme a:

	<u>Euros</u>
<input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i>	53,00
Números sueltos	17,00
<input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i>	46,00
Números sueltos	17,00
<input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i>	64,00
Números sueltos	13,00
<input type="checkbox"/> <i>Los impuestos y las decisiones de ahorro e inversión de las familias</i> (un ejemplar)	10,22
<input type="checkbox"/> <i>Series de indicadores de convergencia real para España, el resto de países de la UE y EE.UU.</i> (un ejemplar)	10,22
<input type="checkbox"/> <i>Tres análisis sobre Cajas de Ahorros y sistema financiero</i> (un ejemplar)	12,62
<input type="checkbox"/> <i>El balance nacional de la economía española</i> (un ejemplar)	13,00
<i>Economía y Economistas Españoles</i> <input type="checkbox"/> 8 tomos	198,57

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

Contra reembolso del primer envío Giro postal Núm. Cheque bancario

Nombre o razón social

Profesión, Actividad o Departamento

Domicilio

Teléfono

Ciudad

C.P. Provincia o país

Fecha

Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS a mi nombre en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de Ahorros:

Firma o sello,

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX.: 91 350 80 40

Tiene una llamada de su oficina de Tokio



Hoy, usted y todos los empresarios andaluces pueden recibir una llamada de su oficina de Tokio, porque la Consejería de Economía y Hacienda pone a su disposición 12 oficinas repartidas por todo el mundo. Con este servicio, CdeA pretende responder a nuevos requerimientos empresariales y garantizar el desarrollo de Andalucía en los destinos más atractivos y adecuados.



Para

TOD

LEASING

RENTING*

FACTORING

**Productos financieros
especializados
para su empresa**

* A través de Lico Renting, S.A.

www.lico.es

Miguel Angel, 23 - 7ª planta • 28010 Madrid
Tel.: 91 700 36 00 • Fax: 91 310 09 00 • leasing@lico.com



Financiamos Futuro