

Cuadernos

de Información Económica

MARZO
ABRIL

185

2005



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Patronato

JUAN R. QUINTÁS SEOANE (*Presidente*)
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN (*Secretario*)
JOSÉ M.^a BUENO LIDÓN
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
DIDAC HERRERO AUTET
RAFAEL JENÉ VILLAGRASA
ROBERTO LÓPEZ ABAD
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ
JESÚS MEDINA OCAÑA
ATILANO SOTO RÁBANOS

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

Versal Composición, S.L.
Pol. Ind. de Vallecas, Calle Gamonal, 19 - 1.º B; 28031 Madrid

Diseño Cubierta

Bravo-Lofish

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros
Caballero de Gracia, 28; 28013-Madrid

Publicidad

JLE
Ginzo de Limia, 55; 28034-Madrid
Teléfono: 91 730 54 33
Fax: 91 730 53 79

Imprime

Raíz Técnicas Gráficas, S.L.
Pol. Ind. de Vallecas, Calle Gamonal, 19; 28031-Madrid

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

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. 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

PRESENTACIÓN

Economía Española

DATOS PROVISIONALES DE LA EVOLUCIÓN DE LOS AGREGADOS ECONÓMICOS EN 2004 Y AVANCE DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2004.— <i>Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo</i>	1
<i>[Recuadros gráficos: — Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Años 1995 a 2004, 20</i>	
<i>— El centro de gravedad de la economía española. Evolución entre 1995 y 2003, 63]</i>	

ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN ESPAÑA.— <i>Virginia Pou y Susana Borraz</i>	65
--	----

LOS VALORES EN EL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS.— <i>Francisco Alvira Martín y José García López</i>	74
---	----

Economía Internacional

CAMBIO CLIMÁTICO, EFECTO INVERNADERO, PROTOCOLO DE KYOTO Y ALGUNAS REFLEXIONES.— <i>Victoriano Sierra Ludwig</i>	83
---	----

LA COHESIÓN EUROPEA EN ENTREDICHO: EL CASO DE LAS REGIONES.— <i>José Villaverde Castro</i>	102
--	-----

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESARROLLO REGIONAL: LAS EXPERIENCIAS DE IRLANDA Y LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN.— <i>Rafael Fernández Sánchez y Fernando Luengo Escalonilla</i>	113
---	-----

¿SE MERECE EL BANCO MUNDIAL A PAUL WOLFOWITZ?— <i>Alfonso Carbajo Isla</i>	123
--	-----

INFORMES DE LOS ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES.— <i>Resumen y comentarios de Ricardo Cortes</i>	128
--	-----

RESUMEN DE PRENSA

— Comentario de actualidad.— <i>Ramon Boixareu</i>	137
--	-----

— La información económica en la prensa internacional	140
---	-----

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LOS SISTEMAS BANCARIOS REGIONALES Y LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES: UNA VISIÓN CON DATOS A ESCALA EMPRESARIAL.— <i>Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández</i>	153
--	-----

CAPACIDAD INNOVADORA, REDES Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA EXPERIMENTAL: IMPLICACIONES PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y LAS POLÍTICAS REGIONALES.— <i>Luis Suárez-Villa</i>	164
--	-----

LA EMPRESA AL DÍA.— <i>Manuel Portela Peñas</i>	179
---	-----

— Panorámica empresarial	179
--------------------------------	-----

INDICADORES FINANCIEROS.— *Gabinete de Análisis Financiero de Funcas*

— 50 Indicadores del Sistema Financiero	185
---	-----

Actualidad Social

LA DISCAPACIDAD Y LA INTEGRACIÓN LABORAL DE PERSONAS DISCAPACITADAS. ACERCAMIENTO A LA REALIDAD EN LA ESPAÑA AUTONÓMICA.— <i>Pedro Fernández Santiago</i>	191
--	-----

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

GABINETE DE COYUNTURA Y ESTADÍSTICA DE FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	199
LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	204
INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM	209
INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	210
PREVISIONES DE INFLACIÓN.....	212

Libros

An Eponymous Dictionary of Economics , editado por Julio Segura y Carlos Rodríguez Braun.— <i>Victorio Valle</i>	215
La reforma de las pensiones. El papel de los mercados financieros , de Emma García, José Antonio Herce y Juan Francisco Jimeno.— <i>Elisa Chuliá</i>	216
Inversiones socialmente responsables , de Marta de la Cuesta González y Ángel Galindo García (coords.).— <i>Eva Pardo Herrasti</i>	218

Colaboración Especial

Juan Pablo II como fin e inicio de una postura de la Iglesia de Roma ante la economía.— <i>Juan Velarde Fuertes</i>	221
---	-----

PRESENTACIÓN

Cuando, hace ahora 19 años, el entonces Departamento de Estudios Regionales de la Fundación de las Cajas de Ahorros inició su estimación anual del crecimiento del PIB por comunidades autónomas, la información sobre la economía de las regiones españolas era un auténtico erial. Hay que reconocer que de entonces a acá las cosas han cambiado notablemente. El INE ha ido reduciendo sustancialmente el retraso de su información sobre el PIB autonómico, y otras tres o cuatro predicciones anuales sobre la evolución autonómica, con carácter general, se elaboran y difunden con mayor o menor credibilidad y con mejor o peor acogida por los ciudadanos de una sociedad cada día más ávida de información económica y social en el nivel regional.

Desde el punto de vista de FUNCAS, todos esos esfuerzos son bienvenidos. Todos aportan algo y enriquecen una información aún poco sedimentada y escasa. Sin embargo, para la Fundación de las Cajas de Ahorros continuar elaborando y haciendo pública —a la altura del mes de abril de cada año— su propia estimación sigue siendo una tarea prioritaria a la que concede una gran utilidad. Y ello por tres fundamentales razones:

1. La primera, porque de todos los trabajos que en este ámbito se realizan en España, es el único que tiene tras de sí un sistema completo, cerrado, de contabilidad regional. Las cifras que se ofrecen pueden ser discutibles como todas, pero no son fruto de un sprint mental; son valores razonables que surgen de casar, hasta donde la información lo permite, los resultados económicos de cada región desde la óptica productiva, desde la perspectiva de las rentas que se generan y desde el enfoque de los componentes del gasto regional.

2. La metodología propia de FUNCAS permite una primera estimación que se somete a las consejerías de Economía de los diferentes gobiernos autonómicos —a las que FUNCAS agradece su preciada ayuda— para situar con mayor precisión algunos elementos de la composición del PIB regional —notoriamente la producción agraria y pesquera y la actividad del sector de la construcción— en las que la información agregada a nivel oficial ofrece cifras para las que existe la convicción generalizada entre los analistas de que hay una gran divergencia con la realidad.

3. La estimación de FUNCAS, sin desmerecer a nadie, utiliza el saber acumulado y la larga experiencia de quien, desde hace más de cuarenta años viene dedicando gran esfuerzo y atención a esta tarea. El estadístico y economista Julio Alcalde inició en 1957 desde el Servicio de Estudios

del entonces Banco de Bilbao, la fecunda tarea de calcular la Renta Nacional de España y su distribución provincial, auténtico germen del trabajo de estimación realizado actualmente desde FUNCAS.

Este número de *Cuadernos de Información Económica* fiel a su cita anual, contiene pues la estimación del crecimiento del PIB en las comunidades autónomas junto con otras magnitudes económicas y demográficas del mayor interés. Y, una vez más, se recuerda a los lectores que todas las estimaciones estadísticas sin excepción y, por tanto ésta también, tienen un valor provisional. Más adelante, conforme la información avanza, FUNCAS elabora una valoración más amplia en contenido y con mayor sustento en su base estadística que el lector interesado podrá encontrar en la publicación anual "Balance Económico Regional. Autonomías y Provincias" que suele aparecer en torno al mes de noviembre de cada año.

ESTIMACIÓN DE CRECIMIENTO ECONÓMICO, UN AÑO MÁS: PRINCIPALES TRANSMISIONES

Del análisis de los datos contenidos en las tablas del trabajo realizado para *Cuadernos de Información Económica* por **Julio Alcalde Inchausti** y **Pablo Alcalde Guindo**, emergen cinco principales conclusiones:

1ª. El crecimiento ha alcanzado a todas las comunidades autónomas, aunque las tasas de crecimiento real del VAB y del PIB varían de una autonomía a otra.

Es importante destacar que la dispersión entre crecimientos autonómicos respecto a la media es muy baja. Salvo Baleares, la diferencia del crecimiento de cualquier autonomía y el promedio nacional (2,83 por 100 en términos de VAB a precios básicos) está en torno a medio punto.

Siete comunidades crecen por encima de la media: Madrid (3,29), Navarra (3,26), Galicia (3,16), Murcia (3,03), Andalucía (2,99), Castilla y León (2,98), y la Comunidad Valenciana (2,92). Otras diez, y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, presentan una evolución positiva pero inferior a la media.

2ª. El crecimiento autonómico y nacional en 2004 es convergente con Europa ya que todas las autonomías presentan crecimientos del PIB superiores a la media de la Unión Europea (2 por 100) con la única excepción de Baleares.

Los datos de la estimación que ahora se presenta en términos de renta interior por habitante en paridad de poder adquisitivo, sitúan a seis autonomías por encima de la media europea: Madrid (114,85 por 100), País Vasco (112,98 por 100), Navarra (110,02 por 100), Cataluña (105,23 por 100), Aragón (104,73 por 100). Para el conjunto de España, la renta por habitante representa ya el 93,08 por 100 de la media europea.

Con datos de Eurostat de 2002, el trabajo de José Villaverde muestra la presencia de la comunidad de Madrid —la más desarrollada— en el lugar 32 de las 251 regiones europeas.

3ª. También apunta la estimación un suave proceso de convergencia interior.

Si tomamos el período comprendido entre 1995 y 2004, el cociente del VAB por habitante entre Madrid (el que lo tiene más alto) y Extremadura (el más bajo) ha pasado de 1,97 a 1,73. La distancia se ha reducido.

Las diferencias son aún menores cuando se comparan los valores de la renta familiar disponible en poder de compra, que pasa de 1,56 (en 1995) a 1,31 (en 2004), lo que demuestra la pervivencia de la labor redistributiva que se atribuye al sector público de la economía.

4ª. Desde la óptica de los ejes tradicionales de crecimiento destaca:

a) Un fuerte tirón del centro, especialmente Madrid y Castilla-León. Este hecho junto con el crecimiento notable de Extremadura, fenómenos que vienen dándose desde hace años, están originando un cierto desplazamiento del centro de gravedad de la economía española en el sentido sur-oeste.

El recuadro dedicado a este tema muestra cómo al margen de su evolución, la producción tiene un centro de gravedad más al norte y al este que el de la renta disponible que se sitúa más en el centro geográfico, mientras que el centro de gravedad del consumo es el que está más al oeste.

b) El arco mediterráneo con la excepción de Cataluña, sigue su trayectoria creciente, consolidándose como uno de los ejes más dinámicos del crecimiento español.

c) Se percibe una cierta pérdida de impulso en el Valle Medio del Ebro. Solo Navarra, entre sus comunidades constitutivas, ha experimentado un crecimiento superior a la media.

d) Galicia y el País Vasco (algo por debajo de la media) otorgan alguna vida económica a una Cornisa Cantábrica poco creciente en su conjunto.

e) La ralentización del crecimiento internacional ha dado lugar a que Baleares y, en menor medida Canarias, ocupe en 2004 los lugares más bajos en el crecimiento autonómico español.

5ª. La clasificación de las comunidades autónomas, tomando el doble rasero de su nivel de desarrollo (PIB por habitante) y su crecimiento en el período 1995-2004, que aparece en el correspondiente recuadro dentro del primer artículo, sitúa en el "Cuadro de Honor" a La Rioja y Baleares, aunque el comportamiento de esta última en el último año no ha sido muy brillante, ya que en ambos casos son comunidades con alto nivel de producto por habitante y crecimiento del PIB superior a la media, en el conjunto del período.

En justicia, dentro de ese grupo debería figurar también Madrid, cuyo nivel es el más alto de todos, su crecimiento está muy próximo a la media y además —a diferencia de las otras autonomías de su grupo— lo ha obtenido con un elevado aumento de la población.

Estos cinco rasgos permitirán al lector situar los datos de la estimación presentada, cuya riqueza informativa no puede obviamente resumirse con brevedad.

Otros dos trabajos de indudable interés se incluyen en este número para completar la visión de la evolución autonómica.

El primero de ellos, al que ya se ha hecho referencia, sitúa a las regiones españolas en el contexto europeo. La reciente publicación por parte de Eurostat de las estimaciones sobre crecimiento de las regiones europeas pone de relieve las importantes disparidades de renta per cápita existentes en el seno de la Unión Europea, unas diferencias que se han acrecentado aún más con motivo de la última ampliación. Al hilo de esta cuestión, **José Villaverde Castro**, de la Universidad de Cantabria y FUNCAS, tras pasar revista a los rasgos básicos de las desigualdades espaciales en Europa, centra su análisis en la posición de las regiones españolas en el entramado regional europeo, al tiempo que examina algunas de las principales incógnitas que se ciernen sobre el futuro de la política de cohesión.

La posición relativa de España en el contexto de la UE ha ido mejorando de forma progresiva y ha continuado su avance en el proceso de convergencia real. Así, en 2002 la mayoría de las regiones españolas han mejorado su posición en el *ranking* regional europeo y seis de ellas, encabezadas por la Comunidad de Madrid, gozan de un nivel de renta per cápita superior a la media de la UE-25. Si bien las regiones españolas tienden a converger con Europa, los datos apuntan a que las diferencias relativas entre comunidades ricas y pobres se ha ido ampliando lentamente dentro de España.

A pesar de los muchos interrogantes que aún se plantean en torno al futuro de la nueva política de cohesión europea, "todo parece estar ya decidido" en opinión del autor. A este respecto, destaca en su trabajo tres cuestiones fundamentales en la reorientación de esta política: recursos financieros insuficientes para solucionar el problema de las disparidades espaciales de Europa; unos objetivos de convergencia, competitividad regional y empleo, y cooperación territorial europea que recuerdan en exceso a los antiguos objetivo 1, 2 y 3; e impulso de la competitividad a través de la promoción de la innovación y la economía del conocimiento, lo que, de llevarse realmente a la práctica, favorecería el crecimiento económico europeo y, por tanto, el español.

Para conseguirlo, España debe apostar decididamente por la inversión en formación, entre otros aspectos. De esta forma se podrá compensar, en parte, la pérdida de fondos estructurales comunitarios que previsiblemente, a partir de 2007 se dirigirán en mayor medida hacia los nuevos países. En consecuencia, ha llegado el momento de que las economías regionales españolas comiencen a enfrentarse por sí mismas al reto de la competencia, tal y como apunta el profesor Villaverde.

En el segundo trabajo se ofrece una valoración de orden sociológico sobre los valores de las autonomías. En un corto período de tiempo, apenas tres décadas, la sociedad española ha experimentado profundas transformaciones en la estructura política, social y económica que han influido y han modificado su escala de valores. Así, los españoles han avanzado rápidamente y sin traumas hacia una sociedad más rica, abierta y tolerante, asumiendo los hábitos, costumbres y los valores dominantes en Europa Occidental, tal y como señalan los profesores **Alvira Martín y García López** en su trabajo, quienes observan que España es hoy una sociedad democrática, desarrollada, conservadora y no religiosa para la mayor parte de la población, mientras que existe una clara división entre los que la consideran una sociedad tolerante, no conflictiva y no racista, aproximadamente la mitad de los españoles, frente a la otra mitad que opina lo contrario.

En el ámbito autonómico se aprecian importantes diferencias entre comunidades al analizar estos aspectos. Así, en Castilla-La Mancha, País Vasco, Cataluña y Canarias tienen una opinión menos democrática de la sociedad española. La mayoría de los vascos perciben una España poco tolerante y más conservadora, opinión que comparten con los catalanes que, además, tienen una imagen menos desarrollada y más racista de la sociedad española. En cuanto a la religión, Madrid y Castilla-León son las dos comunidades con mayor porcentaje de individuos que califican a España de sociedad no religiosa.

Más democrática, desarrollada, conservadora, tolerante, algo más conflictiva, racista y menos religiosa es la percepción que los españoles tienen de la España de los próximos cinco años. Una situación que, según se desprende del trabajo, se corresponde con la nueva realidad social española.

OTROS TEMAS CON ORIENTACIÓN REGIONAL

Tres colaboraciones más se ocupan, desde ópticas muy distintas, de temas económicos regionales.

El primero de ellos se adentra en el proceso de descentralización fiscal en España.

La financiación autonómica constituye una parte fundamental del debate autonómico y un tema de permanente actualidad que nuevamente vuelve a suscitarse a la vista de la controvertida reforma estatutaria. *Cuadernos*, en este número dedicado a temas regionales, incluye un trabajo en el que **Virginia Pou y Susana Borraz**, de AFI, analizan el proceso de descentralización fiscal en España y sus perspectivas de futuro.

Tras examinar el complejo proceso de descentralización de los ingresos hasta llegar a la configuración del modelo actual, observan sus efectos sobre la financiación autonómica: fuerte crecimiento de los recursos, que se han duplicado en la última década, creciente participación de los ingresos tributarios a costa de las transferencias y, dentro de aquellos, mayor peso de la imposición indirecta sobre la directa. El balance que realizan a continuación ofrece luces y sombras. Entre las primeras, la ampliación del grado de autonomía y de corresponsabilidad de las regiones, el objetivo de permanencia del modelo, y de las segundas, su escasa flexibilidad para adaptarse a los crecimientos de la población, que están generando importantes aumentos de gastos sociales en sanidad y educación, y la inexistencia de un mecanismo de nivelación real para una adecuada corrección de las diferencias interregionales.

La última parte del trabajo se dedica a describir someramente la experiencia de descentralización fiscal de algunos estados federales: Alemania, Suiza, Australia y Canadá.

El segundo, del que son autores **Rafael Fernández y Fernando Luengo**, ambos investigadores del Instituto Complutense de Estudios Internacionales, analizan dos experiencias internacionales en relación con el desarrollo regional. Por una parte, el caso de Irlanda en el que la concentración de empresas transnacionales que operan en sectores de alta tec-

nología en la zona oriental de la isla ha dado lugar a uno de los procesos más llamativos de crecimiento económico y transformación estructural. Por otra parte, se estudian los efectos dinamizadores del desarrollo de la industria del automóvil en algunas regiones de Europa Central. El objeto del trabajo es identificar los factores de localización de empresas y analizar si esos procesos de inversión han generado encadenamientos productivos con las empresas locales. Cuatro conclusiones de mayor interés se ofrecen por los autores:

1ª. Las economías pequeñas en torno a los grandes centros industriales puede ser focos de atracción de capital internacional, lo que propicia el fuerte crecimiento de esas zonas, aunque puede crear, no acentuar desequilibrios internos en el país.

2º. Uno de los factores más atractivos de las inversiones internacionales es la presencia de una relación favorable salarios-productividad.

3º. Las regiones, a medio plazo y partiendo de las inversiones extranjeras, desarrollan ciertas capacidades endógenas de crecimiento.

4º. La política económica interna no debe, pese a todo, abandonar el objetivo de fortalecimiento de las Pyme y debe estimular la orientación de la inversión extranjera hacia procesos de mayor valor añadido con nivel más alto de investigación y formación.

El tercer trabajo está también muy relacionado con el anterior ya que en él, el profesor de la Universidad estadounidense de California **Luis Suarez-Villa** estudia con detenimiento las implicaciones de la creciente importancia de las empresas orientadas hacia la investigación en el desarrollo regional.

Tras señalar que el objetivo de la empresa innovadora es obtener descubrimientos y destacar las ventajas que les aportan la colaboración con otras empresas, especialmente en campos como la biotecnología, bioinformática, diseño de *software*, robótica o nanotecnología, tanto por el acceso a recursos, como por la flexibilidad, economías de escala y descentralización que incorporan, el trabajo centra su atención en el sector de la biotecnología por aportar los ejemplos más notables de empresas innovadoras.

La parte final del artículo se dedica al análisis de las implicaciones para el desarrollo y las políticas regionales, señalando que, frente al planeamiento tradicional de que la competencia proporciona el mayor beneficio a los usuarios, las políticas de creación de redes de colaboración para las empresas innovadoras pueden dar incluso mayores beneficios al constituir el único medio para generar y comercializar las invenciones.

COMENTARIOS INTERNACIONALES

La firma en 1998 del denominado Protocolo de Kyoto, estableció para los países que lo suscribieron, entre ellos los de la Unión Europea, el cumplimiento de sus fines que, para el período 2008-2012 se centra en una reducción total de las emisiones, tanto de CO₂ como de los gases que inciden en el "efecto invernadero", no inferior al 5 por 100 de los de 1990.

El documentado trabajo de **Victoriano Sierra Ludwig**, miembro español del Grupo de expertos comunitarios en Economía y Medio Ambiente, ofrece al lector tres diferentes flancos para ampliar su conocimiento sobre esta compleja temática:

1. Establece útiles precisiones conceptuales en relación con la distinción entre "sistema climático", "cambio climático" y "efecto invernadero".
2. Un análisis de la situación utilizando la evidencia empírica y mostrando las líneas pendientes de evaluación de las repercusiones climáticas en España.
3. Comenta las divergentes posiciones y el estado actual de las emisiones según los criterios del Protocolo de Kyoto, así como estudia el denominado "mercado de emisión".

Una segunda nota, algo más distendida, es la elaborada por Alfonso Carbajo Técnico Comercial y Economista del Estado, que en su trabajo pretende arrojar un poco de luz acerca del, para muchos, controvertido nombramiento del nuevo presidente del Banco Mundial, ya que no es muy frecuente que el relevo en la presidencia de una institución internacional despierte una oleada de críticas y ataques personales tan encarnizados como los que se han vertido sobre Paul Wolfowitz desde su designación por parte de George W. Bush como sucesor de Jim Wolfensohn al frente del Banco Mundial el pasado mes de marzo.

Desde Bretton Woods está establecido que el director gerente del FMI sea un europeo y el máximo responsable del Banco Mundial un estadounidense, cargo con el que los presidentes americanos han venido premiando frecuentemente a sus partidarios para saldar favores electorales. Por ello, el apoyo de Bush a Paul Wolfowitz, número dos del Pentágono y uno de sus colaboradores más cercanos como candidato a la presidencia del Banco, puede interpretarse como un signo evidente de su interés por el destino de esta institución y su preocupación por llevar a cabo la reforma que necesita para adaptarse a las condiciones de la economía global del siglo XXI.

Ahora bien, para los detractores de este nombramiento la cuestión fundamental es si resulta adecuado colocar a la cabeza del Banco Mundial, una entidad que persigue, entre otros aspectos, eliminar la pobreza y contribuir al crecimiento sostenido, a un candidato partidario del imperialismo americano, de la guerra preventiva y carente de experiencia en el campo del desarrollo. Una experiencia con la que tampoco contaban los siete presidentes que hasta ahora ha tenido el Banco, tal y como apuntan los defensores de Wolfowitz. En opinión de **Alfonso Carbajo**, a priori, "nada garantiza que Paul Wolfowitz vaya a ser un gran presidente del Banco Mundial, pero tampoco que vaya a ser el peor de todos"; sin embargo, sus credenciales académicas y su gestión en el Departamento de Defensa de los Estados Unidos le convierten en uno de los candidatos mejor cualificados de la historia para presidir esta institución.

La actualidad internacional ha estado centrada en las últimas semanas en el territorialmente pequeño pero influyente Estado del Vaticano. La muerte de Juan Pablo II, que desarrolló una amplia actividad en su largo papado, y la elección por el cónclave del Cardenal Ratzinger como Benedicto XVI

y primer Papa del siglo XXI han copado el interés de los medios de comunicación y de los pueblos del mundo.

La erudita pluma de un maestro, **Juan Velarde**, aporta una sugerente colaboración dedicada al análisis de la posición de la Iglesia Católica ante las ideas y teorías económicas surgidas a lo largo de los dos últimos siglos. Para el autor, la aproximación de posturas entre la doctrina católica y la ciencia económica comenzó a difuminarse en el siglo XVIII a consecuencia de la Revolución Industrial y sus efectos: liquidación del sistema corporativo y posiciones discrepantes respecto a la doctrina de la Iglesia en temas tales como, tipo de interés, precio justo, enriquecimiento, soberanía popular y liberalismo, e investigación científica.

El profesor Velarde examina más adelante las respuestas que, a partir de León XIII, van dando los diferentes Papas, creando de esta manera un cuerpo doctrinal que Juan Pablo II logra rematar, finalizando así todo un largo período, e iniciando otro.

El repaso a la actualidad internacional se completa con dos colaboraciones habituales en *Cuadernos*. Por una parte, **Ricardo Cortes** ofrece una síntesis de los últimos informes de los organismos económicos internacionales —Perspectivas Económicas de Primavera de la Comisión Europea, Perspectivas Económicas Mundiales del Fondo Monetario Internacional e Informe sobre la Estabilidad del Sistema Financiero Global del Fondo Monetario Internacional.

Aunque la Comisión ha rebajado sus expectativas de crecimiento para 2005 respecto a sus previsiones del otoño pasado, sigue siendo moderadamente optimista y espera que la actividad económica se recupere a lo largo del año y que se afiance en 2006, tanto en la zona euro como en el conjunto de la UE gracias, fundamentalmente al impulso de la demanda interior, la aceleración de la inversión y una recuperación gradual del consumo privado. Especialmente intenso ha sido el crecimiento en EE.UU., apoyado en estímulos fiscales y monetarios y en un sólido aumento de la productividad. La Comisión también se muestra optimista respecto a las expectativas de crecimiento de la economía japonesa, del resto de Asia, sobre todo China, y de los países candidatos a entrar en la Unión Europea.

Para el FMI, la situación económica mundial es favorable. A pesar de ello, el crecimiento de las economías es desigual: fuerte en EE.UU. y China, y todavía débil en Japón y en la Eurozona. Estas divergencias están provocando importantes desequilibrios en las balanzas por cuenta corriente que los gobiernos deben tratar de corregir aprovechando esas condiciones favorables, tal y como apunta el Fondo en su informe que, también alerta de la posibilidad de una subida de los tipos de interés. Por otra parte, el FMI prevé una evolución positiva de los mercados financieros mundiales en su Informe sobre estabilidad financiera global.

Entre los factores de riesgo que pueden poner en peligro esta recuperación, estos organismos internacionales señalan, entre otros aspectos, los precios del petróleo, la baja confianza de los consumidores, la evolución de los tipos de cambio y la subida de los tipos de interés en EE.UU.

El segundo componente de este repaso sobre la actualidad internacional, ofrece un resumen de la información económica de la prensa inter-

nacional que selecciona **Ramón Boixareu**. En este número los puntos más tratados se refieren a las perspectivas europeas —un tanto sombrías en el campo económico—, la reacción frente al nombramiento de Wolfowitz y la volatilidad de los tipos de cambio.

INCLUSIÓN FINANCIERA Y SOCIAL: ASPECTOS REGIONALES

Prestar una especial atención a los canales de financiación de las pequeñas y medianas empresas supone abrir vías que faciliten el crecimiento económico y la creación de empleo de amplias zonas dada la capilaridad y peso que tienen estas empresas en España. Este aspecto destaca en el trabajo de los profesores de la Universidad de Granada y FUNCAS **Santiago Carbó** y **Francisco Rodríguez** que, en el análisis del balance financiero de las comunidades autónomas españolas incluyen, como viene siendo habitual, la evolución de los créditos y depósitos de las entidades de crédito, al tiempo que examinan los rasgos de los mercados bancarios regionales y, por primera vez realizan una aproximación a la relación entre la estructura de esos mercados y las condiciones de financiación de las PYME.

Tres importantes conclusiones se desprenden del trabajo:

- 1) El elevado nivel de endeudamiento crediticio de las regiones españolas, cuya causa se debe a la conjunción de dos variables: bajos tipos de interés y fuerte demanda de viviendas.
- 2) Las cajas de ahorros son las entidades líderes en la concesión de créditos en los mercados regionales españoles, ganando cuota a los bancos en el negocio tradicional de intermediación.
- 3) Existe cierta evidencia de que el acceso a la financiación crediticia de las PYME es mayor en las regiones con mayor presencia relativa de cajas de ahorros.

Al tema relevante de la inclusión social de los discapacitados a través de la integración laboral dedica este *Cuadernos* la sección de actualidad social. La colaboración del profesor de la UNED **Pedro Fernández Santiago**, tras observar como se ha pasado en la consideración social de la discapacidad de una visión basada en la beneficencia a otra sustentada en los derechos humanos, precisa los conceptos de deficiencia, discapacidad y minusvalía, repasa la legislación laboral en esta materia y aporta datos cuantitativos sobre la situación de la discapacidad en las comunidades autónomas españolas, el nivel formativo de las personas que se hallan en esa situación, y el grado de integración laboral alcanzados. Con las medidas laborales de fomento de la integración y las conclusiones se cierra el trabajo.

La relativa correlación entre el número de discapacitados y la población de las comunidades autónomas no tiene su continuidad a la hora de observar los niveles formativos de este colectivo. De hecho parece observarse un mayor esfuerzo por parte de las administraciones públicas para facilitar el acceso a la enseñanza superior y menor para el logro de una formación básica. Finalmente, y a la vista de las menores tasas de ocupación de los discapacitados y, dentro de este colectivo, de las mujeres, el autor remarca la doble discriminación que sufre la mujer discapacitada.

NOTICIAS EMPRESARIALES Y BIBLIOGRÁFICAS

Este *Cuadernos* incluye dos comentarios que forman parte habitual del sumario. Por una parte, la panorámica empresarial, que elabora **Manuel Portela**, sitúa a los lectores ante variados temas tales como las entidades de capital riesgo, el Plan de Dinamización de la Economía, la creciente expansión del mercado de videojuegos y la situación de la operadora de telecomunicaciones Jazztel y la evolución de sus acciones en la bolsa española.

Por otra parte, el comentario bibliográfico se ocupa de tres obras que se someten a la consideración del lector:

— **Victorio Valle**, de FUNCAS, abre la sección comentando *An Eponymous Dictionary of Economics*, editado por Julio Segura y Carlos Rodríguez Braun. Se trata, en opinión del profesor Valle, de una obra bien concebida y realizada cuya lectura recomienda sin restricciones y de la que destaca, entre otros aspectos, su originalidad y su utilidad para ampliar y profundizar en el conocimiento de la Historia del Pensamiento Económico.

— *La reforma de las pensiones. El papel de los mercados financieros*, de Emma García, José Antonio Herce y Juan Francisco Jimeno es el libro que reseña **Elisa Chuliá**, de la UNED y FUNCAS. Una obra cuyo propósito fundamental consiste en “analizar las ventajas e inconvenientes de la participación de los mercados financieros en las fases de acumulación y desacumulación de ahorros para la jubilación y describir la situación española a este respecto”. La actualidad del tema tratado, la originalidad del planteamiento y la claridad en la exposición lo convierten en una obra interesante y accesible, no sólo para los economistas sino también para todos aquellos lectores interesados en el debate sobre el futuro de las pensiones, a juicio de la profesora Chuliá.

— **Eva Pardo Herrasti**, del Banco Centroamericano de Integración Económica, resume la obra que coordinan Marta de la Cuesta González y Ángel Galindo García, *Inversiones Socialmente Responsables*, que reúne las ponencias presentadas en el marco de las Jornadas celebradas en septiembre de 2004 por la Universidad Pontificia de Salamanca y Economistas sin Fronteras, con la colaboración de Caja Duero, sobre Inversión socialmente responsable (ISR). En ella se ofrece un análisis de las principales actuaciones llevadas a cabo en el ámbito de la ISR, su evolución internacional y una visión amplia y completa de la situación de estos productos en España. Por todo ello, la presente obra constituye, en opinión de la autora de la reseña, un interesante manual de referencia para aquellas instituciones y personas que quieren fomentar activamente a través de sus inversiones un comportamiento de mayor responsabilidad social o ética.

Economía Española

DATOS PROVISIONALES DE LA EVOLUCIÓN DE LOS AGREGADOS ECONÓMICOS EN 2004 Y AVANCE DEL BALANCE ECONÓMICO REGIONAL. AÑOS 1995 A 2004

Julio Alcaide Inchausti
Pablo Alcaide Guindo

I. ANTECEDENTES

Siguiendo el compromiso de la Fundación FUNCAS de publicar en los primeros meses de cada año el avance provisional de la evolución de los agregados económicos del año precedente, referidos a las autonomías españolas, se presentan los resultados provisionales obtenidos, después de conocer las opiniones de las autoridades económicas de cada una de las comunidades autónomas que, como siempre, han colaborado totalmente en la realización del avance que se presenta.

Con los resultados obtenidos, la primera referencia es que la economía española en 2004, medida por el crecimiento del valor añadido bruto a los precios básicos, registró un crecimiento real del 2,83 por 100, respecto al año precedente. Un resultado que supera en 0,27 puntos a la estimación oficial en la contabilidad trimestral elaborada por el Instituto Nacional de Estadística. Es de interés resaltar que los ajustes realizados a consecuencia de los datos facilitados por las consejerías de Economía y Hacienda han sido más reducidos que en otros años, ya que en el conjunto de comunidades autónomas sólo ha supuesto una corrección de 0,02 puntos, lo que confirma la notable aproximación en las estimaciones iniciales, tanto en las consejerías autonómicas como de la Fundación FUNCAS. Algunas autonomías han esti-

mado unas variaciones menores que las realizadas por nosotros.

En su conjunto, el PIB a los precios de mercado que, como se sabe, resulta de restar al valor añadido bruto a los precios básicos los servicios de intermediación financiera y agregar los impuestos indirectos, netos de subvenciones de explotación que, según la Contabilidad Nacional Trimestral del INE registró un crecimiento del 2,69 por 100, se ha elevado al 3,27 por 100 según nuestra propia estimación. Una diferencia de 0,58 puntos porcentuales a favor de nuestro cálculo. Como en los años precedentes, el mayor crecimiento en la imposición indirecta neta se atribuye básicamente al cambio en la estructura del consumo privado de los españoles, que tiende a consumir en mayor cantidad bienes y servicios más gravados por esta imposición. También la reducción de los tipos de interés aminora la estimación de los Servicios de Intermediación Financiera (SIFMI), un componente que parece que, por fin, EUROSTAT va a suprimir en su metodología SEC.

El crecimiento del PIB español en una tasa anual del 3,3 por 100, se sitúa en línea con el aumento en Estados Unidos (4,4 por 100), superando ampliamente al 1,8 por 100 estimado por Eurostat para el conjunto de la Unión Europea (EUR-15), y de forma más contundente a los tres grandes países

europeos: Francia (2,3 por 100), Italia (1,1 por 100) y Alemania (1,2 por 100). Un escaso crecimiento económico de la Unión Europea que afecta al mercado exportador español, tanto en bienes como en servicios (hostelería). Un hecho que resulta manifiesto al contemplar el déficit de la balanza de pagos española que aumentó el 126 por 100, al pasar de 13.116 millones de euros en 2003 a 29.629 en 2004. El crecimiento del déficit de la balanza de pagos se debió al mayor aumento de las importaciones españolas, sin duda a causa del crecimiento del consumo interno y la inversión productiva.

La evolución de los precios internos registró similar comportamiento respecto al año precedente. El IPC (precios de consumo) aumentó en 2004 el 3 por 100, frente al 3,1 por 100 de 2003. En cualquier caso, se ha mantenido el diferencial respecto a la UE de 0,9 puntos. En el último trienio, el IPC español ha crecido 3,3 puntos respecto al de la Unión Europea (EU-15), lo que, de hecho, significa un deterioro relativo de la renta española con incidencia similar en el deflactor del PIB.

Quizás el hecho más notable registrado en la sociedad española en los últimos años ha sido el aumento de su población residente. Según los datos del padrón municipal, referidos a 1 de julio de 2004, la población residente española se elevó a 43.428 miles de habitantes con aumento de 3.366 miles respecto al año 1998 (8,4 por 100 de aumento en seis años), fundamentalmente como consecuencia de la inmigración extranjera ya que el movimiento natural de la población estuvo casi

estabilizado. La población activa creció el 1,96 por 100, la población ocupada el 2,44 por 100 y, consecuentemente, la población parada se redujo en el 2,2 por 100. Unos datos satisfactorios que muestran como los inmigrantes han venido a ocupar los trabajos rechazados por los nativos. Un cálculo grosero de la productividad aparente del factor trabajo mostraría su reducido crecimiento, en la medida en que el incremento del 3,27 por 100 del PIB estuvo acompañado de un aumento del empleo del 2,59 por 100, lo que limitaría el crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo al 0,66 por 100. Una tasa ciertamente baja dada la evolución de la innovación tecnológica y la inversión en capital productivo.

II. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO

Sin ninguna duda, el hecho más importante acaecido en la sociedad española en el nuevo siglo, ha sido el movimiento demográfico registrado a consecuencia de la notable inmigración extranjera. En nuestro análisis económico, la población y el empleo están referidos a 1 de julio de cada año, para que los datos económicos y demográficos sean comparables en el tiempo. Referido al período comprendido entre el primero de julio de 2000 y 2004 (cuatro años) y con los datos disponibles, estimados a partir del Padrón Municipal y las Encuestas de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística, se ha elaborado el cuadro 1.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO EN ESPAÑA

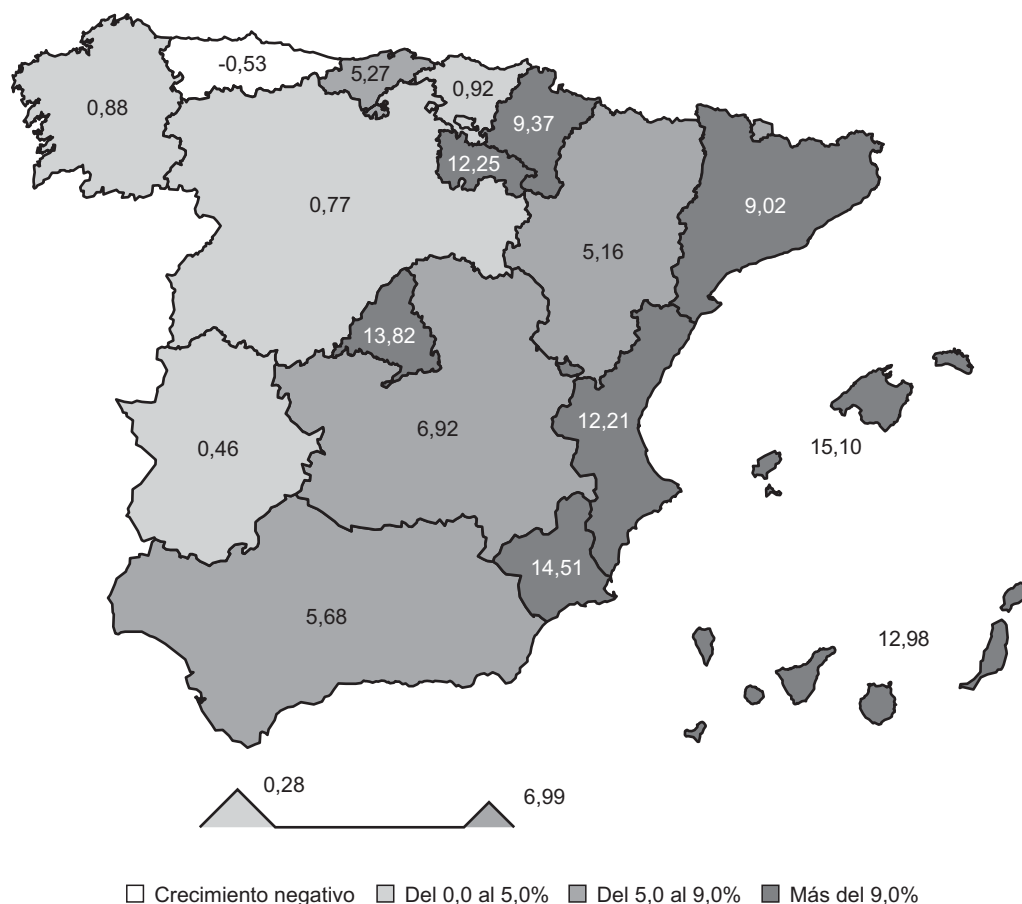
	AÑO 2000	AÑO 2004	VARIACIÓN	
			Personas	Porcentaje
Población residente (1 de julio)	40.808.832	43.428.385	2.619.553	6,42
De 0 a 15 años.....	6.349.630	6.516.414	166.784	2,63
De 16 a 64 años.....	27.519.354	29.585.361	2.066.007	7,51
De 65 años y más	6.939.848	7.326.610	386.762	5,57
Españoles residentes	39.725.372	39.916.963	191.591	0,48
Extranjeros residentes	1.083.460	3.511.422	2.427.962	224,09
Población activa	18.399.900	19.810.500	1.410.600	7,67
Población ocupada	16.217.900	17.805.100	1.587.200	9,79
Población parada	2.182.000	2.005.400	-176.600	-8,09
Empleos totales	16.848.340	18.132.966	1.284.626	7,62
Tasa de actividad (población 16 años y más)	53,40	53,67	—	0,27
Tasa de ocupación (población 16 a 64 años)	58,93	60,18	—	1,25
Tasa de paro (sobre población activa)	11,86	10,12	—	-1,74

El fenómeno inmigratorio ha sido decisivo para el futuro de la población española residente que tendía a su disminución en la edad infantil, con efectos a medio plazo sobre la población adulta en edad de trabajar. Si a ello se une la tendencia al crecimiento de la esperanza de vida, la pirámide de la población española tendería a parecerse a una pera invertida cuya cúspide acabaría siendo mayor que la base. El efecto resultante, desde el punto de vista de las pensiones, sería la entrada en quiebra del modelo de la seguridad social, en la medida que la débil dimensión de la población en edad de trabajar sería insuficiente para pagar la carga de las pensiones. Por esta circunstancia, aunque la inmigración cree problemas derivados de la integración cultural, religiosa e idiomática, dentro del modelo establecido en España para la financiación de las pensiones no le quedaba otra solución que la inmigratoria, sin que ello

quiera decir que la capacidad de acogida no tenga un límite; lo que supone que las autoridades españolas tendrían que vigilar la evolución de las inmigraciones futuras.

Una cuestión preocupante en el aspecto demográfico es la tendencia a la ubicación de la población inmigrante que se asienta fundamentalmente en Madrid, los dos archipiélagos y la costa mediterránea. El gráfico A es claramente significativo de la tendencia decreciente o de bajo crecimiento de la población de todo el nordeste peninsular, incluido el País Vasco. Es curioso que las autonomías limítrofes con el País Vasco, como Navarra, La Rioja y Cantabria, registran incrementos de la población residente, en contraste con lo que acontece en el País Vasco. Un futuro demográfico incierto al que tendría que dedicarse mayor atención por parte de la sociedad española.

GRÁFICO A
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN RESIDENTE
Tasa de crecimiento (porcentaje) del período 1999-2004



III. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE ESPAÑA EN 2004

En el cuadro 2 figuran resumidos los principales indicadores del comportamiento de la economía española desde el lado de la producción interna, en una presentación comparativa con los datos publicados por la Contabilidad Nacional Trimestral del INE y el avance del Balance Económico Regional elaborado por la Fundación FUNCAS de las Cajas de Ahorros en colaboración con las Consejerías de Economía y de Agricultura de las comunidades autónomas españolas. Una colaboración que nos permite cada año aproximarnos más a las estimaciones de los organismos económicos de las distintas autonomías que se preocupan y trabajan por esclarecer los datos económicos básicos de su territorio.

Como ha ocurrido otros años, las estimaciones resultantes en nuestra investigación no varían significativamente de las oficiales del INE, mostrando un crecimiento ligeramente superior que se desvía en tres décimas en cuanto al PIB a los precios básicos y en seis décimas en el PIB a los precios de mercado. Ambas estimaciones coinciden en elevar en cinco décimas el crecimiento del PIB al pasar de los precios básicos a los precios de mercado. Un hecho, dado el sostenimiento de los tipos fiscales en la imposición indirecta, que hay que atribuir o a mejoras en la gestión de la Agencia Tributaria o a cambios en la estructura del consumo.

Esto último parece evidente como lo demuestra el hecho de las matriculaciones de automóviles de turismo. La mejora del nivel de vida de los españoles está modificando las pautas del consumo en bienes y servicios con una mayor incidencia impositiva indirecta.

La progresiva mejora de la información estadística española es un hecho que se refleja cada año en unos resultados contables cada vez más próximos a la realidad. Sin embargo, hay que manifestar que las estadísticas de producción del sector agrario y, especialmente, las relacionadas con la pesca marítima, son deficientes contrastando con la tradicional fiabilidad mostrada en otras épocas. Es probable que la incidencia de las subvenciones agrarias derivadas de la PAC genere dificultades en la estimación de las producciones de algunos cultivos. La opacidad de las estadísticas pesqueras también puede conducir a errores, como en el caso de las operaciones mercantiles en alta mar. Insistir en mejorar las estadísticas ligadas a la actividad productiva y comercial de la economía española es la demanda insistente de los analistas económicos, que necesitamos disponer cada vez más de una información aproximada a la realidad. Un problema que, probablemente, es extensivo a todos los miembros de la Unión Europea. Parece que EUROSTAT va a corregir el año base de la actual Contabilidad Nacional por 2000, lo que probablemente reducirá nuestras discrepancias.

CUADRO 2
ESTIMACIONES DE LA VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO Y OTRAS MAGNITUDES EN 2004 (TASAS DE VARIACIÓN SOBRE 2003)

	NOMINAL	REAL	PRECIOS	MILLONES DE EUROS
Contabilidad trimestral (INE):				
Ramas agraria y pesquera	1,7	-0,6	2,3	22.311
Ramas energéticas	3,7	1,7	2,0	20.970
Ramas industriales	5,2	2,2	2,9	115.135
Construcción	12,5	3,7	8,5	76.050
Servicios de mercado	6,6	2,5	4,0	373.992
Servicios no mercado	6,7	3,5	3,1	106.734
PIB a los precios básicos	6,7	2,6	4,0	715.198
Impuestos netos sobre productos	11,9	4,0	7,6	83.480
PIB a los precios de mercado	7,2	2,7	4,4	798.672
Balance económico regional (FUNCAS):				
Rama agraria	3,9	1,3	2,6	32.228
Rama pesquera	15,3	11,9	3,1	1.580
Ramas energéticas	4,0	1,8	2,1	24.034
Ramas industriales	5,4	2,3	3,0	137.236
Construcción	8,8	4,2	4,4	81.779
Servicios privados	6,9	2,9	3,9	429.829
Servicios públicos	6,3	3,0	3,2	97.751
PIB a los precios básicos	6,6	2,9	3,6	793.336
VAB a los precios básicos	6,6	2,8	3,6	804.437
Impuestos netos sobre productos	12,5	7,6	4,6	83.503
PIB a los precios de mercado	7,1	3,3	3,7	876.839

Al comparar los resultados de nuestros datos del sector agrario en 2004 se obtiene un crecimiento nominal del 3,9 por 100, un aumento real del 1,3 por 100 y un alza de los precios implícitos en el VAB del 2,6 por 100. Unos datos que difieren de la estimación del INE, especialmente en cuanto al descenso real del 0,6 por 100 frente a nuestra estimación positiva del 1,3 por 100. Es evidente que nuestra estimación es el resultado de comportamientos muy desiguales en las regiones españolas. Mientras que la agricultura de Castilla y León tuvo un aumento real del 5,2 por 100, la catalana registró un descenso del 1,5 por 100. Hechos que hay que entender como consecuencia de las desigualdades climatológicas que afectan a los distintos cultivos. El sector industrial, tanto en su rama energética como manufacturera, registra una gran aproximación según nuestra estimación, contrastada con las autonomías. El crecimiento estimado por el INE es mayor que los resultados del índice de producción industrial (IPI) que estableció en el 1,7 por 100 su crecimiento en el pasado año. Nuestra estimación es más alta, con un crecimiento del 1,8 por 100 en las ramas energéticas y del 2,3 por 100 en las manufactureras. Parece que las ponderaciones del IPI han quedado algo obsoletas.

La construcción, según el INE, registró un alto incremento nominal derivado de sus precios elevados (8,5 por 100) que limitan el crecimiento real al 3,7 por 100. Nuestra estimación sitúa el crecimiento real en el 4,2 por 100, superior al aumento del consumo de cemento (3,7 por 100), pero con unos precios menos crecientes en el valor de la

obra realizada. Por último, el comportamiento de los servicios privados muestra una estimación superior a la oficial, aunque en el caso de los servicios públicos —no mercado en la metodología contable oficial— su crecimiento fue superior. La diferencia entre servicios no mercado y servicios públicos, está en el servicio doméstico, considerado de no mercado por la Contabilidad Nacional.

IV. EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL PERÍODO 1995-2004

1. Evolución y estructura del valor añadido bruto y del PIB

El período 1995-2004 ha supuesto una etapa fundamental para la economía española en la medida que se ha expandido notablemente el crecimiento de sus magnitudes económicas reales. El valor añadido bruto, a los precios constantes de 1995, creció en nueve años el 33,37 por 100 equivalente a una tasa anual acumulativa del 3,62 por 100. El producto interior bruto a los precios básicos de 1995 aumentó en igual período el 35,16 por 100, un porcentaje superior al del valor añadido bruto a consecuencia de la disminución de los tipos de interés que afecta a los servicios de intermediación financiera que actúan en sentido negativo respecto al valor añadido bruto. Por último, el PIB a los precios constantes de mercado de 1995 creció en dichos nueve años el 38,31 por 100. Un mayor crecimiento real de esta magnitud a consecuencia del mayor volumen relativo de impues-

CUADRO 3
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN (1995-2004)

RAMAS PRODUCTIVAS	VAB (MILLONES DE EUROS)			PORCENTAJE DE VARIACIÓN 1995/2004		
	1995	2004 precios corrientes	2004 precios 1995	Nominal	Precios	Real
Agricultura.....	21.250	32.238	28.001	51,66	15,09	31,78
Pesca marítima.....	1.482	1.580	1.221	6,61	38,04	-22,72
Energía y agua.....	16.736	24.034	22.897	43,61	4,97	36,81
Industria transformadora.....	82.341	137.235	104.815	66,67	30,94	27,29
Construcción.....	34.198	81.779	56.405	139,13	44,98	64,94
Servicios privados.....	239.656	429.829	316.095	79,35	35,97	31,90
Servicios públicos.....	57.633	97.751	75.129	69,61	30,11	30,36
Valor añadido bruto (p.b.).....	453.296	804.437	604.564	77,46	33,06	33,37
Intermediación financiera.....	12.181	11.101	8.340	-8,87	33,09	-31,53
PIB a precios básicos.....	441.115	763.336	596.224	73,05	28,03	35,16

tos indirectos recaudados, netos de subvenciones de explotación, a pesar del mantenimiento de los tipos impositivos. Un porcentaje de crecimiento equivalente a una tasa anual acumulativa del 3,67 por 100, notablemente significativa, lo que ha promovido que el índice de convergencia de la economía española frente a la Unión Europea haya pasado del 80,65 por 100 en 1995 al 93,08 por 100 en 2004. Un ajuste de 12,43 puntos porcentuales en nueve años, lo que ha supuesto para España un auténtico récord.

La evolución de las ramas componentes del valor añadido bruto entre 1995 y 2004 (cuadros básicos números 1 al 8), muestra los siguientes agregados del conjunto de España.

En los nueve años que separan 1995 de 2004 el producto interior bruto a los precios básicos reales creció el 35,2 por 100 con un comportamiento sectorial algo diferente. Destaca el crecimiento real del sector de la construcción con el 64,9 por 100, seguido de las ramas de energía y agua (36,8 por 100) y servicios privados (31,9 por 100). El resto de los sectores económicos registró las siguientes variaciones: agricultura (31,8 por 100), servicios públicos (30,4 por 100) e industria transformadora (27,3 por 100), mientras que el sector de pesca marítima registró un descenso del 22,7 por 100. La intermediación financiera decreció el 31,5 por 100 a los precios constantes, a consecuencia de la caída de los tipos de interés.

Los precios implícitos en el valor añadido bruto registraron un comportamiento más homogéneo, destacando el mayor alza en construcción, pesca

marítima, servicios privados, industria transformadora y servicios públicos, con una variación más reducida en agricultura y energía.

2. Distribución primaria y secundaria del PIB. El cuadro macroeconómico

La distribución primaria del PIB a los precios básicos está referida al análisis de la aportación de los sectores institucionales, antes del cómputo de la imposición indirecta neta de subvenciones de explotación. El cuadro 5, que puede consultar el lector, presenta las aportaciones correspondientes de los tres sectores institucionales en los que agrupamos el cómputo de la actividad productiva. Por un lado, las rentas brutas de las sociedades, empresas e instituciones privadas sin fines de lucro (IPSFL), después del pago de los dividendos a los accionistas o propietarios y de los impuestos directos. En segundo lugar, las rentas públicas percibidas por las administraciones públicas por razones patrimoniales o beneficios empresariales, incluidos los impuestos directos que gravan a las sociedades y empresas. Por último, las rentas atribuidas a las familias en concepto de salarios y otros ingresos familiares, antes del pago de los impuestos directos y las cargas sociales.

La estructura en la distribución primaria de las rentas entre los años 1995 y 2004 muestra una ligera tendencia al descenso de las rentas públicas, un sostenimiento de la participación de las rentas empresariales y, consecuentemente, un ligerísimo descenso de la participación de las rentas brutas de las familias que se mantienen en torno al 80 por 100 del PIB a los precios básicos.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO PB
(Millones de euros)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB a los precios básicos.....	441.115	502.557	574.183	623.158	663.847	703.982	744.376	793.336
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	71.125	80.634	90.924	99.802	105.774	113.339	121.217	129.080
Rentas públicas directas.....	15.791	20.875	24.154	31.574	26.671	31.388	31.854	33.626
Rentas primarias familiares	354.199	401.048	459.605	496.812	531.402	559.255	591.305	630.630
ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PIB (PORCENTAJE)								
PIB a los precios básicos.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Renta bruta de sociedades y empresas	16,32	16,04	15,75	16,22	15,93	16,10	16,28	16,27
Rentas públicas directas.....	3,58	4,14	4,21	5,07	4,02	4,46	4,28	4,24
Rentas familiares.....	80,10	79,82	80,04	78,71	80,05	79,50	79,44	79,49

CUADRO BÁSICO 1

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

COMUNIDADES	VAB 2003	% DE VARIACIÓN		VAB 2004	VAB 2003 PRECIOS 1995	VAB 2004 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS			
			NOMINAL			
ANDALUCÍA	101.721,7	2,99	3,62	108.553,7	80.256,9	82.655,7
ARAGÓN	23.519,8	2,78	3,26	24.962,3	18.373,2	18.884,0
ASTURIAS	16.428,9	2,34	3,38	17.381,0	12.895,9	13.197,3
BALEARES	18.678,9	1,45	3,74	19.657,5	14.191,5	14.396,7
CANARIAS	32.180,1	2,25	3,64	34.102,6	24.763,1	25.321,5
CANTABRIA	9.149,3	2,74	3,61	9.739,2	7.130,2	7.325,8
CAST. LA MANCHA	26.740,4	2,75	3,43	28.416,3	21.224,6	21.808,7
CAST.Y LEÓN	43.778,6	2,98	3,32	46.579,4	34.632,3	35.662,9
CATALUÑA	138.412,3	2,43	3,71	147.037,2	107.358,1	109.971,8
C.VALENCIANA	78.003,0	2,92	3,61	83.185,1	60.070,0	61.822,7
EXTREMADURA	13.679,2	2,82	3,37	14.539,2	10.927,4	11.235,2
GALICIA	40.797,5	3,16	3,60	43.598,7	31.931,9	32.941,8
MADRID	127.343,8	3,29	3,86	136.613,4	98.186,6	101.416,9
MURCIA	17.792,4	3,03	3,52	18.977,3	14.185,3	14.615,1
NAVARRA	12.648,9	3,26	3,39	13.503,9	9.782,9	10.101,5
PAÍS VASCO	45.794,5	2,82	3,64	48.797,2	35.468,0	36.467,4
RIOJA (LA)	5.873,0	2,77	3,49	6.246,8	4.665,3	4.794,5
CEUTA	1.229,9	2,66	3,21	1.303,2	966,9	992,6
MELILLA	1.175,4	2,56	3,15	1.243,4	928,0	951,8
TOTAL	754.947,6	2,83	3,63	804.437,4	587.938,1	604.563,9

CUADRO BÁSICO 2

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

COMUNIDADES	VAB 2003	% DE VARIACIÓN		VAB 2004	VAB 2003 PRECIOS 1995	VAB 2004 PRECIOS 1995
		REAL	PRECIOS			
			NOMINAL			
ANDALUCÍA	8.271,6	1,20	2,50	8.580,1	8.081,6	8.178,6
ARAGÓN	1.305,5	1,20	2,40	1.352,9	1.145,6	1.159,3
ASTURIAS	389,3	0,00	2,80	400,2	327,2	327,2
BALEARES	310,8	3,40	2,90	330,7	273,0	282,3
CANARIAS	879,2	0,90	2,70	911,0	773,0	780,0
CANTABRIA	344,3	1,20	2,60	357,5	288,6	292,1
CAST. LA MANCHA	2.661,6	1,80	2,90	2.788,0	2.401,9	2.445,1
CAST.Y LEÓN	3.403,5	5,20	2,40	3.666,3	3.011,7	3.168,3
CATALUÑA	2.521,9	-1,50	2,70	2.551,2	2.040,7	2.010,1
C.VALENCIANA	3.045,4	0,50	2,90	3.149,2	2.562,5	2.575,3
EXTREMADURA	1.679,7	1,54	2,50	1.748,2	1.506,0	1.529,2
GALICIA	2.087,1	0,30	2,60	2.147,8	1.650,6	1.655,6
MADRID	385,2	0,30	2,50	396,0	315,3	316,2
MURCIA	1.782,4	-0,40	2,80	1.825,0	1.607,5	1.601,1
NAVARRA	620,8	-0,40	2,90	636,3	539,4	537,2
PAÍS VASCO	580,3	0,30	3,00	599,5	468,3	469,7
RIOJA (LA)	747,0	2,30	3,10	787,9	658,5	673,6
CEUTA	0,2	1,80	2,30	0,2	0,2	0,2
MELILLA	0,2	1,90	2,40	0,2	0,2	0,2
TOTAL	31.016,0	1,26	2,62	32.228,2	27.651,8	28.001,3

CUADRO BÁSICO 3

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

COMUNIDADES	VAB		% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003		VAB 2004	
	2003		REAL					PRECIOS 1995		PRECIOS 1995	
ANDALUCÍA	253,90	0,80	0,80	2,6	3,4	262,6	203,3	204,9			
ARAGÓN	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
ASTURIAS	26,70	4,50	4,50	4,8	9,5	29,2	25,2	26,3			
BALEARES	23,40	4,60	4,60	3,0	7,7	25,2	18,4	19,2			
CANARIAS	170,30	1,00	1,00	2,5	3,5	176,3	135,4	136,8			
CANTABRIA	40,60	14,15	14,15	2,9	17,5	47,7	32,5	37,1			
CAST. LA MANCHA	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
CAST.Y LEÓN	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
CATALUÑA	103,50	0,30	0,30	3,0	3,3	106,9	83,8	84,1			
C.VALENCIANA	125,00	0,60	0,60	3,1	3,7	129,7	98,8	99,4			
EXTREMADURA	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
GALICIA	459,40	16,01	16,01	2,8	19,3	547,9	362,8	420,9			
MADRID	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
MURCIA	22,50	0,80	0,80	2,9	3,7	23,3	18,2	18,3			
NAVARRA	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
PAÍS VASCO	136,70	57,90	57,90	3,2	63,0	222,8	105,9	167,2			
RIOJA (LA)	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0	0	0			
CEUTA	5,70	0,80	0,80	2,8	3,6	5,9	4,6	4,6			
MELILLA	2,40	0,70	0,70	2,9	3,6	2,5	1,9	1,9			
TOTAL	1.370,10	11,91	11,91	3,1	15,3	1580	1090,8	1220,7			

CUADRO BÁSICO 4

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

COMUNIDADES	VAB	% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003		VAB 2004	
	2003	REAL					PRECIOS 1995		PRECIOS 1995	
ANDALUCÍA	2.461,60	1,80	2,1	3,9	2558,6	2438,9	2482,8			
ARAGÓN	684,20	1,50	1,9	3,4	707,7	634,2	643,7			
ASTURIAS	1.361,00	-0,70	2,2	1,5	1381,1	1258	1249,2			
BALEARES	484,10	2,00	2,1	4,1	504,1	462,9	472,2			
CANARIAS	779,80	2,10	2,2	4,4	813,7	767,1	783,2			
CANTABRIA	276,00	1,50	2,0	3,5	285,7	260,1	264			
CAST. LA MANCHA	922,20	1,90	2,1	4,0	959,5	911,4	928,7			
CAST.Y LEÓN	1.984,90	1,80	2,0	3,8	2061,1	1881,9	1915,8			
CATALUÑA	3.935,10	1,90	2,3	4,2	4101,9	3811,7	3884,1			
C.VALENCIANA	1.500,50	1,80	2,2	4,0	1561,1	1438,4	1464,3			
EXTREMADURA	575,90	0,33	2,0	2,3	589,4	579,4	581,3			
GALICIA	2.051,30	2,70	2,1	4,9	2151	1973,1	2026,4			
MADRID	3.477,70	2,40	2,3	4,8	3643,2	3472,1	3555,4			
MURCIA	658,60	2,10	2,1	4,2	686,5	662,9	676,8			
NAVARRA	195,30	1,80	2,0	3,8	202,8	193,8	197,3			
PAÍS VASCO	1.616,40	1,90	2,1	4,0	1681,7	1605,7	1636,2			
RIOJA (LA)	106,50	1,80	2,2	4,0	110,8	103,2	105,1			
CEUTA	21,40	1,80	1,9	3,7	22,2	19,5	19,9			
MELILLA	11,80	1,80	1,8	3,6	12,2	10,7	10,9			
TOTAL	23.104,30	1,83	2,1	4,0	24034,3	22485	22897,3			

CUADRO BÁSICO 5

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

COMUNIDADES	% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003		VAB 2004	
	VAB 2003	REAL				PRECIOS 1995	PRECIOS 1995		
ANDALUCÍA	10.819,30	2,80	3,1	6,0	11467,4	8491,9	8729,7		
ARAGÓN	5.329,00	2,80	2,7	5,6	5626,4	4201,3	4318,9		
ASTURIAS	2.568,70	3,80	2,9	6,8	2743,6	1988,3	2063,9		
BALEARES	1.349,60	0,80	3,1	3,9	1402,5	998,2	1006,2		
CANARIAS	1.663,20	1,40	2,9	4,3	1735,4	1305,6	1323,9		
CANTABRIA	1.630,70	1,70	3,0	4,8	1708,2	1267,1	1288,6		
CAST. LA MANCHA	4.540,40	2,30	2,9	5,3	4779,7	3566,4	3648,4		
CAST.Y LEÓN	7.442,10	2,20	2,8	5,1	7818,7	5833,4	5961,7		
CATALUÑA	34.321,50	1,70	3,0	4,8	35951,8	27493,1	27960,5		
C.VALENCIANA	16.752,80	2,50	3,1	5,7	17704,4	13185,3	13514,9		
EXTREMADURA	1.045,10	2,90	2,8	5,8	1105,5	826,6	850,6		
GALICIA	6.443,30	2,50	2,6	5,2	6776,4	4981,2	5105,7		
MADRID	15.704,90	2,80	2,9	5,8	16612,6	12111,4	12450,5		
MURCIA	2.616,20	3,30	2,7	6,1	2775,5	2139	2209,6		
NAVARRA	4.070,30	2,90	2,9	5,9	4309,6	3136,8	3227,8		
PAÍS VASCO	12.452,20	2,50	3,0	5,6	13147	9701,5	9944		
RIOJA (LA)	1.421,50	2,80	3,1	6,0	1506,6	1131	1162,7		
CEUTA	34,20	2,10	2,8	5,0	35,9	26,3	26,9		
MELILLA	27,10	2,00	2,7	4,8	28,4	20,5	20,9		
TOTAL	130.232,10	2,35	3,0	5,4	137235,6	102404,9	104815,4		

CUADRO BÁSICO 6

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

COMUNIDADES	VAB		% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003	VAB 2004	PRECIOS 1995	PRECIOS 1995
	2003		REAL					PRECIOS 1995	PRECIOS 1995		
ANDALUCÍA	11.500,00		6,70		4,2	11,2	12785,7	8330,9	8889,1		
ARAGÓN	2.041,30		3,20		4,0	7,3	2190,9	1474,7	1521,9		
ASTURIAS	1.898,40		2,90		4,3	7,3	2037,4	1377,3	1417,2		
BALEARES	1.775,10		2,00		4,8	6,9	1897,6	1263,7	1289		
CANARIAS	3.628,20		3,40		4,6	8,2	3924,3	2580,8	2668,5		
CANTABRIA	973,90		3,90		4,3	8,4	1055,4	718,5	746,5		
CAST. LA MANCHA	3.772,30		3,80		4,4	8,4	4088	2755,5	2860,2		
CAST.Y LEÓN	4.210,60		3,70		4,2	8,1	4550	3079,7	3193,6		
CATALUÑA	11.863,90		3,20		4,6	8,0	12807,1	8543,2	8816,6		
C.VALENCIANA	8.136,60		4,00		4,4	8,6	8834,7	5783,1	6014,4		
EXTREMADURA	1.938,40		3,50		4,2	7,9	2090,6	1419,8	1469,5		
GALICIA	4.426,60		4,00		4,4	8,6	4806,4	3230,3	3359,5		
MADRID	11.662,10		4,40		4,6	9,2	12735	8318,2	8684,2		
MURCIA	1.923,20		6,20		4,3	10,8	2130,3	1392,1	1478,4		
NAVARRA	1.087,90		4,20		4,2	8,6	1181,2	778	810,7		
PAÍS VASCO	3.731,40		3,50		4,7	8,4	4043,3	2664,4	2757,7		
RIOJA (LA)	446,10		3,40		4,5	8,1	482	320,9	331,8		
CEUTA	57,30		2,80		4,0	6,9	61,3	41,1	42,3		
MELILLA	73,30		2,70		3,9	6,7	78,2	53	54,4		
TOTAL	75.146,60		4,21		4,4	8,8	81779,4	54125,2	56405,5		

CUADRO BÁSICO 7

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

COMUNIDADES	VAB	% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003		PRECIOS 1995	PRECIOS 1995
	2003	REAL	PRECIOS 1995				PRECIOS 1995			
ANDALUCÍA	52.716,20	2,70	3,8	6,6	56195,5	40348,3	41437,7	8785,3	6321,3	9977,3
ARAGÓN	11.079,00	3,00	3,6	6,7	11822,4	8529,4	8785,3	6321,3	9977,3	16002,5
ASTURIAS	8.000,90	2,40	3,5	6,0	8479,4	6173,1	6321,3	9977,3	16002,5	3792,4
BALEARES	13.030,50	1,40	3,8	5,3	13714,6	9839,5	9977,3	16002,5	3792,4	8733,7
CANARIAS	20.726,90	2,10	3,7	5,9	21945,6	15673,4	16002,5	3792,4	8733,7	16328,1
CANTABRIA	4.776,80	2,90	3,9	6,9	5106,9	3685,5	3792,4	8733,7	16328,1	58146,7
CAST. LA MANCHA	10.985,40	2,80	3,6	6,5	11699,5	8495,8	8733,7	16328,1	58146,7	31861,5
CAST.Y LEÓN	20.445,80	2,80	3,7	6,6	21795,2	15883,4	16328,1	58146,7	31861,5	4715,2
CATALUÑA	74.576,10	2,80	4,0	6,9	79729,3	56562,9	58146,7	31861,5	4715,2	16104,3
C.VALENCIANA	40.898,30	3,00	3,8	6,9	43724,4	30933,5	31861,5	4715,2	16104,3	63184,4
EXTREMADURA	5.888,60	3,20	3,6	6,9	6296,1	4569	4715,2	16104,3	63184,4	6584,1
GALICIA	20.134,40	3,20	4,1	7,4	21630,4	15604,9	16104,3	63184,4	6584,1	4114,4
MADRID	79.937,70	3,30	4,1	7,5	85965	61165,9	63184,4	6584,1	4114,4	17007,3
MURCIA	8.303,80	3,10	3,8	7,0	8886,7	6386,1	6584,1	4114,4	17007,3	2002,5
NAVARRA	5.199,20	4,00	3,7	7,9	5607,3	3956,2	4114,4	17007,3	2002,5	515,3
PAÍS VASCO	21.611,30	3,00	4,0	7,1	23150	16511,9	17007,3	2002,5	515,3	480,9
RIOJA (LA)	2.515,50	2,80	3,8	6,7	2684,3	1948	2002,5	515,3	480,9	316094,9
CEUTA	682,30	2,60	3,5	6,2	724,5	502,2	515,3	480,9	316094,9	
MELILLA	634,00	2,50	3,4	6,0	672	469,2	480,9	316094,9		
TOTAL	402.142,70	2,88	3,9	6,9	429829,1	307238,2	316094,9			

CUADRO BÁSICO 8

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

COMUNIDADES	% DE VARIACIÓN		PRECIOS	NOMINAL	VAB 2004	VAB 2003		VAB 2004	
	VAB 2003	REAL				PRECIOS 1995	PRECIOS 1995	PRECIOS 1995	PRECIOS 1995
ANDALUCÍA	15.699,10	3,00	3,3	6,4	16703,8	12362	12732,9		
ARAGÓN	3.080,80	2,80	3,0	5,9	3262	2388	2454,9		
ASTURIAS	2.183,90	2,60	3,1	5,8	2310,1	1746,8	1792,2		
BALEARES	1.705,40	1,10	3,4	4,5	1782,8	1335,8	1350,5		
CANARIAS	4.332,50	2,80	3,2	6,1	4596,3	3527,8	3626,6		
CANTABRIA	1.107,00	3,10	3,2	6,4	1177,8	877,9	905,1		
CAST. LA MANCHA	3.858,50	3,20	3,0	6,3	4101,6	3093,6	3192,6		
CAST.Y LEÓN	6.291,70	3,10	3,1	6,3	6688,1	4942,2	5095,4		
CATALUÑA	11.090,30	2,80	3,4	6,3	11789	8822,7	9069,7		
C.VALENCIANA	7.544,40	3,70	3,3	7,1	8081,6	6068,4	6292,9		
EXTREMADURA	2.551,50	3,10	3,0	6,2	2709,4	2026,6	2089,4		
GALICIA	5.195,40	3,40	3,1	6,6	5538,8	4129	4269,4		
MADRID	16.176,20	3,30	3,3	6,7	17261,6	12803,7	13226,2		
MURCIA	2.485,70	3,40	3,1	6,6	2650	1979,5	2046,8		
NAVARRA	1.475,40	3,00	3,1	6,2	1566,7	1178,7	1214,1		
PAÍS VASCO	5.666,20	1,70	3,3	5,1	5952,9	4410,3	4485,3		
RIOJA (LA)	636,40	3,00	3,0	6,1	675,2	503,7	518,8		
CEUTA	428,80	2,80	2,8	5,7	453,2	373	383,4		
MELILLA	426,60	2,70	2,7	5,5	449,9	372,5	382,6		
TOTAL	91.935,80	3,00	3,2	6,3	97750,8	72942,2	75128,8		

Una vez evaluado el PIB a los precios de mercado, que incorpora los impuestos indirectos netos de subvenciones de explotación, se alcanza la distribución secundaria e institucional de dicha magnitud. La correspondiente distribución figura en el cuadro 5.

Las rentas brutas de las sociedades, empresas e instituciones sin fines de lucro, han tendido a mantener su participación relativa entre los años 1995 a 2004. Disminuyó algo la participación de las rentas brutas de las familias que pasó de representar el 71,3 por 100 del PIB a los precios de mercado en 1995 al 68,2 por 100 reflejado en 2004. Una diferencia de algo más de tres puntos porcentuales que supuso una ganancia similar en la participación de las rentas públicas, lo que ha hecho posible la desaparición del tradicional déficit público soportado por la economía española.

Por último, es justo resaltar que la mayor participación de las rentas públicas en el PIB se refleja, en buena parte, en la renta ajustada de las familias, que incorpora a la renta familiar bruta las transferencias en especie, principalmente sanidad y enseñanza, financiadas por el sector de las administraciones públicas. Unos resultados que supusieron el 81,3 por 100 del PIB en la participación de las familias en 1995 y del 78,2 por 100 en 2004, lo que de hecho ha supuesto que la renta familiar ajustada de las familias en 2004 su-

pere en diez puntos a la renta familiar bruta disponible.

Los datos mostrados por la distribución institucional secundaria de la renta interior bruta española son satisfactorios, lo que no asegura de ninguna forma que la distribución personal de la renta haya mejorado, sino más bien que habrá retrocedido ante la apertura del abanico en las rentas de trabajo, que tiene que haber empeorado por la inestabilidad del empleo y la ocupación de la población inmigrante.

El cuadro macroeconómico de la economía española de los años 1995 a 2004 (cuadro 6) muestra, por un lado, el valor nominal de cada uno de los componentes del gasto en los años investigados, resultado del crecimiento nominal del PIB a los precios de mercado del 84,4 por 100 que se limita al 38,3 por 100 cuando se corrigen los efectos del alza de los precios implícitos en el período, 33,3 por 100.

En el período analizado se observa un relativo deterioro en las cuentas exteriores (balanza de pagos) que, de alcanzar un saldo positivo de 5.026 millones de euros en 1997, equivalente al 0,92 por 100 del PIB en dicho año, evoluciona hasta un déficit de 13.635 millones de euros en 2000, equivalente al 2 por 100 del PIB; situación que sólo se corrigió ligeramente en 2001 y 2002, para cerrar 2003 con un déficit exterior de la balanza de pagos

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO
(Millones de euros)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB a los precios básicos.....	441.115	502.557	574.183	623.158	663.847	703.982	744.376	793.336
Impuestos indirectos netos	34.270	41.789	54.360	59.198	61.766	66.174	74.255	83.503
PIB a los precios de mercado	475.385	544.346	628.543	682.356	725.613	770.756	818.631	876.839
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	71.125	80.634	90.424	99.802	105.775	113.339	121.217	129.080
Renta disponible de las AA.PP.	65.262	76.167	98.141	105.924	118.078	126.742	136.182	150.179
Rentas brutas familiares	338.998	387.545	439.978	476.630	501.760	530.675	561.232	597.580

ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA
(Porcentaje del PIB a p.m.)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Sociedades, empresas e IPSFL.....	14,96	14,81	14,39	14,63	14,58	14,70	14,93	14,72
Administraciones públicas.....	13,79	13,99	16,61	15,52	16,27	16,44	16,78	17,13
Rentas familiares	71,31	71,20	69,00	69,45	69,15	68,86	68,29	68,15
Rentas brutas familiares	338.998	387.545	439.978	476.630	501.760	530.675	561.232	597.580
Transferencias en especie.....	47.390	52.276	60.972	65.844	70.057	75.821	81.677	68.265
Renta ajustada familiar	386.388	39.841	520.950	542.474	571.817	606.496	642.909	685.845
Participación de la renta ajustada familiar, sobre el PIB a p.m.	81,28	80,80	79,70	79,50	78,80	78,69	78,53	78,22

CUADRO 6
CUADRO MACROECONÓMICO. AÑOS 1995 A 2004
(Millones de euros)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Consumo privado	292.101	332.764	380.192	411.826	429.779	454.749	481.669	500.457
Consumo público	79.090	86.638	98.586	107.221	114.648	123.761	133.280	146.350
Formación bruta de capital	105.010	119.918	156.866	176.945	191.971	202.470	216.798	249.920
Demanda interior	476.201	539.320	635.644	695.991	736.398	780.981	831.747	904.728
Ventas de bienes y servicios (*)	439.072	518.263	605.733	668.823	715.020	749.363	793.231	844.749
Compras de bienes y servicios (-) (*)	439.888	513.237	612.834	682.458	725.805	759.588	806.347	874.378
Saldo exterior	-816	5.026	-7.101	-13.635	-10.785	-10.225	-13.116	-29.629
Producto interior bruto (p.m.)	475.385	544.346	628.543	682.356	725.613	770.756	818.631	875.099

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

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Consumo privado	61,46	61,13	60,49	60,35	59,23	59,01	58,84	58,19
Consumo público	16,64	15,92	15,68	15,71	15,80	16,06	16,28	16,69
Formación bruta de capital	22,05	22,03	24,96	25,83	26,46	26,37	26,36	28,60
Demanda interior	100,17	99,08	101,13	102,00	101,49	101,33	101,60	103,38
Ventas de bienes y servicios (*)	92,36	95,21	96,37	95,02	98,54	97,23	96,90	96,34
Compras de bienes y servicios (-) (*)	92,53	94,29	97,50	100,01	100,03	96,57	98,50	99,72
Saldo exterior	-0,17	0,92	-1,13	-2,00	-1,49	-1,33	-1,60	-3,38
Producto interior bruto (p.m.)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(*) Al extranjero y a otras autonomías españolas.

(bienes y servicios) de 13.516 millones de euros, equivalente al 1,60 por 100 del PIB, que se amplió en 2004 hasta alcanzar la cifra de 29.629 millones de euros, el 3,38 por 100 del PIB. Los resultados de la balanza de pagos española con el exterior están ligados al menor desarrollo de la Unión Europea que ha afectado a sus compras en bienes y servicios procedentes de España. El deterioro del déficit exterior en 2004, que ha duplicado su importancia, ya no puede atribuirse a la situación europea, debiéndose a la competitividad decreciente de la economía española.

El consumo público tiende a una participación en el PIB por encima del 16 por 100, mientras el privado se contrae ligeramente a consecuencia del aumento de la formación bruta de capital.

En definitiva, la evolución del cuadro macroeconómico tiende a generar mayores déficit externos a consecuencia del aumento del consumo público y la inversión en el sector de la construcción. Un panorama preocupante en la medida que puede frenar la tendencia de la convergencia española con los países europeos más desarrollados.

V. POBLACIÓN, POBLACIÓN ACTIVA, EMPLEO, PARO Y PRODUCTIVIDAD DE LAS AUTONOMÍAS

Ya se ha hecho referencia al notable crecimiento de la población residente en los últimos años, como consecuencia de la inmigración extranjera. Un crecimiento conjunto para España equivalente al 1,6 por 100 de la población computada en 2003 y del 1,1 por 100 en 2004, pero con unas situaciones desiguales como muestra el cuadro 7.

El asentamiento de la población en 2004, según el Padrón Municipal, ha seguido las pautas de los años precedentes tendiendo al aumento de la población residente en Madrid, el arco mediterráneo y una notable disminución en el interior peninsular y la costa cantábrica, con las excepciones de La Rioja, Aragón y Navarra y algunas provincias manchegas próximas a Madrid, un fenómeno que puede tener una gran transcendencia en el futuro de España. El comportamiento de los empleos (cuadro A) ha evolucionado, aunque no siempre en línea con el asentamiento demográfico, lo que quizás se atribuya a que el empadronamiento no tenga la fiabilidad adecuada, ya que la sensación que se

CUADRO 7

COMUNIDADES CON INCREMENTOS DE POBLACIÓN EN 2004 SUPERIOR AL 1,1 POR 100			COMUNIDADES CON INCREMENTOS DE POBLACIÓN INFERIOR AL 1,1 POR 100 EN 2004		
Comunidad	Δ población	Δ empleos	Comunidad	Δ población	Δ empleos
La Rioja.....	2,13	3,91	Andalucía.....	1,09	3,86
Murcia.....	2,02	3,32	Castilla-La Mancha.....	1,01	2,12
Cataluña.....	1,63	1,65	Cantabria.....	0,89	1,59
Comunidad Valenciana.....	1,63	3,31	Canarias.....	0,81	1,95
Madrid.....	1,57	3,32	Castilla y León.....	0,23	1,75
Aragón.....	1,34	2,90	País Vasco.....	0,11	0,34
Navarra.....	1,13	2,68	Extremadura.....	0,07	2,18
Baleares.....	1,12	3,16	Galicia.....	-0,01	1,41
			Asturias.....	-0,18	1,18
			Ceuta.....	-0,28	2,42
			Melilla.....	-0,59	2,56

percibe es que ha aumentado la afluencia de inmigrantes en 2004.

Especial mención merece el comportamiento del paro destacando el descenso relativo en el número de parados de Aragón, Navarra, Andalucía, Asturias, La Rioja y Madrid.

En cuanto a la evolución de la productividad, al margen de la tosquedad de su medición como cociente entre el crecimiento del PIB y de los empleos (productividad aparente del factor trabajo) destacan las ganancias del País Vasco, Galicia, Castilla y León, Asturias y Cantabria, y los descensos de Baleares, La Rioja y Andalucía, lo que puede deberse, en parte, al sistema de cálculo y a la fiabilidad estadística de la variación de los empleos.

VI. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS

El crecimiento del VAB en el año 2004 en cada una de las autonomías españolas, evolucionó entre el 3,29 por 100 registrado por Madrid hasta el 1,45 por 100 de Baleares (cuadro B).

El mayor crecimiento económico de algunas autonomías se debió al comportamiento de la agricultura que varió entre el 5,20 por 100 de aumento de Castilla y León y el deterioro del 1,5 por 100 de Cataluña. Registraron un crecimiento negativo agrario, aparte de Cataluña, las autonomías de Murcia y Navarra. En la línea del crecimiento positivo agrario, aparte de Castilla y León, figuran Baleares, La Rioja, Castilla-La Mancha y Extremadura.

En el sector de la pesca marítima, destacan las mejoras notables de las tres autonomías afectadas en 2003 por los vertidos del *Prestige*. El resto de las regiones marítimas han registrado modestos crecimientos.

El sector energético tuvo un comportamiento muy equilibrado destacando el retroceso asturiano a consecuencia de la crisis minera. La industria manufacturera resultó afectada por la crisis europea, que redujo su demanda de bienes importados. Destacan los aumentos de producción en Asturias, Murcia, Andalucía, Aragón, Extremadura, Navarra, Madrid y La Rioja. Ninguna autonomía redujo su producción industrial, destacando el menor ritmo de los archipiélagos.

La construcción fue el sector líder del crecimiento económico en 2004, aportando una tasa media de crecimiento del 4,21 por 100, muy superior a la de otros sectores. La mayor expansión constructora se registró en Andalucía, seguida de Murcia, Madrid, Navarra, Comunidad Valenciana y Galicia. La menor expansión constructora tuvo lugar en Baleares y Asturias, regiones afectadas por la crisis turística y el deterioro demográfico, en el caso asturiano.

También el sector servicios se vio afectado por la crisis del turismo exterior a consecuencia de la crisis económica de los países europeos, clientes españoles del sector turístico. El menor crecimiento se acusó en Baleares y Canarias. Los mayores incrementos de este sector, representativo de la mejora económica de los residentes españoles, tuvo lugar en Navarra, Madrid, Extremadura, Galicia, Murcia, Aragón, Comunidad Valenciana y País Vasco.

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2004

COMUNIDADES	% CRECIMIENTO ECONÓMICO REAL DEL VAB		% VARIACIÓN DE LAS MAGNITUDES LABORALES						% VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD						MAGNITUDES POR HABITANTE (EUROS CORRIENTES)					
	TOTAL	SECTORES NO AGRARIOS	% VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN	POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MÁS	ACTIVOS	OCUPADOS	PARADOS	EMPLIDOS	DE LA PRODUCTIVIDAD	VAB A PRECIOS BÁSICOS		RENTA INTERIOR BRUTA		RENTA FAMILIAR BRUTA						
										1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004			
ANDALUCÍA	2,99	3,20	1,09	1,42	1,97	3,89	-7,47	3,86	-0,84	8,176	14,042	8,641	15,080	6,558	11,049					
ARAGÓN	2,78	2,89	1,34	1,48	1,89	2,83	-13,41	2,90	-0,12	12,551	19,868	13,115	21,953	10,323	16,061					
ASTURIAS	2,34	2,35	-0,18	-0,14	0,20	1,11	-7,23	1,18	1,15	10,308	16,203	10,500	17,226	7,936	12,477					
BALEARES	1,45	1,40	0,81	0,71	1,66	3,16	-0,25	3,16	1,66	13,995	20,500	15,763	22,872	9,284	13,685					
CANARIAS	2,25	2,31	1,12	0,99	2,46	1,69	8,99	1,95	0,29	10,953	17,701	10,942	17,044	7,459	12,826					
CANTABRIA	2,74	2,70	0,89	1,12	1,59	1,64	1,19	1,59	1,13	10,560	17,480	11,107	19,305	8,491	13,460					
CASTILLA MANCHA	2,87	2,87	1,01	0,93	1,22	2,00	-3,21	2,12	0,62	9,627	15,352	10,074	16,519	8,436	13,177					
CASTY LEON	2,76	2,76	0,23	0,20	1,22	1,65	-2,60	1,75	1,21	11,062	18,659	11,500	20,189	9,292	15,619					
CATALUNA	2,51	2,51	1,63	1,49	1,17	1,30	-0,14	1,65	0,77	13,726	21,406	14,530	23,789	9,624	15,060					
C.VALENCIANA	2,92	3,03	1,63	1,61	2,44	3,07	-3,08	3,31	1,73	11,031	18,160	11,704	19,737	7,903	13,234					
EXTREMADURA	2,82	3,02	0,07	-0,20	1,89	2,21	0,38	2,18	0,63	7,703	13,521	8,071	14,817	6,679	12,153					
GALICIA	3,16	2,75	-0,01	0,06	2,32	1,37	9,23	1,41	1,73	8,897	15,849	9,356	17,445	7,531	13,085					
MADRID	3,29	3,30	1,57	1,34	2,96	3,63	-6,53	3,89	1,73	15,208	23,444	15,767	25,467	10,448	15,877					
MURCIA	3,03	3,47	2,02	1,88	3,19	3,21	3,05	3,32	-0,28	9,231	14,510	9,749	15,913	6,730	10,964					
NAVARRA	3,26	3,47	1,13	1,08	2,11	2,65	-7,80	2,68	0,56	14,863	22,964	15,425	24,612	10,360	15,305					
PAIS VASCO	2,82	2,55	0,11	0,09	0,49	0,26	2,73	0,34	2,47	14,575	23,061	15,188	25,732	10,692	16,070					
RIOJA (LA)	2,77	2,85	2,13	2,11	3,23	3,79	-6,76	3,91	-1,10	13,147	21,058	13,622	22,322	9,420	14,885					
CEUTA	2,66	2,67	-0,28	-0,55	4,65	3,03	16,22	2,42	0,23	10,794	17,473	11,183	19,490	9,824	14,069					
MELILLA	2,56	2,57	-0,59	-1,49	4,73	2,61	25,00	2,56	0,00	11,675	18,329	12,100	20,388	10,513	15,370					
ESPAÑA	2,83	2,85	1,10	1,08	1,96	2,44	-2,17	2,59	0,23	11,443	18,523	12,001	20,150	8,558	13,760					

CUADRO B

EVOLUCIÓN ECONÓMICA ORDENADA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2004

COMUNIDADES	CRECIMIENTO REAL DEL VAB (%)	VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA (%)		VARIACIÓN DEL PARO (%)		VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD (%)	
		COMUNIDADES		COMUNIDADES		COMUNIDADES	
MADRID	3,29	ANDALUCIA	3,89	ARAGON	-13,41	PAIS VASCO	2,47
NAVARRA	3,26	RIOJA (LA)	3,79	NAVARRA	-7,80	GALICIA	1,73
GALICIA	3,16	MADRID	3,63	ANDALUCIA	-7,47	CAST.Y LEON	1,21
MURCIA	3,03	MURCIA	3,21	ASTURIAS	-7,23	ASTURIAS	1,15
ANDALUCIA	2,99	BALEARES	3,16	RIOJA (LA)	-6,76	CANTABRIA	1,13
CAST.Y LEON	2,98	C.VALENCIANA	3,07	MADRID	-6,53	CATALUÑA	0,77
C.VALENCIANA	2,92	CEUTA	3,03	CAST.LA MANCHA	-3,21	EXTREMADURA	0,63
TOTAL	2,83	ARAGON	2,83	C.VALENCIANA	-3,08	CAST.LA MANCHA	0,62
PAIS VASCO	2,82	NAVARRA	2,65	CAST.Y LEON	-2,60	NAVARRA	0,56
EXTREMADURA	2,82	MELILLA	2,61	TOTAL	-2,17	CANARIAS	0,29
ARAGON	2,78	TOTAL	2,44	BALEARES	-0,25	CEUTA	0,23
RIOJA (LA)	2,77	EXTREMADURA	2,21	CATALUÑA	-0,14	ESPAÑA	0,23
CAST.LA MANCHA	2,75	CAST.LA MANCHA	2,00	EXTREMADURA	0,38	MELILLA	0,00
CANTABRIA	2,74	CANARIAS	1,69	CANTABRIA	1,19	ARAGON	-0,12
CEUTA	2,66	CAST.Y LEON	1,65	PAIS VASCO	2,73	MURCIA	-0,28
MELILLA	2,56	CANTABRIA	1,64	MURCIA	3,05	C.VALENCIANA	-0,38
CATALUÑA	2,43	GALICIA	1,37	CANARIAS	8,99	MADRID	-0,58
ASTURIAS	2,34	CATALUÑA	1,30	GALICIA	9,23	ANDALUCIA	-0,84
CANARIAS	2,25	ASTURIAS	1,11	CEUTA	16,22	RIOJA (LA)	-1,10
BALEARES	1,45	PAIS VASCO	0,26	MELILLA	25,00	BALEARES	-1,66

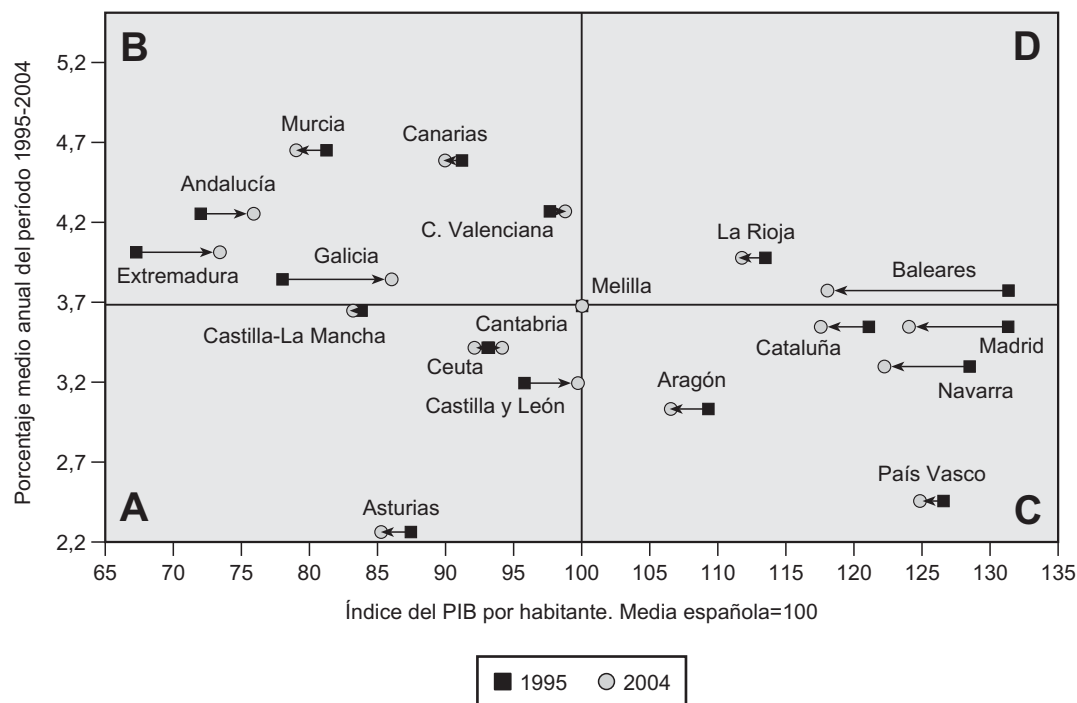
RECUADRO GRÁFICO:**Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Años 1995 a 2004**

Entre 1995 y 2004 se registró una de las etapas más brillantes del desarrollo y crecimiento de la economía española. El producto interior bruto de España, en los nueve años de dicho período, aumentó, según la estimación del Gabinete de Economía Regional de FUNCAS, en un 38,31 por 100 en términos reales. Un crecimiento equivalente a una tasa media anual acumulativa del 3,67 por 100.

La particularidad de este gráfico es salir al paso del denominado “síndrome soriano”, según el cual, puede registrarse una mejora de la renta por habitante sin aumentar el producto interior bruto, a consecuencia de la pérdida de población. En sentido contrario, pueden darse casos como el de Baleares en que, a pesar del mayor crecimiento del PIB, disminuye su índice de convergencia por el crecimiento demográfico. Al conjugarse ambas tendencias, el crecimiento económico y la evolución de la población, se produce lo que constituye la mayor aportación de este gráfico.

Al analizar la expansión económica de las diecisiete comunidades autónomas, se registran unas diferencias considerables que van desde el 4,65 por 100 de media anual acumulativa de Murcia hasta el 2,26 por 100 de Asturias. Las cinco autonomías con un mayor crecimiento, aparte de Murcia, fueron Canarias, Comunidad Valenciana, Andalucía, Extremadura y La Rioja. Unas autonomías que, excepto La Rioja y la Comunidad Valenciana, se sitúan en el último tercio del desarrollo económico español. Desde la óptica del menor crecimiento, encabezado por Asturias, se sitúan el País Vasco, Aragón y Castilla y León, comunidades autónomas que, salvo el País Vasco, están en la zona intermedia del desarrollo económico.

Pero el análisis económico regional aparece muy influenciado por el crecimiento de la población residente, ya que el índice relativo de desarrollo económico se elabora a partir del PIB por habitante, en términos equivalentes de poder de compra. Lo que quiere decir que el índice correspondiente está muy afectado por la evolución de la población, que superó el 9 por 100 en los nueve años analizados en Baleares, Murcia, Madrid, Canarias, La Rioja, Comunidad Valenciana, Navarra y Cataluña y que no alcanzó el 1 por 100 en el País Vasco, Galicia, Castilla y León y Extremadura, registrándose un descenso de la población en Asturias.

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS, 1995-2004

Con el fin de conjugar simultáneamente la tasa de crecimiento económico con el índice de PIB por habitante, sobre la base 100 de la media española, se ha elaborado el gráfico que se inserta. Dicho gráfico refleja en el eje de ordenadas las tasas de crecimiento medio anual de cada una de las autonomías españolas y en el eje de las abscisas el índice de PIB por habitante en 1995 y 2004, de tal forma que la línea que une ambos puntos muestra el recorrido del índice de convergencia resultante, afectado simultáneamente por el crecimiento económico y la variación de su población.

El rectángulo mostrado por el gráfico incorpora dos ejes, uno vertical y otro horizontal, correspondientes al índice medio 100 del PIB por habitante y a la tasa del 3,67 por 100 de la media nacional del crecimiento real del PIB entre 1995 y 2004.

De ello se obtienen cuatro cuadrículas, en las que se incluyen cada una de las autonomías españolas en la forma que se describe a continuación:

La *cuadrícula A* aloja a las autonomías que habiendo crecido su PIB con tasa media anual inferior al 3,67 de la media, tampoco han logrado alcanzar el índice 100 de desarrollo por habitante. Se sitúan en distintos lugares de la cuadrícula Asturias, Castilla-La Mancha, Cantabria, Ceuta y Castilla y León. (Esta última autonomía logra rozar el índice 100 de la media española). Mientras Asturias, Castilla-La Mancha y Cantabria retroceden en su índice de desarrollo por habitante, y Castilla León y Ceuta avanzan en su posición por el menor aumento de su población residente.

La *cuadrícula B* incorpora las autonomías cuya tasa de crecimiento del PIB anual superó a la media española del 3,67, pero su índice de PIB por habitante se situó en 2004 por debajo del 100 por 100 de la media española. Destacan por el crecimiento real del PIB, las autonomías de Murcia, Canarias, Andalucía, Comunidad Valenciana, Extremadura, Melilla y Galicia. La Comunidad Valenciana se ha aproximado al 100 por 100 del PIB y han retrocedido Melilla, Canarias y Murcia, sin duda por el aumento de su población.

La *cuadrícula C* incluye a las comunidades autónomas españolas que habiendo registrado un crecimiento del PIB anual acumulativo inferior al 3,67 por 100 de la media, se sitúan en un índice medio del PIB por habitante superior al 100 por 100 de la media española, aunque todas ellas han perdido dimensión de su índice, a consecuencia de la evolución de su población. El País Vasco, a causa de su escaso crecimiento demográfico, y Madrid, siguen siendo las autonomías más desarrolladas, seguidas de Navarra, Cataluña y Aragón.

Por último, la *cuadrícula D* equivale al sobresaliente en el desarrollo económico regional. Son las autonomías que crecieron por encima de la media española (3,67 por 100) y que siguen sosteniendo un índice de desarrollo por habitante superior al 100 por 100 de la media española. Se trata de las autonomías de Baleares y La Rioja. Pero Baleares, que en 1995 tenía un índice de desarrollo del 131,4 por 100 de la media española, ha caído hasta el 118,1 en 2004.

RECUADRO
EVOLUCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 1995-2004

	PIB A PRECIOS DE MERCADO PRECIOS CONSTANTES DE 1995				ÍNDICE DE PIBpm POR HABITANTE MEDIA ESPAÑOLA = 100	
	Millones de euros		Porcentaje variación del período	Tasa media anual acumulativa	1995	2004
	1995	2004				
Andalucía	61.931,6	90.065,9	45,43	4,25	72,00	75,94
Aragón	15.608,5	20.415,3	30,80	3,03	109,29	106,57
Asturias	11.455,5	14.001,6	22,23	2,26	87,49	85,31
Baleares	11.967,9	16.686,9	39,43	3,76	131,35	118,10
Canarias	17.345,9	25.964,8	49,69	4,58	91,18	89,98
Cantabria	5.874,5	7.944,5	35,24	3,41	92,55	94,09
Castilla-La Mancha	17.177,5	23.728,5	38,14	3,66	83,94	82,92
Castilla y León	28.975,3	38.430,5	32,63	3,19	95,83	99,78
Cataluña	88.946,4	121.658,1	36,78	3,54	121,07	117,60
Comunidad Valenciana	46.583,0	67.834,5	45,62	4,26	97,53	98,92
Extremadura	8.639,0	12.300,6	42,38	4,00	67,25	73,50
Galicia	25.664,7	36.025,2	40,37	3,84	77,96	86,06
Madrid	79.412,7	108.647,8	36,81	3,54	131,38	124,09
Murcia	10.643,6	16.020,0	50,51	4,65	81,24	78,99
Navarra	8.088,1	10.831,6	33,92	3,30	128,53	122,19
País Vasco	31.968,2	39.779,2	24,43	2,46	126,56	124,89
Rioja (La)	3.608,1	5.125,0	42,04	3,98	113,51	111,69
Ceuta	780,6	1.056,2	35,31	3,42	93,19	92,20
Melilla	713,7	1.008,9	41,36	3,92	100,83	96,37
Total	475.384,8	657.525,1	38,31	3,67	100,00	100,00

La evolución de los servicios públicos tuvo un comportamiento muy homogéneo, con un crecimiento medio del 3 por 100, con pequeñas diferencias que van desde el 3,70 por 100 de la Comunidad Valenciana al 1,10 por 100 de Baleares.

Las pequeñas diferencias en el sector público se deben más a la desigual evolución demográfica que a cambios significativos en la provisión de recursos públicos, que se han movido en los últimos años en forma homogénea para todas las autonomías. Los gráficos B y C muestran, respectivamente, la evolución económica real de las autonomías españolas en 2004 y el ritmo de crecimiento entre 1995 y 2004, lo que termina siendo un reflejo muy expansivo de cómo camina espacialmente el desarrollo económico español, en línea con su asentamiento poblacional.

El cuadro C permite contemplar los efectos derivados de la actuación del sector público impositivo y la redistribución del gasto público que resulta reflejado al comparar los índices de PIB por habitante y de renta familiar bruta disponible, en los que se observa unas correcciones muy favorables a favor de las regiones retrasadas que perciben en mayor proporción los efectos redistributivos de la renta española. Un hecho que es necesario man-

tener en aras de la solidaridad regional establecida en los principios constitucionales.

Una muestra expresiva del fenómeno comentado puede encontrarse en el cuadro 8 en el que figuran los datos del saldo exterior de la balanza de pagos, donde queda de manifiesto como a pesar del saldo deficitario de la balanza de pagos en 2004, siete autonomías registraron unos saldos positivos que, sólo en parte, compensan los déficit de las regiones más retrasadas: Baleares, Navarra y Cataluña son quienes registraron los saldos positivos más elevados con relación a su PIB, mientras que, aparte de Melilla y Ceuta, son Extremadura, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Galicia, Asturias y Andalucía, las comunidades autónomas más deficitarias, que a la larga acaban siendo las beneficiarias del mecanismo redistributivo practicado por la función pública.

VII. CONVERGENCIA REAL DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15)

La serie publicada por EUROSTAT sobre la convergencia real de la economía española frente a la Unión Europea (tabla 9 del número 4/2002

GRÁFICO B
EVOLUCIÓN REAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
Autonomías españolas. Año 2004

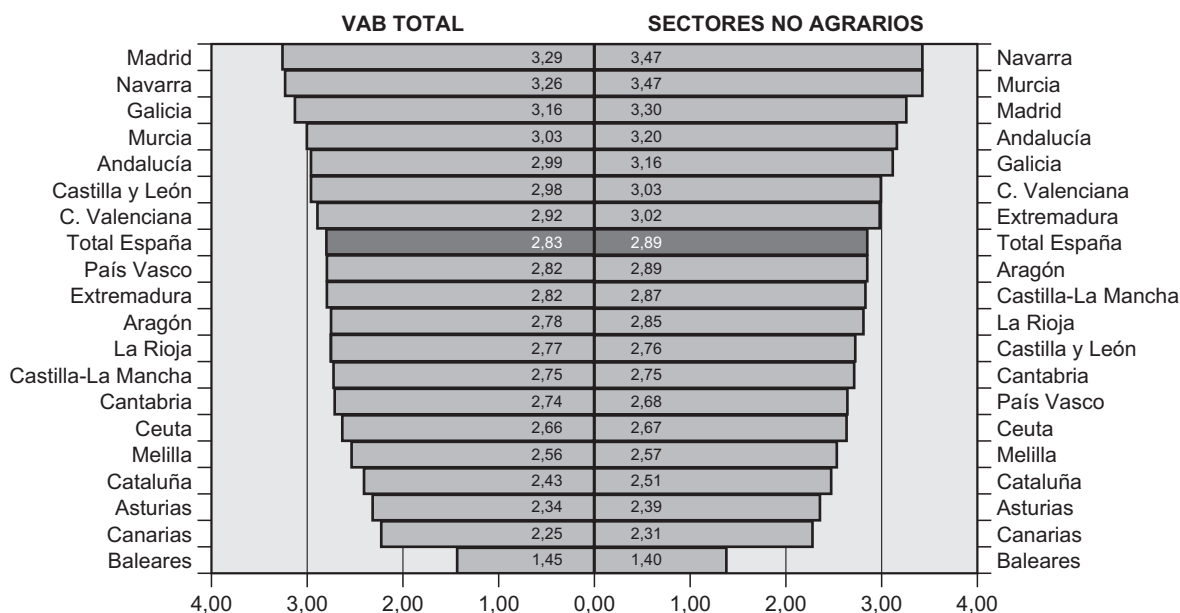
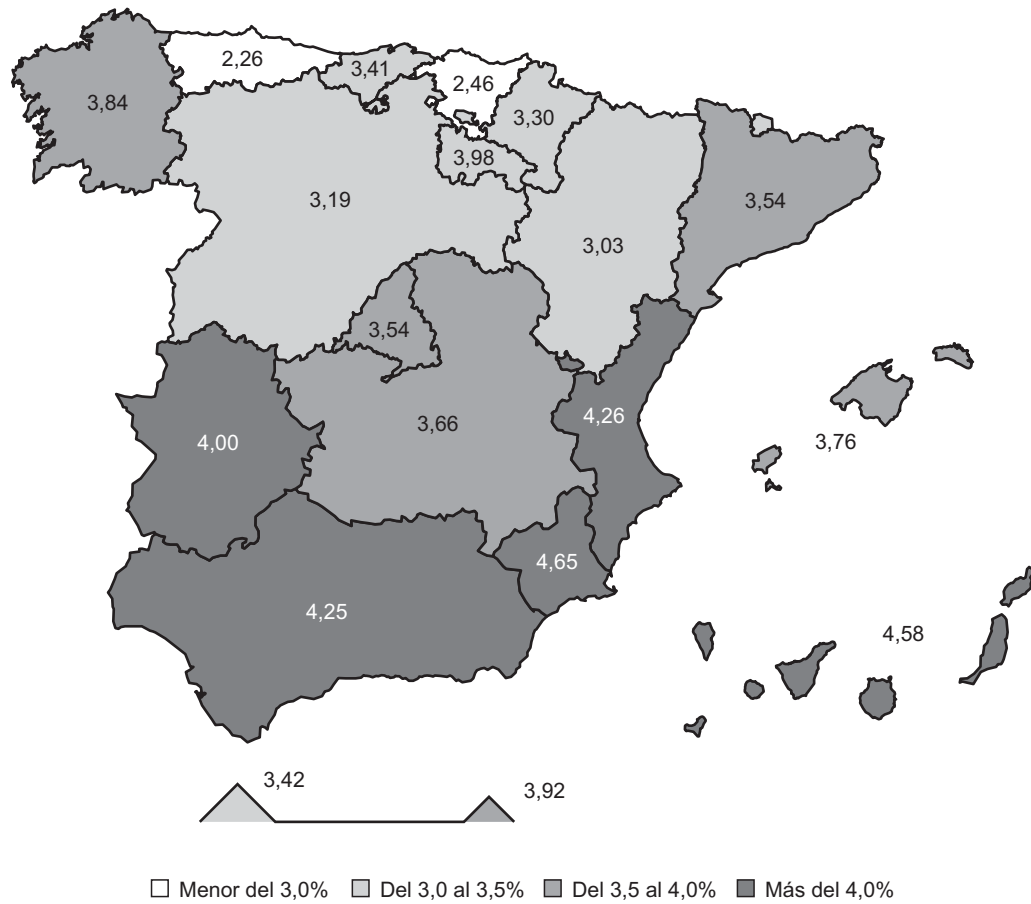


GRÁFICO C
CRECIMIENTO REAL DEL PIB A PRECIOS DE MERCADO
Tasa de crecimiento media anual del período 1995-2004



CUADRO 8

COMUNIDADES CON SALDO EXTERIOR POSITIVO (EXTRANJERO Y AUTONOMÍAS) MILLONES DE EUROS (AÑO 2004)			COMUNIDADES CON SALDO EXTERIOR DEFICITARIO (EXTRANJERO Y AUTONOMÍAS) MILLONES DE EUROS (AÑO 2004)		
Comunidad	Saldo positivo	Porcentaje del PIB p.m.	Comunidad	Saldo positivo	Porcentaje del PIB p.m.
Cataluña.....	6.947,0	4,26	Andalucía.....	-12.552,1	10,59
Madrid.....	3.454,3	2,36	Castilla y León.....	-6.382,1	12,69
Comunidad Valenciana.....	2.803,2	3,06	Galicia.....	-5.998,3	12,55
País Vasco.....	1.671,9	3,13	Castilla-La Mancha.....	-5.545,7	17,90
Baleares.....	1.307,0	6,13	Extremadura.....	-4.853,9	30,42
Navarra.....	887,4	6,12	Canarias.....	-3.190,7	9,12
La Rioja.....	58,9	0,88	Asturias.....	-2.209,7	11,96
			Murcia.....	-2.179,5	10,45
			Aragón.....	-1.441,0	5,33
			Cantabria.....	-1.069,3	10,18
			Melilla.....	-715,0	54,17
			Ceuta.....	-621,4	44,76
Suma.....	17.225,0	3,45	Suma.....	46.854,0	-12,39

CLASIFICACIÓN DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN 2004
ÍNDICES POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)

PRODUCTO	INTERIOR BRUTO (p.m.)		REGIONAL BRUTA (p.m.)		DEMANDA INTERIOR		FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE			
	1995	2004	1995	2004	1995	2004	1995	2004		
PAIS VASCO	126,56	124,89	PAIS VASCO	126,56	127,70	MELILLA	152,91	MADRID	127,21	123,39
MADRID	131,38	124,09	MADRID	131,38	126,39	CEUTA	141,32	PAIS VASCO	122,17	121,38
NAVARRA	128,53	122,19	NAVARRA	128,53	122,14	PAIS VASCO	120,46	NAVARRA	125,34	118,20
BALEARES	131,35	118,10	CATALUÑA	121,07	118,06	MADRID	123,31	CATALUÑA	117,79	113,05
CATALUÑA	121,07	117,60	BALEARES	131,35	113,51	NAVARRA	112,47	ARAGON	112,57	112,52
RIOJA (LA)	113,51	111,69	RIOJA (LA)	113,51	110,78	ARAGON	109,41	BALEARES	128,76	109,55
ARAGON	109,29	106,57	ARAGON	109,28	108,95	CATALUÑA	109,43	RIOJA (LA)	111,66	107,21
ESPAÑA	100,00	100,00	MELILLA	100,82	101,18	CAST.Y LEON	105,54	CAST.Y LEON	99,82	105,17
CAST.Y LEON	95,83	99,78	CAST.Y LEON	95,83	100,19	RIOJA (LA)	103,16	MELILLA	106,21	105,13
C.VALENCIANA	97,53	98,92	ESPAÑA	100,00	100,00	BALEARES	110,51	CEUTA	98,63	101,53
MELILLA	100,83	96,37	C.VALENCIANA	97,53	97,95	CANTABRIA	93,24	ESPAÑA	100,00	100,00
CANTABRIA	92,55	94,09	CEUTA	93,18	96,72	ESPAÑA	100,00	C.VALENCIANA	97,10	97,47
CEUTA	93,19	92,20	CANTABRIA	92,55	95,81	GALICIA	87,80	CANTABRIA	93,27	96,84
CANARIAS	91,18	89,98	GALICIA	77,96	86,58	CAST.LA MANCHA	96,95	GALICIA	81,62	90,35
ASTURIAS	77,96	86,06	ASTURIAS	87,49	85,49	EXTREMADURA	79,57	CAST.LA MANCHA	90,63	89,74
ASTURIAS	87,49	85,31	CANARIAS	91,18	84,59	ASTURIAS	92,67	CANARIAS	93,58	88,67
CAST.LA MANCHA	83,94	82,92	CAST.LA MANCHA	83,94	81,98	C.VALENCIANA	94,12	ASTURIAS	88,20	86,38
MURCIA	81,24	78,99	MURCIA	81,23	78,97	CANARIAS	96,20	EXTREMADURA	72,12	81,76
ANDALUCIA	72,00	75,94	ANDALUCIA	72,00	74,84	MURCIA	84,23	MURCIA	83,53	79,50
EXTREMADURA	67,25	73,50	EXTREMADURA	67,25	73,53	ANDALUCIA	79,64	ANDALUCIA	73,03	76,58

CUADRO 9
CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15 = 100).
PIB A PRECIOS DE MERCADO (PODER DE COMPRA)

	ÍNDICE CONVERGENCIA (EUROSTAT)	TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB			Δ DE LA CONVERGENCIA		ÍNDICE CONVERGENCIA (FUNCAS)
		Según EUROSTAT	Según FUNCAS	Diferencia	Según EUROSTAT	Según FUNCAS	
1995	78,2	2,8	4,37	1,53	0,64	2,17	80,65
1996	79,3	2,4	3,24	0,84	1,41	2,25	82,46
1997	79,9	4,0	4,91	0,91	0,76	1,67	83,84
1998	79,3	4,3	4,59	0,29	-0,75	-0,46	83,45
1999	82,2	4,2	4,73	0,53	3,66	4,19	86,95
2000	82,3	4,2	4,42	0,22	1,22	1,44	88,20
2001	84,0	2,7	3,13	0,43	2,07	2,50	90,41
2002	84,5	2,0	2,63	0,63	0,60	1,23	91,52
2003	84,8	2,5	2,74	0,24	0,36	0,60	92,07
2004	85,3	2,7	2,85	0,15	0,95	1,10	93,08

de EUROPEAN ECONOMY) parte de los datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística de España que, como se ha dicho, muestran unos resultados menos crecientes de los obtenidos en nuestro Balance Económico Anual, excepto en el País Vasco. También los datos de 2004 proceden de una previsión que no se ha cumplido en la economía europea. Como consecuencia de ello, hemos elaborado el cuadro 9 que corrige el índice de convergencia de España frente a la Unión Europea (EUR-15) de 1995 en 2,45 puntos porcentuales, al sustituir el 78,20 por el 80,65 calculado por nosotros. El desajuste derivado del mayor crecimiento económico español en PIB por habitante, en términos reales de poder de compra, ha dado lugar a que el índice estimado por Eurostat de 85,3 por 100 de España frente a la media de la EUR-15 para 2004, se haya elevado al 93,08 por 100 según nuestra estimación, con una diferencia de 7,78 puntos porcentuales con respecto a los datos publicados por European Economy, lo que significa que la convergencia española entre 1995 y 2004 superó, según nuestros datos, en

5,33 puntos porcentuales a la estimación oficial de EUROSTAT.

Como ya se ha manifestado, el Instituto Nacional de Estadística va a adoptar a mediados de este año, la nueva base 2000 para la Contabilidad Nacional de España. Como esto va a introducir algún cambio metodológico como la supresión del SIFMI y algunos ajustes de las anteriores estimaciones, ello dará lugar a alguna corrección en los datos oficiales de EUROSTAT sobre la convergencia española, que acabará reduciendo algo el diferencial de 7,8 puntos que, por el momento, existe entre la estimación oficial del INE y la privada mantenida por FUNCAS.

Al trasladar los datos de la evolución media de la convergencia española frente a la EUR-15, basándose en la renta regional bruta en poder de compra (índices por habitante), la tabla 34 de nuestro estudio, muestra los índices de convergencia en términos de poder de compra de las autonomías españolas, entre los años 1995 a 2004, repre-

CUADRO 10
ÍNDICES DE CONVERGENCIA DE LAS AUTONOMÍAS. AÑO 2004

CON ÍNDICE SUPERIOR AL 100 POR 100		ÍNDICE DEL 90 AL 100 POR 100		ÍNDICE DEL 80 AL 90 POR 100		ÍNDICE MENOR DEL 80 POR 100	
Madrid	114,85	La Rioja	99,79	Galicia	84,10	Extremadura	76,10
País Vasco	112,98	Castilla y León	97,89	Castilla-La Mancha	83,53	Murcia	74,00
Navarra	110,02	Melilla	97,86	Canarias	82,53	Andalucía	71,28
Cataluña	105,23	Ceuta	94,50	Asturias	80,40		
Aragón	104,73	Comunidad Valenciana ..	90,73				
Baleares	101,97	Cantabria	90,14				

GRÁFICO D
ÍNDICES DE CONVERGENCIA FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA

Renta regional bruta por habitante en paridad de poder de compra, año 2004 (España: 93,08)



sentándose en el gráfico D la situación resultante en 2004.

Al incorporar al índice de convergencia el efecto del índice de precios en poder de compra, resul-

tan afectadas las autonomías de Canarias, Murcia y Andalucía, al registrar unos índices de precios relativos más elevados, mientras que autonomías como Aragón y Castilla y León aparecen favorecidas por el menor índice relativo de sus precios.

TABLA Nº 1

POBLACIÓN RESIDENTE AL 1º DE JULIO
NÚMERO DE HABITANTES

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	7.167.357	7.197.460	7.228.220	7.267.099	7.314.960	7.379.361	7.441.928	7.542.639	7.647.183	7.730.568
ARAGÓN	1.190.118	1.188.512	1.187.792	1.188.447	1.194.733	1.213.037	1.208.751	1.223.801	1.239.837	1.256.394
ASTURIAS	1.091.040	1.087.688	1.084.178	1.080.802	1.078.417	1.080.419	1.074.755	1.074.676	1.074.571	1.072.687
BALEARES	759.246	772.687	799.413	811.641	833.131	843.636	897.885	932.164	951.203	958.913
CANARIAS	1.585.216	1.602.970	1.630.216	1.669.500	1.705.222	1.750.673	1.808.738	1.869.312	1.905.204	1.926.608
CANTABRIA	528.913	528.173	527.381	527.381	529.268	532.115	539.999	545.982	552.237	557.170
CAST. LA MANCHA	1.705.172	1.711.140	1.716.273	1.722.734	1.731.063	1.741.477	1.768.717	1.798.908	1.832.331	1.850.925
CAST.Y LEÓN	2.519.519	2.507.289	2.494.804	2.480.490	2.477.287	2.481.507	2.479.889	2.484.005	2.490.782	2.496.412
CATALUÑA	6.121.753	6.140.335	6.183.268	6.214.358	6.300.576	6.361.107	6.434.533	6.605.292	6.758.732	6.868.847
C.VALENCIANA	3.979.937	3.996.646	4.018.229	4.049.732	4.082.105	4.148.451	4.265.074	4.398.796	4.507.094	4.580.559
EXTREMADURA	1.070.380	1.069.114	1.068.472	1.069.091	1.070.413	1.074.049	1.073.320	1.073.477	1.074.595	1.075.301
GALICIA	2.743.177	2.737.514	2.730.846	2.728.296	2.727.035	2.741.236	2.735.416	2.744.231	2.751.039	2.750.899
MADRID	5.036.782	5.053.907	5.074.123	5.099.715	5.141.380	5.239.412	5.450.330	5.623.047	5.761.886	5.852.138
MURCIA	1.091.784	1.100.627	1.111.580	1.125.380	1.142.097	1.161.563	1.208.803	1.248.111	1.281.962	1.307.835
NAVARRA	524.355	526.190	528.295	532.488	537.652	546.464	563.000	573.919	581.472	588.038
PAÍS VASCO	2.104.862	2.101.073	2.097.711	2.095.956	2.096.829	2.106.188	2.105.085	2.110.242	2.113.742	2.116.019
RIOJA (LA)	264.867	264.765	264.128	263.682	264.268	267.130	276.034	284.502	290.472	296.650
CEUTA	69.800	70.498	71.869	73.345	74.378	75.510	76.110	75.541	74.793	74.583
MELILLA	58.982	59.395	60.582	62.153	63.406	65.497	68.993	68.823	68.240	67.839
TOTAL	39.613.260	39.715.983	39.877.380	40.062.290	40.364.220	40.808.832	41.477.360	42.277.468	42.957.375	43.428.385

TABLA Nº 2

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	5.603.973	5.662.285	5.755.481	5.867.658	5.945.614	6.021.261	6.086.191	6.190.051	6.299.502	6.388.817
ARAGÓN	1.003.300	1.006.997	1.013.719	1.022.619	1.031.752	1.050.675	1.046.960	1.062.350	1.078.693	1.094.686
ASTURIAS	916.955	919.052	922.830	928.257	930.604	934.823	930.644	929.067	927.724	926.442
BALEARES	602.944	615.979	645.662	662.465	685.233	692.977	744.612	774.949	791.991	797.615
CANARIAS	1.256.702	1.279.029	1.315.558	1.363.941	1.398.880	1.440.959	1.494.812	1.552.718	1.583.544	1.599.287
CANTABRIA	433.218	436.009	440.448	446.266	451.760	456.638	466.590	473.505	480.383	485.748
CAST. LA MANCHA	1.397.128	1.412.816	1.432.361	1.454.669	1.468.940	1.482.167	1.511.436	1.541.035	1.572.137	1.586.776
CAST.Y LEÓN	2.137.942	2.141.920	2.150.409	2.157.602	2.165.094	2.176.202	2.176.776	2.181.801	2.188.881	2.193.273
CATALUÑA	5.054.219	5.087.270	5.161.343	5.235.055	5.335.848	5.401.140	5.476.425	5.638.794	5.770.488	5.856.391
C.VALENCIANA	3.229.831	3.261.706	3.313.255	3.379.812	3.425.519	3.497.827	3.613.675	3.741.534	3.841.682	3.903.503
EXTREMADURA	870.790	876.305	884.859	896.648	902.903	909.095	909.591	909.060	908.106	906.248
GALICIA	2.281.155	2.286.880	2.301.604	2.321.846	2.331.953	2.350.644	2.349.008	2.359.600	2.367.639	2.369.110
MADRID	4.107.882	4.147.022	4.210.315	4.283.518	4.348.029	4.449.370	4.655.551	4.812.312	4.929.910	4.996.118
MURCIA	854.682	869.263	889.789	914.125	934.539	956.074	1.001.943	1.039.189	1.068.444	1.088.530
NAVARRA	438.611	443.258	449.941	458.745	467.750	478.215	495.167	505.747	512.809	518.339
PAÍS VASCO	1.764.308	1.771.152	1.784.163	1.799.211	1.805.413	1.818.283	1.819.362	1.825.548	1.829.332	1.830.927
RIOJA (LA)	220.662	221.581	222.949	224.829	226.312	229.503	238.392	246.604	251.873	257.198
CEUTA	52.657	53.725	56.050	58.258	59.881	61.183	61.697	60.936	59.964	59.636
MELILLA	43.912	44.551	46.389	48.554	49.986	52.166	55.534	55.080	54.133	53.327
TOTAL	32.270.871	32.536.800	32.997.125	33.524.078	33.966.010	34.459.202	35.134.366	35.899.880	36.517.235	36.911.971

TABLA Nº 3

POBLACIÓN ACTIVA
MILES DE PERSONAS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	2.774,9	2.824,1	2.868,7	2.925,8	2.964,1	3.008,8	3.057,8	3.084,7	3.174,5	3.236,9
ARAGÓN	504,4	508,4	516,7	526,9	540,3	547,2	553,0	563,9	566,7	577,4
ASTURIAS	441,1	442,8	432,8	443,1	448,1	446,3	449,4	442,6	446,4	447,3
BALEARES	351,1	360,2	376,0	389,6	403,7	412,1	422,9	433,8	437,9	450,4
CANARIAS	681,0	701,2	716,8	744,8	766,9	800,0	815,4	852,8	876,4	898,0
CANTABRIA	217,2	218,1	219,3	220,6	223,6	225,7	230,6	234,2	244,6	248,5
CAST. LA MANCHA	654,9	665,4	677,4	686,7	701,3	710,4	721,6	734,6	740,1	751,2
CAST.Y LEÓN	1.073,6	1.076,2	1.082,5	1.100,6	1.117,6	1.131,1	1.136,9	1.143,8	1.142,0	1.155,9
CATALUÑA	2.812,2	2.833,2	2.859,3	2.905,6	2.986,6	3.032,8	3.080,3	3.160,9	3.230,9	3.268,7
C.VALENCIANA	1.767,0	1.788,7	1.809,2	1.823,9	1.854,0	1.881,5	1.937,2	2.014,0	2.026,9	2.076,4
EXTREMADURA	418,8	426,3	427,5	429,6	435,7	441,0	443,8	442,0	455,0	463,6
GALICIA	1.208,3	1.211,2	1.214,6	1.219,2	1.236,6	1.248,1	1.259,2	1.266,6	1.318,2	1.348,8
MADRID	2.447,7	2.467,7	2.488,6	2.508,6	2.546,1	2.618,7	2.681,9	2.761,2	2.756,1	2.837,7
MURCIA	440,0	448,0	457,8	461,1	472,4	479,7	500,4	517,5	535,8	552,9
NAVARRA	232,8	235,6	239,8	248,1	252,5	258,2	262,9	270,0	274,9	280,7
PAÍS VASCO	905,3	919,6	925,0	935,1	950,4	969,4	970,3	980,6	1.004,7	1.009,6
RIOJA (LA)	120,2	120,2	123,5	125,4	129,0	132,8	134,8	139,8	139,5	144,0
CEUTA	26,7	27,1	27,5	27,9	28,2	28,6	28,9	28,3	30,1	31,5
MELILLA	24,3	25,1	25,6	26,0	26,3	27,5	27,9	28,9	29,6	31,0
TOTAL	17.101,5	17.299,1	17.488,6	17.748,6	18.083,4	18.399,9	18.715,2	19.100,2	19.430,3	19.810,5

TABLA Nº 4

POBLACIÓN OCUPADA
MILES DE PERSONAS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	2.031,0	2.104,4	2.179,9	2.265,8	2.346,3	2.434,9	2.486,2	2.511,9	2.636,3	2.738,9
ARAGÓN	445,5	455,2	466,7	485,2	500,8	510,0	516,5	529,4	533,9	549,0
ASTURIAS	353,7	356,4	354,2	369,3	377,7	381,7	390,7	391,4	398,0	402,4
BALEARES	308,7	319,5	338,3	352,7	365,0	369,9	378,4	392,0	398,5	411,1
CANARIAS	557,6	581,2	602,5	639,2	671,4	708,7	726,8	761,7	783,0	796,2
CANTABRIA	179,1	181,0	181,7	190,9	196,1	202,0	207,0	210,2	219,3	222,9
CAST. LA MANCHA	549,8	564,3	582,2	599,0	616,6	633,6	644,9	658,8	668,5	681,9
CAST.Y LEÓN	904,1	916,0	933,1	961,9	988,2	1.011,8	1.019,4	1.026,5	1.026,6	1.043,5
CATALUÑA	2.342,1	2.405,2	2.485,3	2.587,6	2.690,3	2.744,2	2.794,5	2.867,7	2.947,5	2.985,7
C.VALENCIANA	1.437,2	1.477,3	1.519,6	1.566,0	1.629,7	1.657,4	1.714,2	1.798,6	1.819,3	1.875,2
EXTREMADURA	308,5	325,1	331,4	338,0	344,4	352,6	358,0	355,0	376,0	384,3
GALICIA	1.023,7	1.032,2	1.045,5	1.069,0	1.086,3	1.097,8	1.105,0	1.108,0	1.158,9	1.174,8
MADRID	2.143,5	2.170,5	2.204,2	2.253,6	2.323,1	2.409,1	2.476,8	2.568,8	2.575,5	2.668,9
MURCIA	348,3	363,4	377,2	390,2	409,0	419,5	440,2	458,6	480,0	495,4
NAVARRA	208,0	212,3	217,6	228,1	235,4	243,1	248,0	256,4	260,8	267,7
PAÍS VASCO	724,3	754,4	775,8	802,9	833,4	866,7	875,5	888,6	913,0	915,4
RIOJA (LA)	107,2	108,3	111,8	115,3	120,4	124,0	126,2	131,8	132,1	137,1
CEUTA	22,5	23,0	23,4	24,2	25,1	25,6	26,0	25,4	26,4	27,2
MELILLA	20,9	21,8	22,5	23,3	23,9	25,3	25,8	26,9	26,8	27,5
TOTAL	14.015,7	14.371,5	14.752,9	15.262,2	15.783,1	16.217,9	16.560,1	16.967,7	17.380,4	17.805,1

TABLA Nº 5

POBLACIÓN PARADA
MILES DE PERSONAS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	743,9	719,7	688,8	660,0	617,8	573,9	571,6	572,8	538,2	498
ARAGÓN	58,9	53,2	50,0	41,7	39,5	37,2	36,5	34,5	32,8	28,4
ASTURIAS	87,4	86,4	78,6	73,8	70,4	64,6	58,7	51,2	48,4	44,9
BALEARES	42,4	40,7	37,7	36,9	38,7	42,2	44,5	41,8	39,4	39,3
CANARIAS	123,4	120,0	114,3	105,6	95,5	91,3	88,6	91,1	93,4	101,8
CANTABRIA	38,1	37,1	37,6	29,7	27,5	23,7	23,6	24,0	25,3	25,6
CAST. LA MANCHA	105,1	101,1	95,2	87,7	84,7	76,8	76,7	75,8	71,6	69,3
CAST.Y LEÓN	169,5	160,2	149,4	138,7	129,4	119,3	117,5	117,3	115,4	112,4
CATALUÑA	470,1	428,0	374,0	318,0	296,3	288,6	285,8	293,2	283,4	283
C.VALENCIANA	329,8	311,4	289,6	257,9	224,3	224,1	223,0	215,4	207,6	201,2
EXTREMADURA	110,3	101,2	96,1	91,6	91,3	88,4	85,8	87,0	79,0	79,3
GALICIA	184,6	179,0	169,1	150,2	150,3	150,3	154,2	158,6	159,3	174
MADRID	304,2	297,2	284,4	255,0	223,0	209,6	205,1	192,4	180,6	168,8
MURCIA	91,7	84,6	80,6	70,9	63,4	60,2	60,2	58,9	55,8	57,5
NAVARRA	24,8	23,3	22,2	20,0	17,1	15,1	14,9	13,6	14,1	13
PAÍS VASCO	181,0	165,2	149,2	132,2	117,0	102,7	94,8	92,0	91,7	94,2
RIOJA (LA)	13,0	11,9	11,7	10,1	8,6	8,8	8,6	8,0	7,4	6,9
CEUTA	4,2	4,1	4,1	3,7	3,1	3,0	2,9	2,9	3,7	4,3
MELILLA	3,4	3,3	3,1	2,7	2,4	2,2	2,1	2,0	2,8	3,5
TOTAL	3.085,8	2.927,6	2.735,7	2.486,4	2.300,3	2.182,0	2.155,1	2.132,5	2.049,9	2.005,4

TABLA Nº 6

EMPLEOS TOTALES
NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	2.043.072	2.100.037	2.190.814	2.280.063	2.377.645	2.469.975	2.556.230	2.591.569	2.626.803	2.728.198
ARAGÓN	455.515	467.081	478.536	495.359	510.971	524.110	533.024	536.551	541.457	557.159
ASTURIAS	376.969	378.061	382.486	387.328	392.975	396.521	401.139	400.520	400.445	405.170
BALEARES	372.618	377.658	387.916	402.108	416.194	433.454	444.098	446.454	449.246	463.442
CANARIAS	589.517	605.448	626.884	655.619	696.441	735.888	753.261	758.025	769.359	784.362
CANTABRIA	182.215	185.115	189.278	195.155	200.639	205.643	211.067	212.757	214.964	218.382
CAST. LA MANCHA	585.930	598.603	614.578	633.823	656.448	669.976	684.124	693.607	700.058	714.899
CAST.Y LEÓN	901.238	911.260	925.551	950.938	973.722	993.616	1.004.551	1.013.073	1.021.339	1.039.212
CATALUÑA	2.451.472	2.502.285	2.572.064	2.678.149	2.780.232	2.877.068	2.945.011	2.977.116	3.011.569	3.061.260
C.VALENCIANA	1.464.860	1.492.911	1.534.657	1.579.551	1.645.858	1.700.325	1.745.518	1.776.745	1.795.956	1.855.402
EXTREMADURA	330.851	337.013	342.410	350.701	364.650	380.719	386.529	391.251	394.947	403.557
GALICIA	1.049.119	1.061.583	1.079.675	1.102.404	1.133.314	1.160.045	1.170.542	1.180.039	1.188.906	1.205.670
MADRID	2.137.662	2.169.614	2.213.175	2.294.222	2.401.284	2.509.831	2.595.890	2.642.669	2.688.254	2.792.827
MURCIA	370.793	380.208	397.301	411.869	426.197	443.012	453.381	460.512	465.706	481.167
NAVARRA	222.287	224.749	231.324	240.266	247.307	256.227	263.561	268.463	271.238	278.507
PAÍS VASCO	786.420	802.540	825.595	851.177	883.297	917.389	935.429	945.560	953.166	956.407
RIOJA (LA)	109.854	111.021	114.139	117.526	122.935	127.420	129.666	130.579	131.787	136.940
CEUTA	20.819	21.322	21.788	22.328	22.888	23.350	24.033	24.345	24.551	25.145
MELILLA	20.539	20.993	21.480	22.121	22.889	23.771	24.214	24.428	24.629	25.260
TOTAL	14.471.750	14.747.502	15.149.651	15.670.707	16.275.886	16.848.340	17.261.268	17.474.263	17.674.380	18.132.966

TABLA Nº 7

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
TOTAL SECTORES
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	58.599,2	62.552,2	66.690,0	71.372,4	76.746,2	83.781,1	90.341,0	96.348,1	101.721,7	108.553,7
ARAGÓN	14.937,1	15.634,6	16.407,9	17.513,6	18.673,8	19.941,1	21.059,6	22.148,1	23.519,8	24.962,3
ASTURIAS	11.246,3	11.497,6	12.091,9	12.762,1	13.005,3	14.018,0	14.871,6	15.670,4	16.428,9	17.381,0
BALEARES	10.625,4	12.126,8	12.807,4	13.748,5	14.621,6	15.971,8	17.143,3	17.838,9	18.678,9	19.657,5
CANARIAS	17.363,6	20.186,0	21.973,2	23.733,3	25.613,2	27.302,0	28.940,0	30.353,3	32.180,1	34.102,6
CANTABRIA	5.585,5	5.864,7	6.151,8	6.525,5	6.943,8	7.598,2	8.191,4	8.583,8	9.149,3	9.739,2
CAST. LA MANCHA	16.415,1	17.385,5	18.412,5	19.530,2	20.868,7	22.508,6	24.112,6	25.446,0	26.740,4	28.416,3
CAST.Y LEÓN	27.872,1	29.343,1	30.747,9	32.784,6	34.707,7	37.535,0	39.490,2	41.585,7	43.778,6	46.579,4
CATALUÑA	84.024,9	88.500,4	94.623,3	100.854,9	107.749,0	117.189,7	124.220,2	131.429,2	138.412,3	147.037,2
C.VALENCIANA	43.902,3	47.905,8	51.431,3	54.587,9	59.011,6	64.514,2	69.720,1	73.811,0	78.003,0	83.185,1
EXTREMADURA	8.244,9	8.692,7	9.132,3	9.747,3	10.448,9	11.468,4	12.191,4	12.962,3	13.679,2	14.539,2
GALICIA	24.407,2	26.123,9	28.101,1	30.052,8	32.464,4	34.529,6	36.769,8	38.739,0	40.797,5	43.598,7
MADRID	76.599,2	79.991,3	86.345,0	91.925,5	97.511,6	105.981,8	112.509,4	119.826,7	127.343,8	136.613,4
MURCIA	10.078,0	10.691,5	11.641,4	12.457,2	13.327,7	14.542,8	15.759,6	16.778,9	17.792,4	18.977,3
NAVARRA	7.793,6	8.109,3	8.775,0	9.358,3	9.810,3	10.837,7	11.408,6	12.015,5	12.648,9	13.503,9
PAÍS VASCO	30.677,4	31.675,0	33.422,0	35.269,6	36.810,8	39.914,9	41.722,8	43.928,6	45.794,5	48.797,2
RIOJA (LA)	3.482,3	3.797,3	4.061,5	4.305,4	4.628,4	4.911,0	5.304,1	5.564,7	5.873,0	6.246,8
CEUTA	753,4	736,9	788,8	878,9	938,7	1.022,5	1.096,1	1.170,3	1.229,9	1.303,2
MELILLA	688,6	706,8	757,9	803,4	875,9	955,8	1.044,6	1.101,2	1.175,4	1.243,4
TOTAL	453.296,1	481.521,4	514.362,2	548.211,4	584.757,6	634.524,2	675.896,4	715.301,7	754.947,6	804.437,4

TABLA Nº 8

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	57.060,1	61.078,7	65.193,9	69.858,0	75.395,4	82.328,2	88.796,5	94.886,6	100.319,2	107.085,6
ARAGÓN	14.519,7	15.236,1	16.003,4	17.104,3	18.310,3	19.548,0	20.637,4	21.752,8	23.144,3	24.567,9
ASTURIAS	10.861,0	11.130,6	11.720,5	12.418,9	12.700,0	13.697,3	14.531,7	15.350,8	16.135,7	17.073,3
BALEARES	10.356,0	11.869,4	12.545,8	13.472,2	14.379,1	15.707,2	16.863,0	17.573,3	18.426,5	19.395,7
CANARIAS	16.932,8	19.774,0	21.554,1	23.302,1	25.229,9	26.876,3	28.482,3	29.921,0	31.766,4	33.681,8
CANTABRIA	5.437,4	5.723,4	6.008,5	6.379,6	6.813,6	7.456,5	8.042,5	8.443,7	9.016,9	9.600,9
CAST. LA MANCHA	15.945,3	16.937,5	17.957,8	19.076,4	20.462,2	22.067,8	23.644,7	25.004,5	26.319,1	27.973,0
CAST.Y LEÓN	27.107,1	28.613,7	30.008,8	32.037,8	34.039,9	36.814,4	38.728,5	40.867,9	43.096,5	45.858,1
CATALUÑA	81.777,1	86.358,1	92.452,4	98.648,2	105.812,5	115.112,8	122.021,4	129.373,9	136.447,9	144.978,7
C.VALENCIANA	42.752,9	46.805,0	50.312,8	53.449,5	58.005,3	63.418,0	68.571,0	72.732,5	76.975,0	82.103,7
EXTREMADURA	7.945,3	8.406,9	8.842,4	9.459,0	10.190,4	11.203,6	11.911,4	12.697,8	13.427,2	14.286,7
GALICIA	23.646,7	25.399,0	27.366,4	29.312,1	31.805,5	33.833,6	36.036,9	38.049,2	40.290,4	43.046,6
MADRID	74.735,4	78.212,0	84.539,2	90.079,4	95.890,9	104.248,3	110.662,4	118.101,4	125.703,3	134.878,4
MURCIA	9.761,7	10.389,4	11.334,5	12.151,4	13.055,4	14.248,4	15.448,4	16.487,4	17.515,6	18.685,0
NAVARRA	7.602,0	7.925,9	8.588,0	9.173,1	9.646,8	10.656,8	11.216,6	11.836,8	12.478,8	13.325,6
PAÍS VASCO	29.885,4	30.917,7	32.651,6	34.490,3	36.122,1	39.180,9	40.944,6	43.195,6	45.157,5	48.128,7
RIOJA (LA)	3.379,0	3.698,8	3.961,5	4.202,1	4.537,0	4.810,5	5.197,7	5.464,5	5.778,3	6.148,1
CEUTA	735,1	719,5	771,1	861,1	922,8	1.006,0	1.078,6	1.153,8	1.214,2	1.286,8
MELILLA	674,8	693,7	744,6	790,0	863,9	943,5	1.031,5	1.088,8	1.163,4	1.231,0
TOTAL	441.114,8	469.889,4	502.557,3	536.265,5	574.183,0	623.158,1	663.847,1	703.982,3	744.376,2	793.335,6

TABLA Nº 9

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	46.644,6	50.114,3	53.396,0	57.130,1	60.983,0	66.023,7	71.167,5	75.376,7	79.979,4	85.558,8
ARAGÓN	12.155,0	13.144,4	13.693,3	14.732,1	15.827,2	16.733,2	17.762,0	18.486,0	19.699,5	21.011,5
ASTURIAS	8.310,1	8.750,3	9.115,0	9.714,2	10.009,0	10.507,2	11.239,6	11.823,2	12.413,4	13.134,5
BALEARES	8.565,1	9.302,5	9.799,8	10.585,1	11.347,4	12.592,6	13.662,1	14.255,1	15.092,6	15.760,2
CANARIAS	12.911,9	13.803,3	14.920,1	16.072,7	17.527,0	18.714,8	19.919,4	20.983,8	22.380,1	23.734,1
CANTABRIA	4.442,3	4.771,5	4.953,1	5.272,6	5.599,8	5.982,7	6.517,3	6.810,5	7.290,4	7.791,3
CAST. LA MANCHA	13.409,8	14.347,6	15.062,7	16.019,8	17.161,3	18.227,5	19.435,3	20.305,3	21.413,3	22.758,8
CAST.Y LEÓN	22.582,5	24.110,8	25.029,4	26.591,0	28.056,4	30.130,1	31.392,2	33.024,6	34.922,5	37.150,7
CATALUÑA	64.436,6	68.860,5	73.280,9	78.663,5	84.824,8	91.804,7	98.953,5	104.147,9	109.311,5	116.142,4
C.VALENCIANA	34.013,6	36.254,3	38.774,8	41.420,0	45.297,9	50.089,8	55.072,2	57.627,9	61.109,7	65.182,1
EXTREMADURA	6.436,5	6.937,2	7.226,4	7.769,0	8.359,4	9.152,2	9.734,0	10.364,0	10.992,3	11.942,1
GALICIA	19.882,9	21.471,8	22.700,5	24.251,5	26.110,7	27.878,3	29.712,6	30.882,9	32.648,9	34.860,7
MADRID	59.726,3	63.583,1	66.818,3	71.456,4	76.367,4	82.737,7	87.233,6	92.630,5	98.601,4	105.798,6
MURCIA	7.512,4	8.074,2	8.883,7	9.597,5	10.364,1	11.319,4	12.200,4	12.891,0	13.672,3	14.583,4
NAVARRA	5.805,0	6.052,0	6.448,7	6.879,7	7.209,1	7.773,0	8.233,7	8.661,9	9.105,4	9.702,7
PAÍS VASCO	23.620,9	25.384,0	26.688,2	28.232,8	29.613,0	31.845,4	33.413,2	35.001,2	36.326,2	38.714,7
RIOJA (LA)	2.662,2	2.879,1	3.064,2	3.262,1	3.555,2	3.777,8	4.087,3	4.231,6	4.482,3	4.830,6
CEUTA	563,3	584,5	611,7	665,8	719,0	779,5	836,4	876,4	919,3	973,5
MELILLA	517,7	554,2	581,1	618,2	673,2	742,1	829,2	874,4	944,6	999,4
TOTAL	354.198,7	378.979,6	401.047,9	428.934,1	459.604,9	496.811,7	531.401,5	559.254,9	591.305,1	630.630,1

TABLA Nº 10

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	8.837,7	8.824,4	9.092,7	9.716,9	10.750,1	12.247,3	13.283,6	14.554,7	15.353,5	16.394,8
ARAGÓN	1.633,7	1.750,8	1.845,4	1.956,8	2.026,6	2.188,1	2.320,7	2.506,5	2.671,6	2.837,8
ASTURIAS	2.187,8	2.225,5	2.390,6	2.518,5	2.465,5	2.880,0	2.978,4	3.106,4	3.299,2	3.491,5
BALEARES	1.474,2	1.538,5	1.576,2	1.669,9	1.674,8	1.678,8	1.717,3	1.695,7	1.792,8	1.885,5
CANARIAS	3.614,9	3.935,8	4.319,3	4.815,8	5.151,6	5.495,8	5.867,3	6.060,0	6.479,1	6.760,9
CANTABRIA	768,6	854,6	915,4	978,5	1.076,4	1.241,0	1.298,3	1.348,9	1.437,6	1.522,7
CAST. LA MANCHA	2.066,7	2.139,8	2.274,1	2.420,5	2.517,6	2.968,0	3.229,4	3.358,8	3.565,9	3.790,3
CAST.Y LEÓN	3.695,3	3.758,8	4.036,6	4.457,8	4.842,4	5.461,2	6.098,5	6.350,5	6.680,2	7.106,5
CATALUÑA	14.439,5	14.663,9	15.871,6	16.828,1	17.420,4	19.499,1	19.738,8	21.079,9	22.826,0	24.254,9
C.VALENCIANA	7.403,0	7.531,9	8.172,9	8.567,1	8.868,2	9.297,9	9.510,0	11.019,4	11.714,1	12.496,2
EXTREMADURA	1.247,1	1.272,9	1.323,5	1.386,3	1.460,6	1.654,9	1.744,3	1.772,4	1.889,4	2.014,5
GALICIA	2.967,9	3.207,3	3.766,1	4.178,3	4.694,3	4.966,7	5.350,8	5.938,0	6.370,4	6.797,2
MADRID	11.294,1	12.020,2	14.918,7	16.206,8	16.195,6	17.559,3	19.129,0	20.412,9	22.021,1	23.630,7
MURCIA	1.961,6	1.928,8	1.957,4	2.040,1	2.113,1	2.289,1	2.638,6	2.855,1	3.074,0	3.279,2
NAVARRA	1.560,6	1.569,5	1.752,3	1.871,7	1.955,2	2.376,3	2.483,2	2.585,0	2.778,6	2.948,7
PAÍS VASCO	5.097,5	5.097,6	5.430,6	5.986,1	6.131,4	6.850,9	7.129,5	7.335,7	7.811,7	8.326,3
RIOJA (LA)	605,8	633,3	682,2	711,8	713,9	745,6	834,1	903,4	966,2	1.027,9
CEUTA	139,4	148,8	157,1	189,6	193,0	216,6	231,0	259,3	276,6	293,4
MELILLA	129,7	136,4	151,7	164,8	173,4	185,8	190,8	196,8	209,1	221,2
TOTAL	71.125,1	73.238,8	80.634,4	86.665,4	90.424,1	99.802,4	105.773,6	113.339,4	121.217,1	129.080,2

TABLA Nº 11

RENTA INTERIOR BRUTA, A LOS PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	57.060,1	60.700,7	64.572,8	68.902,1	74.150,6	80.896,4	87.086,9	93.039,5	98.488,4	105.134,6
ARAGÓN	14.519,7	15.707,4	16.497,5	17.638,7	18.956,8	20.136,3	21.298,7	22.412,4	23.812,0	25.116,2
ASTURIAS	10.861,0	11.372,6	11.971,0	12.691,2	13.007,4	13.970,5	14.794,7	15.606,9	16.392,6	17.074,8
BALEARES	10.356,0	11.197,0	11.797,9	12.674,3	13.511,3	14.819,8	15.929,1	16.586,5	17.528,8	18.463,1
CANARIAS	16.932,8	18.189,5	19.782,6	21.428,5	23.318,8	24.939,2	26.520,2	27.900,4	29.728,8	31.518,3
CANTABRIA	5.437,4	5.882,1	6.170,1	6.551,7	7.028,6	7.612,0	8.206,1	8.616,2	9.190,9	9.772,7
CAST. LA MANCHA	15.945,3	17.009,6	17.955,7	19.056,9	20.404,9	21.982,4	23.463,4	24.593,2	25.922,2	27.560,5
CAST.Y LEÓN	27.107,1	28.794,4	30.154,8	32.128,0	34.155,6	36.948,0	38.876,5	41.006,8	43.252,0	45.963,2
CATALUÑA	81.777,1	86.771,3	92.986,0	99.283,2	106.654,1	116.176,5	123.567,1	130.977,5	137.978,2	145.296,9
C.VALENCIANA	42.752,9	45.288,4	48.719,5	51.745,7	56.269,1	61.706,9	66.924,3	71.407,4	75.625,2	81.020,3
EXTREMADURA	7.945,3	8.503,6	8.898,8	9.503,6	10.232,7	11.254,9	11.927,7	12.662,3	13.412,2	14.262,5
GALICIA	23.646,7	25.569,3	27.520,8	29.478,0	32.027,9	34.165,2	36.391,9	38.375,0	40.592,9	43.238,5
MADRID	74.735,4	79.766,4	86.644,2	92.504,9	98.175,2	106.510,4	112.589,3	120.432,9	128.144,9	137.294,4
MURCIA	9.761,7	10.324,6	11.223,2	12.015,4	12.921,3	14.100,9	15.337,5	16.336,9	17.345,2	18.640,2
NAVARRA	7.602,0	7.888,5	8.518,0	9.068,0	9.536,2	10.562,6	11.135,6	11.737,7	12.382,2	13.291,6
PAÍS VASCO	29.885,4	31.792,8	33.665,5	35.750,4	37.527,7	40.623,3	42.479,9	44.585,4	46.413,0	49.221,4
RIOJA (LA)	3.379,0	3.638,4	3.895,8	4.124,3	4.445,2	4.719,1	5.119,1	5.366,8	5.683,9	6.080,3
CEUTA	735,1	769,9	811,7	898,7	965,3	1.054,1	1.126,4	1.205,3	1.266,3	1.352,0
MELILLA	674,8	722,9	771,4	821,9	894,3	979,6	1.072,7	1.133,2	1.216,5	1.294,1
TOTAL	441.114,8	469.889,4	502.557,3	536.265,5	574.183,0	623.158,1	663.847,1	703.982,3	744.376,2	791.595,6

TABLA Nº 12

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	46.410,2	50.316,6	53.329,9	56.634,4	61.399,4	65.552,5	70.068,4	74.395,0	78.824,2	83.624,6
ARAGÓN	11.943,2	12.529,1	13.078,6	14.111,6	14.995,6	15.998,7	16.654,4	17.460,3	18.521,0	19.572,9
ASTURIAS	8.600,6	8.842,3	9.509,3	10.184,2	10.446,3	11.086,0	11.632,2	11.962,5	12.535,9	13.269,4
BALEARES	7.200,4	8.521,6	9.061,8	9.551,7	10.288,0	11.362,8	11.993,8	12.251,8	12.911,9	13.621,5
CANARIAS	11.535,7	13.996,6	15.295,4	16.585,4	17.849,5	18.533,8	19.677,6	20.854,4	22.282,1	23.614,6
CANTABRIA	4.462,9	4.617,7	4.797,7	5.162,6	5.486,7	5.946,9	6.363,6	6.569,5	7.029,5	7.432,3
CAST. LA MANCHA	13.341,6	14.117,8	15.146,4	15.898,5	17.161,0	18.176,7	19.056,0	20.090,1	21.188,8	22.318,9
CAST.Y LEÓN	22.507,9	23.678,5	24.805,7	26.535,5	28.250,2	30.429,3	31.579,7	33.233,2	35.061,5	37.210,3
CATALUÑA	60.645,0	64.327,4	68.872,6	73.441,8	78.359,7	86.269,2	90.433,3	96.371,4	101.627,9	108.221,4
C.VALENCIANA	31.634,1	35.861,3	38.095,8	39.894,4	43.193,6	47.521,8	51.569,0	53.655,3	57.030,0	61.021,3
EXTREMADURA	6.675,7	6.964,9	7.390,3	7.849,7	8.635,7	9.379,1	9.854,3	10.331,4	10.970,6	11.774,7
GALICIA	19.761,5	21.328,6	22.877,0	24.553,0	26.679,2	28.274,6	29.683,0	30.688,3	32.537,3	34.554,6
MADRID	54.421,6	56.538,4	59.910,8	63.880,6	66.776,1	73.344,2	76.454,5	82.901,2	88.324,5	95.338,3
MURCIA	7.156,4	7.780,8	8.775,7	9.409,9	10.192,3	11.194,2	11.865,3	12.541,0	13.350,2	14.269,4
NAVARRA	5.578,6	5.856,7	6.263,7	6.545,9	6.909,3	7.623,3	7.860,0	8.351,2	8.780,9	9.317,4
PAÍS VASCO	23.344,1	24.269,7	25.995,7	27.367,1	28.476,7	30.718,3	31.416,5	33.121,6	34.008,1	35.841,1
RIOJA (LA)	2.540,0	2.825,8	3.059,7	3.215,7	3.427,6	3.650,0	3.882,2	4.096,7	4.333,6	4.571,1
CEUTA	648,8	608,5	657,6	701,6	742,9	809,6	874,2	911,6	959,6	1.001,4
MELILLA	589,5	595,1	621,6	624,9	708,2	759,1	842,1	888,8	954,6	1.005,3
TOTAL	338.997,8	363.577,4	387.545,3	412.148,5	439.978,0	476.630,1	501.760,1	530.675,3	561.232,2	597.580,5

TABLA Nº 13

TRANSFERENCIAS EN ESPECIE A LAS FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	8.329,9	8.433,2	9.069,8	9.797,6	10.529,8	11.698,1	12.485,5	13.196,3	14.212,0	15.321,4
ARAGÓN	1.489,7	1.592,5	1.636,4	1.727,9	1.886,2	2.031,9	2.126,6	2.341,7	2.537,5	2.731,5
ASTURIAS	1.374,2	1.455,2	1.509,6	1.546,5	1.684,3	1.801,1	1.920,5	2.125,9	2.310,1	2.497,2
BALEARES	815,0	872,1	911,4	1.008,9	1.116,8	1.199,7	1.284,3	1.448,3	1.556,6	1.689,2
CANARIAS	2.203,5	2.355,4	2.394,8	2.601,8	2.884,6	3.132,4	3.343,0	3.656,5	3.941,6	4.261,5
CANTABRIA	673,6	712,2	756,2	775,0	812,3	901,3	956,4	1.032,4	1.109,6	1.200,3
CAST. LA MANCHA	2.027,4	2.192,0	2.233,3	2.418,9	2.638,7	2.823,9	3.008,5	3.303,2	3.545,2	3.830,4
CAST.Y LEÓN	3.215,1	3.333,9	3.489,8	3.725,9	4.033,6	4.298,1	4.571,0	4.907,5	5.268,7	5.658,4
CATALUÑA	6.811,1	7.310,2	7.598,2	8.178,6	8.934,7	9.562,5	10.171,2	11.117,4	11.973,8	12.986,7
C.VALENCIANA	4.265,5	4.780,2	4.820,4	5.154,7	5.847,9	6.111,4	6.509,7	7.173,3	7.738,0	8.410,4
EXTREMADURA	1.331,6	1.407,8	1.409,7	1.564,1	1.689,6	1.792,8	1.905,8	2.098,8	2.255,3	2.428,2
GALICIA	3.127,3	3.348,7	3.433,0	3.665,9	3.995,7	4.282,1	4.538,1	4.904,1	5.236,3	5.647,3
MADRID	6.419,6	6.846,4	7.053,5	7.380,7	7.923,7	8.622,0	9.171,2	9.847,8	10.593,2	11.459,7
MURCIA	1.305,8	1.403,7	1.450,6	1.556,0	1.709,5	1.840,4	1.967,4	2.134,2	2.304,2	2.508,1
NAVARRA	672,7	719,1	797,3	879,0	945,3	1.006,5	1.062,8	1.139,2	1.224,9	1.318,6
PAÍS VASCO	2.823,8	3.042,1	3.144,9	3.427,3	3.705,9	4.037,4	4.286,2	4.571,4	4.983,2	5.358,2
RIOJA (LA)	307,4	335,0	356,4	372,0	392,7	433,1	467,0	514,4	554,9	600,2
CEUTA	107,5	114,2	116,0	124,6	130,3	146,9	151,0	165,2	177,6	190,8
MELILLA	89,3	94,1	94,7	103,6	110,4	122,4	130,8	143,4	154,3	166,8
TOTAL	47.390,0	50.348,0	52.276,0	56.009,0	60.972,0	65.844,0	70.057,0	75.821,0	81.677,0	88.264,9

TABLA Nº 14

IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS SOBRE LOS PRODUCTOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	4.871,5	5.430,8	5.990,8	6.623,7	7.588,4	8.273,0	8.510,7	9.237,7	10.177,8	11.443,6
ARAGÓN	1.088,8	1.184,1	1.317,7	1.509,0	1.708,0	1.882,8	1.914,3	1.990,7	2.192,7	2.465,4
ASTURIAS	594,5	651,2	748,5	856,6	959,9	1.049,2	1.081,6	1.159,4	1.274,9	1.403,1
BALEARES	1.611,9	1.712,8	1.923,1	2.178,8	2.573,1	2.790,0	2.853,1	2.900,6	3.170,3	3.469,5
CANARIAS	413,1	452,9	520,0	616,6	715,4	834,8	954,2	1.041,0	1.173,8	1.318,2
CANTABRIA	437,1	463,6	517,3	590,4	645,3	706,5	726,4	790,4	872,7	983,4
CAST. LA MANCHA	1.232,2	1.338,2	1.492,9	1.689,2	1.968,1	2.156,9	2.202,0	2.396,6	2.680,2	3.014,5
CAST.Y LEÓN	1.868,2	2.046,0	2.270,7	2.603,8	2.934,9	3.218,8	3.288,5	3.582,5	3.924,7	4.436,3
CATALUÑA	7.169,3	7.823,8	8.759,0	9.943,5	11.472,3	12.510,5	13.155,6	14.351,2	16.107,7	18.109,3
C.VALENCIANA	3.830,1	4.108,4	4.581,7	5.177,1	6.010,1	6.562,2	6.959,2	7.444,3	8.338,0	9.384,2
EXTREMADURA	693,7	797,9	902,9	1.021,9	1.115,5	1.214,0	1.238,0	1.354,8	1.491,9	1.670,3
GALICIA	2.018,0	2.178,2	2.425,9	2.763,1	3.144,3	3.442,8	3.517,4	3.823,8	4.212,3	4.750,8
MADRID	4.677,3	5.108,6	5.760,8	6.530,8	7.608,5	8.093,0	8.590,7	9.263,4	10.395,8	11.741,0
MURCIA	881,9	945,9	1.054,7	1.210,6	1.418,5	1.550,1	1.593,5	1.735,9	1.920,2	2.171,9
NAVARRA	486,1	531,8	596,7	686,6	758,0	839,6	860,2	945,0	1.044,6	1.181,3
PAÍS VASCO	2.082,8	2.252,0	2.553,3	2.904,7	3.259,5	3.553,5	3.789,9	4.175,3	4.636,2	5.228,4
RIOJA (LA)	229,1	244,8	272,8	309,1	353,5	383,5	391,0	427,3	471,9	541,6
CEUTA	45,5	48,7	54,0	60,2	66,2	72,8	74,4	82,1	90,1	101,6
MELILLA	38,9	41,3	46,2	50,3	60,5	64,0	65,3	72,0	79,2	89,0
TOTAL	34.270,0	37.361,0	41.789,0	47.326,0	54.360,0	59.198,0	61.766,0	66.774,0	74.255,0	83.503,4

TABLA Nº 15

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	61.931,6	66.509,5	71.184,7	76.481,7	82.983,8	90.601,2	97.307,2	104.124,3	110.497,0	118.529,2
ARAGÓN	15.608,5	16.420,2	17.321,1	18.613,3	20.018,3	21.430,8	22.551,7	23.743,5	25.337,0	27.033,3
ASTURIAS	11.455,5	11.781,8	12.469,0	13.275,5	13.659,9	14.746,5	15.613,3	16.510,2	17.410,6	18.476,4
BALEARES	11.967,9	13.582,2	14.468,9	15.651,0	16.952,2	18.497,2	19.716,1	20.473,9	21.596,8	22.865,2
CANARIAS	17.345,9	20.226,9	22.074,1	23.918,7	25.945,3	27.711,1	29.436,5	30.962,0	32.940,2	35.000,0
CANTABRIA	5.874,5	6.187,0	6.525,8	6.970,0	7.458,9	8.163,0	8.768,9	9.234,1	9.889,6	10.584,3
CAST. LA MANCHA	17.177,5	18.275,7	19.450,7	20.765,6	22.430,3	24.224,7	25.846,7	27.401,1	28.999,3	30.987,5
CAST.Y LEÓN	28.975,3	30.659,7	32.279,5	34.641,6	36.974,8	40.033,2	42.017,0	44.450,4	47.021,2	50.294,4
CATALUÑA	88.946,4	94.181,9	101.211,4	108.591,7	117.284,8	127.623,3	135.177,0	143.725,1	152.555,6	163.088,0
C.VALENCIANA	46.583,0	50.913,4	54.894,5	58.626,6	64.015,4	69.980,2	75.530,2	80.176,8	85.313,0	91.487,9
EXTREMADURA	8.639,0	9.204,8	9.745,3	10.480,9	11.305,9	12.417,6	13.149,4	14.052,6	14.919,1	15.957,0
GALICIA	25.664,7	27.577,2	29.792,3	32.075,2	34.949,8	37.276,4	39.554,3	41.873,0	44.502,7	47.797,4
MADRID	79.412,7	83.320,6	90.300,0	96.610,2	103.499,4	112.341,3	119.253,1	127.364,8	136.099,1	146.619,4
MURCIA	10.643,6	11.335,3	12.389,2	13.362,0	14.473,9	15.798,5	17.041,9	18.223,3	19.435,8	20.856,9
NAVARRA	8.088,1	8.457,7	9.184,7	9.859,7	10.404,8	11.496,4	12.076,8	12.781,8	13.523,4	14.506,9
PAÍS VASCO	31.968,2	33.169,7	35.204,9	37.395,0	39.381,6	42.734,4	44.734,5	47.370,9	49.793,7	53.357,1
RIOJA (LA)	3.608,1	3.943,6	4.234,3	4.511,2	4.890,5	5.194,0	5.588,7	5.891,8	6.250,2	6.689,7
CEUTA	780,6	768,2	825,1	921,3	989,0	1.078,8	1.153,0	1.235,9	1.304,3	1.388,4
MELILLA	713,7	735,0	790,8	840,3	924,4	1.007,5	1.096,8	1.160,8	1.242,6	1.320,0
TOTAL	475.384,8	507.250,4	544.346,3	583.591,5	628.543,0	682.356,1	725.613,1	770.756,3	818.631,2	876.839,0

TABLA Nº 16

RENTA INTERIOR BRUTA A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	61.931,6	66.131,5	70.563,6	75.525,8	81.739,0	89.169,4	95.597,6	102.277,2	108.666,2	116.578,2
ARAGÓN	15.608,5	16.891,5	17.815,2	19.147,7	20.664,8	22.019,1	23.213,0	24.403,1	26.004,7	27.581,6
ASTURIAS	11.455,5	12.023,8	12.719,5	13.547,8	13.967,3	15.019,7	15.876,3	16.766,3	17.667,5	18.477,9
BALEARES	11.967,9	12.909,8	13.721,0	14.853,1	16.084,4	17.609,8	18.782,2	19.487,1	20.699,1	21.932,6
CANARIAS	17.345,9	18.642,4	20.302,6	22.045,1	24.034,2	25.774,0	27.474,4	28.941,4	30.902,6	32.836,5
CANTABRIA	5.874,5	6.345,7	6.687,4	7.142,1	7.673,9	8.318,5	8.932,5	9.406,6	10.063,6	10.756,1
CAST. LA MANCHA	17.177,5	18.347,8	19.448,6	20.746,1	22.373,0	24.139,3	25.665,4	26.989,8	28.602,4	30.575,0
CAST.Y LEÓN	28.975,3	30.840,4	32.425,5	34.731,8	37.090,5	40.166,8	42.165,0	44.589,3	47.176,7	50.399,5
CATALUÑA	88.946,4	94.595,1	101.745,0	109.226,7	118.126,4	128.687,0	136.722,7	145.328,7	154.085,9	163.406,2
C.VALENCIANA	46.583,0	49.396,8	53.301,2	56.922,8	62.279,2	68.269,1	73.883,5	78.851,7	83.963,2	90.404,5
EXTREMADURA	8.639,0	9.301,5	9.801,7	10.525,5	11.348,2	12.468,9	13.165,7	14.017,1	14.904,1	15.932,8
GALICIA	25.664,7	27.747,5	29.946,7	32.241,1	35.172,2	37.608,0	39.909,3	42.198,8	44.805,2	47.989,3
MADRID	79.412,7	84.875,0	92.405,0	99.035,7	105.783,7	114.603,4	121.180,0	129.696,3	138.540,7	149.035,4
MURCIA	10.643,6	11.270,5	12.277,9	13.226,0	14.339,8	15.651,0	16.931,0	18.072,8	19.265,4	20.812,1
NAVARRA	8.088,1	8.420,3	9.114,7	9.754,6	10.294,2	11.402,2	11.995,8	12.682,7	13.426,8	14.472,9
PAÍS VASCO	31.968,2	34.044,8	36.218,8	38.655,1	40.787,2	44.176,8	46.269,8	48.760,7	51.049,2	54.449,8
RIOJA (LA)	3.608,1	3.883,2	4.168,6	4.433,4	4.798,7	5.102,6	5.510,1	5.794,1	6.155,8	6.621,9
CEUTA	780,6	818,6	865,7	958,9	1.031,5	1.126,9	1.200,8	1.287,4	1.356,4	1.453,6
MELILLA	713,7	764,2	817,6	872,2	954,8	1.043,6	1.138,0	1.205,2	1.295,7	1.383,1
TOTAL	475.384,8	507.250,4	544.346,3	583.591,5	628.543,0	682.356,1	725.613,1	770.756,3	818.631,2	875.099,0

TABLA Nº 17

CONSUMO PRIVADO INTERIOR
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	40.992,0	43.728,6	46.629,0	50.180,1	54.165,6	58.926,5	62.282,1	65.701,2	69.110,7	72.616,3
ARAGÓN	9.497,4	10.485,0	10.688,6	11.682,7	12.862,1	13.796,5	14.125,6	14.928,1	15.991,3	17.076,2
ASTURIAS	7.377,6	7.883,9	8.362,7	8.814,2	9.302,0	9.755,7	10.166,1	10.396,3	10.689,0	10.892,6
BALEARES	6.074,1	6.666,4	7.077,7	7.486,5	8.387,0	9.560,5	10.358,0	10.703,1	11.662,3	11.852,2
CANARIAS	10.599,6	11.428,3	12.317,9	13.296,1	14.016,3	15.248,8	16.211,2	17.373,5	19.120,0	19.608,0
CANTABRIA	3.547,8	3.968,4	4.150,3	4.386,5	4.781,7	5.286,7	5.677,2	5.981,2	6.389,0	6.990,9
CAST. LA MANCHA	11.444,5	12.153,4	12.881,5	13.662,9	14.894,9	15.884,8	16.690,7	17.517,3	18.218,5	18.499,5
CAST.Y LEÓN	19.143,4	19.976,4	20.877,3	22.459,4	24.077,4	25.807,6	26.482,2	28.121,8	29.403,7	30.775,2
CATALUÑA	51.929,6	54.887,8	58.632,7	61.638,3	66.106,1	72.760,0	76.206,9	81.434,3	85.515,5	90.666,5
C.VALENCIANA	27.761,6	29.669,7	31.828,0	33.059,8	37.012,3	40.879,6	43.605,4	44.903,1	47.345,9	50.970,6
EXTREMADURA	5.515,1	6.067,7	6.160,8	6.621,7	7.585,6	8.167,1	8.514,7	8.693,2	9.032,6	10.014,9
GALICIA	16.846,7	17.934,8	19.579,6	20.907,1	23.431,7	24.938,9	25.925,8	27.242,7	28.851,0	29.819,1
MADRID	48.741,7	52.401,5	56.905,2	60.804,9	61.908,8	64.969,4	66.148,9	72.154,9	78.594,2	84.079,4
MURCIA	6.319,9	6.796,2	7.504,6	7.992,2	8.754,2	9.685,2	10.431,3	10.845,8	11.549,8	12.321,3
NAVARRA	4.467,2	4.596,7	4.889,2	5.217,6	5.620,1	6.348,8	6.504,2	6.785,8	7.060,8	7.540,8
PAÍS VASCO	18.744,0	20.040,5	20.786,8	22.089,2	23.158,3	25.419,9	25.647,8	26.948,7	27.857,6	29.045,6
RIOJA (LA)	2.024,1	2.216,9	2.361,5	2.551,7	2.773,7	2.939,4	3.223,3	3.380,1	3.583,1	3.837,2
CEUTA	546,7	568,8	566,9	636,3	681,4	723,3	781,7	810,6	830,3	912,9
MELILLA	528,2	563,0	563,7	599,6	672,3	726,9	796,3	828,5	863,6	938,2
TOTAL	292.101,2	312.034,0	332.764,0	354.086,8	380.191,5	411.825,6	429.779,4	454.750,2	481.668,9	508.457,4

TABLA N° 18

CONSUMO PÚBLICO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	13.407,6	14.060,2	14.587,9	15.499,7	16.573,5	18.028,8	19.178,9	21.173,3	22.901,5	25.126,4
ARAGÓN	2.673,4	2.762,3	2.863,9	3.013,3	3.192,8	3.474,3	3.686,7	3.760,8	4.038,3	4.460,1
ASTURIAS	2.144,7	2.196,6	2.326,2	2.420,4	2.563,3	2.789,1	2.980,3	3.411,3	3.661,8	4.030,8
BALEARES	1.405,9	1.470,3	1.578,2	1.662,0	1.813,7	1.965,0	2.108,3	2.324,0	2.518,4	2.753,2
CANARIAS	3.645,1	3.907,1	4.127,5	4.397,8	4.864,3	5.310,3	5.700,6	5.866,9	6.331,4	6.928,4
CANTABRIA	1.014,5	1.074,7	1.168,7	1.234,0	1.276,9	1.385,4	1.487,5	1.656,5	1.785,0	1.954,2
CAST. LA MANCHA	3.278,7	3.381,8	3.625,0	3.857,8	4.080,4	4.431,6	4.759,7	5.300,0	5.661,4	6.204,9
CAST.Y LEÓN	5.968,3	6.281,1	6.535,6	6.925,3	7.206,6	7.831,8	8.386,7	9.108,4	9.763,1	10.668,2
CATALUÑA	11.407,4	12.464,3	12.799,1	13.825,3	14.942,0	16.200,3	17.348,6	17.867,1	19.348,3	21.264,5
C.VALENCIANA	6.979,2	7.314,0	7.553,4	7.995,4	8.417,2	9.154,0	9.788,4	11.509,5	12.428,5	13.712,4
EXTREMADURA	2.177,6	2.284,5	2.369,5	2.522,8	2.666,6	2.896,7	3.105,4	3.467,3	3.730,5	4.090,6
GALICIA	4.840,6	5.114,6	5.194,4	5.535,1	6.043,6	6.518,8	7.032,6	7.868,5	8.449,6	9.250,2
MADRID	10.871,1	11.304,9	11.612,2	12.380,0	13.440,3	14.730,7	15.801,3	16.089,2	17.186,0	18.915,4
MURCIA	2.109,0	2.194,2	2.301,8	2.433,7	2.574,3	2.801,7	3.008,7	3.424,4	3.698,5	4.066,2
NAVARRA	1.221,5	1.266,4	1.291,8	1.371,2	1.449,1	1.577,4	1.684,3	1.827,9	1.970,8	2.158,3
PAÍS VASCO	4.690,8	4.917,1	5.338,9	5.665,2	6.026,5	6.524,4	6.922,4	7.334,7	7.893,4	8.668,5
RIOJA (LA)	558,5	583,6	603,1	624,5	662,4	721,3	785,9	825,4	890,0	975,6
CEUTA	374,6	411,7	420,2	427,4	415,0	452,7	422,8	467,7	505,5	553,9
MELILLA	321,5	332,6	340,6	357,1	377,5	426,7	458,9	478,1	518,3	568,2
TOTAL	79.090,0	83.322,0	86.638,0	92.148,0	98.586,0	107.221,0	114.648,0	123.761,0	133.280,3	146.350,0

TABLA Nº 19

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	14.215,4	14.852,5	16.115,5	18.297,6	20.506,4	23.899,4	25.384,1	26.889,7	28.740,6	31.387,6
ARAGÓN	3.482,5	3.656,4	3.922,7	4.491,7	5.069,1	5.427,1	6.076,7	6.350,2	6.796,5	7.486,3
ASTURIAS	2.632,2	2.715,4	2.963,4	3.596,9	4.015,1	4.590,8	4.873,4	5.097,4	5.431,2	5.764,2
BALEARES	2.605,9	2.680,2	2.885,9	3.413,1	3.913,1	4.337,2	4.698,7	4.897,9	5.116,1	6.020,2
CANARIAS	4.087,2	4.284,4	4.763,0	5.626,6	6.689,3	7.201,5	7.449,2	7.875,4	8.531,5	9.490,8
CANTABRIA	1.366,1	1.392,5	1.518,4	1.771,5	1.887,5	1.976,0	2.273,3	2.352,8	2.549,5	2.880,3
CAST. LA MANCHA	5.149,8	5.417,9	5.756,7	6.579,5	7.266,8	8.373,4	9.223,4	9.709,2	10.621,5	11.416,3
CAST.Y LEÓN	6.854,4	7.098,8	7.760,4	8.915,1	10.137,8	11.174,1	12.349,6	12.935,1	14.001,8	15.338,2
CATALUÑA	17.194,3	17.898,2	19.322,5	22.466,2	26.494,4	29.827,2	31.994,0	33.685,3	36.780,5	44.528,2
C.VALENCIANA	10.288,8	10.817,9	11.811,3	13.814,9	14.764,0	16.162,1	17.662,0	18.945,9	20.531,6	22.918,3
EXTREMADURA	2.546,4	2.632,9	3.066,3	3.501,8	3.842,0	4.280,9	4.676,6	4.810,7	5.204,3	6.681,2
GALICIA	7.264,4	7.404,2	8.023,5	9.185,8	10.797,2	11.451,9	12.317,3	12.954,5	13.968,5	14.918,3
MADRID	15.049,6	16.001,5	18.285,9	19.916,0	24.597,0	29.909,2	32.989,0	35.177,8	36.178,6	42.586,3
MURCIA	2.626,6	2.692,5	2.916,9	3.426,1	4.061,0	4.225,4	4.554,3	4.807,7	5.228,3	6.604,1
NAVARRA	1.401,0	1.416,6	1.658,3	1.769,8	1.888,3	2.035,3	2.481,3	2.649,4	2.905,3	3.886,4
PAÍS VASCO	7.044,1	7.233,9	7.764,2	8.666,2	9.163,6	10.057,8	10.838,6	11.063,8	11.740,3	15.063,8
RIOJA (LA)	701,9	725,2	781,7	905,1	1.069,9	1.284,2	1.344,4	1.431,7	1.566,2	1.750,2
CEUTA	264,5	271,0	300,4	343,9	363,5	378,7	397,6	425,0	460,1	608,2
MELILLA	234,5	303,4	301,3	313,9	340,5	352,3	387,2	410,6	445,3	591,7
TOTAL	105.009,6	109.495,4	119.918,3	137.001,7	156.866,5	176.944,5	191.970,7	202.470,1	216.797,7	249.920,6

TABLA Nº 20

DEMANDA INTERIOR
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	68.615,0	72.641,3	77.332,4	83.977,4	91.245,5	100.854,7	106.845,1	113.764,2	120.752,8	129.130,3
ARAGÓN	15.653,3	16.903,7	17.475,2	19.187,7	21.124,0	22.697,9	23.889,0	25.039,1	26.826,1	29.022,6
ASTURIAS	12.154,5	12.795,9	13.652,3	14.831,5	15.880,4	17.135,6	18.019,8	18.905,0	19.782,0	20.687,6
BALEARES	10.085,9	10.816,9	11.541,8	12.561,6	14.113,8	15.862,7	17.165,0	17.925,0	19.296,8	20.625,6
CANARIAS	18.331,9	19.619,8	21.208,4	23.320,5	25.569,9	27.760,6	29.361,0	31.115,8	33.982,9	36.027,2
CANTABRIA	5.928,4	6.435,6	6.837,4	7.392,0	7.946,1	8.648,1	9.438,0	9.990,5	10.723,5	11.825,4
CAST. LA MANCHA	19.873,0	20.953,1	22.263,2	24.100,2	26.242,1	28.689,8	30.673,8	32.526,5	34.501,4	36.120,7
CAST.Y LEÓN	31.966,1	33.356,3	35.173,3	38.299,8	41.421,8	44.813,5	47.218,5	50.165,3	53.168,6	56.781,6
CATALUÑA	80.531,3	85.250,3	90.754,3	97.929,8	107.542,5	118.787,5	125.549,5	132.986,7	141.644,3	156.459,2
C.VALENCIANA	45.029,6	47.801,6	51.192,7	54.870,1	60.193,5	66.195,7	71.055,8	75.358,5	80.306,0	87.601,3
EXTREMADURA	10.239,1	10.985,1	11.596,6	12.646,3	14.094,2	15.344,7	16.296,7	16.971,2	17.967,4	20.786,7
GALICIA	28.951,7	30.453,6	32.797,5	35.628,0	40.272,5	42.909,6	45.275,7	48.065,7	51.269,1	53.987,6
MADRID	74.662,4	79.707,9	86.803,3	93.100,9	99.946,1	109.609,3	114.939,2	123.421,9	131.958,8	145.581,1
MURCIA	11.055,5	11.682,9	12.723,3	13.852,0	15.389,5	16.712,3	17.994,3	19.077,9	20.476,6	22.991,6
NAVARRA	7.089,7	7.279,7	7.839,3	8.358,6	8.957,5	9.961,5	10.669,8	11.263,1	11.936,9	13.585,5
PAÍS VASCO	30.478,9	32.191,5	33.889,9	36.420,6	38.348,4	42.002,1	43.408,8	45.347,2	47.491,3	52.777,9
RIOJA (LA)	3.284,5	3.525,7	3.746,3	4.081,3	4.506,0	4.944,9	5.353,6	5.637,2	6.039,3	6.563,0
CEUTA	1.185,8	1.251,5	1.287,5	1.407,6	1.459,9	1.554,7	1.602,1	1.703,3	1.795,9	2.075,0
MELILLA	1.084,2	1.199,0	1.205,6	1.270,6	1.390,3	1.505,9	1.642,4	1.717,2	1.827,2	2.098,1
TOTAL	476.200,8	504.851,4	539.320,3	583.236,5	635.644,0	695.991,1	736.398,1	780.981,3	831.746,9	904.728,0

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	2003	2004
ANDALUCÍA	49.099,3	53.605,8	59.067,0	63.572,6	69.068,1	77.149,0	84.582,3	88.134,0	93.251,3	98.778,9
ARAGÓN	15.083,2	16.053,7	17.658,0	18.283,8	19.412,2	20.621,4	22.023,2	23.225,3	24.721,6	27.122,8
ASTURIAS	8.375,8	8.864,3	9.540,7	9.529,1	10.155,2	10.701,1	11.660,0	11.904,8	12.340,8	13.076,0
BALEARES	10.971,4	11.782,6	12.624,1	13.212,5	14.832,8	15.889,0	16.562,6	15.925,7	16.382,5	17.491,3
CANARIAS	22.339,2	24.368,7	25.764,3	28.523,9	31.497,0	34.224,3	36.806,0	38.194,5	41.078,2	43.221,9
CANTABRIA	4.688,9	5.165,6	5.507,3	6.014,6	6.441,9	7.163,6	7.697,9	8.012,4	8.491,2	9.039,0
CAST. LA MANCHA	10.670,7	11.566,7	13.035,0	14.697,5	16.119,6	17.485,9	19.316,8	20.509,2	21.722,1	23.121,2
CAST.Y LEÓN	19.712,4	20.843,3	22.113,4	24.737,7	26.971,9	29.086,1	31.176,9	32.601,9	34.477,5	36.721,5
CATALUÑA	105.547,7	113.503,5	124.422,7	133.558,4	141.437,8	155.542,3	164.210,6	171.122,6	180.959,5	192.665,6
C.VALENCIANA	43.715,0	46.998,2	50.223,7	54.398,4	59.905,4	64.573,2	69.173,2	74.060,7	78.422,1	84.513,3
EXTREMADURA	4.303,9	4.529,8	5.017,5	5.247,2	5.962,4	6.475,9	6.801,4	7.238,5	7.689,0	8.044,3
GALICIA	21.920,8	24.157,8	26.908,4	28.739,6	29.503,2	33.447,1	35.651,0	37.587,6	39.967,9	41.539,4
MADRID	76.158,2	83.379,8	90.416,5	99.187,7	109.127,0	124.271,6	133.005,0	139.622,7	147.984,8	158.495,2
MURCIA	8.724,4	9.580,6	10.728,9	11.400,7	12.361,3	13.790,8	15.766,0	16.853,0	17.829,1	19.070,6
NAVARRA	8.567,2	9.152,5	10.096,8	11.107,2	12.018,9	13.106,6	13.153,6	13.809,5	14.592,8	15.714,8
PAÍS VASCO	25.633,5	26.930,1	30.890,7	33.543,2	35.836,0	39.919,0	41.694,8	44.462,3	46.859,9	49.232,7
RIOJA (LA)	3.291,4	3.598,1	3.823,6	4.349,4	4.616,4	4.874,3	5.217,2	5.540,2	5.863,1	6.270,9
CEUTA	74,9	108,9	137,2	124,2	145,6	202,3	232,3	228,5	244,6	258,7
MELILLA	193,8	262,2	287,0	323,9	320,6	299,1	289,5	329,1	353,4	371,0
TOTAL	439.071,7	474.452,2	518.262,8	560.551,6	605.733,3	668.822,6	715.020,3	749.362,5	793.231,4	844.749,1

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	2003	2004
ANDALUCÍA	55.782,7	60.115,6	65.835,8	72.024,2	78.574,6	88.834,3	95.829,8	99.621,0	105.337,9	111.331,0
ARAGÓN	15.128,0	16.065,9	17.318,0	18.323,8	19.871,4	21.300,2	22.699,2	23.861,3	25.543,0	28.563,8
ASTURIAS	9.074,8	9.636,4	10.473,5	10.812,8	12.068,3	12.817,0	13.803,5	14.043,5	14.455,3	15.285,7
BALEARES	9.089,4	9.689,7	10.444,9	10.921,0	12.862,2	14.141,9	14.945,4	14.363,6	14.980,2	16.184,3
CANARIAS	23.325,2	25.346,1	26.670,1	29.799,3	33.032,7	36.210,9	38.692,6	40.368,9	44.158,5	46.412,6
CANTABRIA	4.742,8	5.255,5	5.657,3	6.264,5	6.714,1	7.493,2	8.203,4	8.596,3	9.151,1	10.108,3
CAST. LA MANCHA	13.366,2	14.172,0	15.849,6	18.051,6	19.988,7	22.036,4	24.325,2	26.045,9	27.621,1	28.666,9
CAST.Y LEÓN	22.703,2	23.359,2	24.861,2	28.305,7	31.303,2	33.732,8	36.230,4	38.177,9	40.469,4	43.103,6
CATALUÑA	97.132,6	104.158,7	113.432,0	122.261,5	130.853,9	145.642,8	153.037,4	158.780,6	168.517,9	185.718,6
C.VALENCIANA	42.161,6	45.403,0	48.115,2	52.345,7	57.819,7	62.499,8	66.345,5	70.567,5	74.764,9	81.710,1
EXTREMADURA	5.904,0	6.213,4	6.812,4	7.368,0	8.708,4	9.351,7	9.932,4	10.192,6	10.752,3	12.898,2
GALICIA	25.207,8	26.863,9	29.759,2	32.126,5	34.603,5	38.748,7	41.017,4	43.454,5	46.431,8	47.537,7
MADRID	71.407,9	78.212,7	84.814,8	93.252,9	103.289,4	119.277,5	126.764,2	133.348,3	141.402,9	155.040,9
MURCIA	9.136,3	9.993,0	11.174,3	12.026,7	13.411,0	14.852,1	16.829,3	17.858,1	19.040,3	21.250,1
NAVARRA	7.568,8	8.011,9	8.821,4	9.711,2	10.682,2	11.665,9	11.827,6	12.389,9	13.102,9	14.827,4
PAÍS VASCO	24.144,2	25.076,8	28.561,8	31.308,7	33.397,2	37.744,3	38.833,8	41.048,8	43.302,0	47.560,8
RIOJA (LA)	2.967,8	3.240,6	3.401,3	3.997,3	4.323,7	4.716,6	5.060,7	5.383,3	5.746,6	6.212,0
CEUTA	480,1	541,8	559,0	572,9	574,0	630,1	633,6	644,4	684,1	880,1
MELILLA	564,3	697,0	675,0	722,3	756,1	761,4	793,9	841,1	884,9	1.086,0
TOTAL	439.887,7	472.053,2	513.236,8	560.196,6	612.834,3	682.457,6	725.805,3	759.587,5	806.347,1	874.378,1

TABLA Nº 23

SALDO DE OPERACIONES EXTERNAS EN BIENES Y SERVICIOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	-6.683,4	-6.509,8	-6.768,8	-8.451,6	-9.506,5	-11.685,3	-11.247,5	-11.487,0	-12.086,6	-12.552,1
ARAGÓN	-44,8	-12,2	340,0	-40,0	-459,2	-678,8	-676,0	-636,0	-821,4	-1.441,0
ASTURIAS	-699,0	-772,1	-932,8	-1.283,7	-1.913,1	-2.115,9	-2.143,5	-2.138,7	-2.114,5	-2.209,7
BALEARES	1.882,0	2.092,9	2.179,2	2.291,5	1.970,6	1.747,1	1.617,2	1.562,1	1.402,3	1.307,0
CANARIAS	-986,0	-977,4	-905,8	-1.275,4	-1.535,7	-1.986,6	-1.886,6	-2.174,4	-3.080,3	-3.190,7
CANTABRIA	-53,9	-89,9	-150,0	-249,9	-272,2	-329,6	-505,5	-583,9	-659,9	-1.069,3
CAST. LA MANCHA	-2.695,5	-2.605,3	-2.814,6	-3.354,1	-3.869,1	-4.550,5	-5.008,4	-5.536,7	-5.899,0	-5.545,7
CAST.Y LEÓN	-2.990,8	-2.515,9	-2.747,8	-3.568,0	-4.331,3	-4.646,7	-5.053,5	-5.576,0	-5.991,9	-6.382,1
CATALUÑA	8.415,1	9.344,8	10.990,7	11.296,9	10.583,9	9.899,5	11.173,2	12.342,0	12.441,6	6.947,0
C.VALENCIANA	1.553,4	1.595,2	2.108,5	2.052,7	2.085,7	2.073,4	2.827,7	3.493,2	3.657,2	2.803,2
EXTREMADURA	-1.600,1	-1.683,6	-1.794,9	-2.120,8	-2.746,0	-2.875,8	-3.131,0	-2.954,1	-3.063,3	-4.853,9
GALICIA	-3.287,0	-2.706,1	-2.850,8	-3.386,9	-5.100,3	-5.301,6	-5.366,4	-5.866,9	-6.463,9	-5.998,3
MADRID	4.750,3	5.167,1	5.601,7	5.934,8	5.837,6	4.994,1	6.240,8	6.274,4	6.581,9	3.454,3
MURCIA	-411,9	-412,4	-445,4	-626,0	-1.049,7	-1.061,3	-1.063,3	-1.005,1	-1.211,2	-2.179,5
NAVARRA	998,4	1.140,6	1.275,4	1.396,0	1.336,7	1.440,7	1.326,0	1.419,6	1.489,9	887,4
PAÍS VASCO	1.489,3	1.853,3	2.328,9	2.234,5	2.438,8	2.174,7	2.861,0	3.413,5	3.557,9	1.671,9
RIOJA (LA)	323,6	357,5	422,3	352,1	292,7	157,7	156,5	156,9	116,5	58,9
CEUTA	-405,2	-432,9	-421,8	-448,7	-428,4	-427,8	-401,3	-415,9	-439,5	-621,4
MELILLA	-370,5	-434,8	-388,0	-398,4	-435,5	-462,3	-504,4	-512,0	-531,5	-715,0
TOTAL	-816,0	2.399,0	5.026,0	355,0	-7.101,0	-13.635,0	-10.785,0	-10.225,0	-13.115,7	-29.629,0

TABLA Nº 24

DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	45.943,6	49.269,2	52.276,3	55.778,7	59.591,3	63.498,3	67.730,9	71.083,0	75.297,2	79.196,3
ARAGÓN	11.436,3	12.407,6	12.828,5	13.774,5	14.761,6	15.540,3	16.206,3	16.944,9	17.970,4	18.652,5
ASTURIAS	8.372,4	8.870,1	9.347,3	9.903,9	10.238,6	10.473,4	11.041,2	11.325,4	11.843,9	12.023,7
BALEARES	7.622,0	8.303,8	8.736,0	9.214,6	9.790,2	11.056,0	11.657,4	11.782,1	12.418,3	12.864,9
CANARIAS	12.281,8	13.201,1	14.104,2	15.101,4	16.443,1	16.917,0	17.930,5	18.947,3	20.161,4	21.037,5
CANTABRIA	4.261,0	4.601,3	4.709,9	4.969,3	5.354,8	5.679,6	6.085,6	6.322,1	6.747,5	7.055,6
CAST. LA MANCHA	13.017,6	13.877,8	14.645,4	15.489,4	16.737,2	17.602,6	18.562,8	19.171,1	20.200,9	21.210,1
CAST.Y LEÓN	21.668,4	22.921,7	23.882,8	25.435,5	26.952,8	28.969,0	30.085,6	31.678,2	33.393,3	35.002,4
CATALUÑA	59.556,6	63.274,0	66.592,6	70.809,4	74.896,3	81.386,0	86.108,7	91.547,7	95.765,5	98.499,7
C.VALENCIANA	32.264,1	34.917,9	36.629,3	38.390,1	41.685,9	46.124,4	49.974,3	51.240,5	54.254,5	57.212,5
EXTREMADURA	6.384,1	6.793,6	7.108,2	7.556,7	8.267,3	9.024,2	9.519,4	9.935,3	10.526,1	11.057,8
GALICIA	19.306,5	20.951,7	22.303,8	23.705,4	25.634,4	27.219,5	28.548,2	29.352,6	30.957,7	32.455,2
MADRID	52.881,1	56.124,0	58.378,4	62.393,8	64.800,8	70.885,1	73.157,1	78.670,7	83.307,9	86.876,6
MURCIA	7.174,9	7.759,9	8.500,9	9.070,6	9.781,5	10.690,0	11.389,9	11.879,6	12.575,2	13.322,7
NAVARRA	5.399,8	5.605,0	5.914,7	6.256,6	6.558,2	7.064,5	7.337,1	7.700,5	8.047,6	8.438,0
PAÍS VASCO	21.939,3	23.635,2	24.780,3	26.144,5	27.188,8	29.093,2	30.077,5	31.521,1	32.529,5	33.751,7
RIOJA (LA)	2.552,1	2.776,8	2.942,6	3.126,4	3.312,9	3.492,2	3.721,9	3.870,2	4.081,5	4.306,9
CEUTA	594,8	602,2	627,4	677,9	733,1	780,5	835,0	879,0	918,6	965,7
MELILLA	548,3	576,7	586,3	621,4	683,1	730,9	818,1	875,6	946,1	995,4
TOTAL	342.895,8	365.073,4	387.707,3	410.923,5	439.763,0	474.281,1	497.232,5	525.287,3	531.943,1	554.925,2

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	2003	2004
ANDALUCÍA	8.837,7	8.824,4	9.092,7	9.716,9	10.750,1	12.247,3	13.283,6	14.554,7	15.353,5	17.418,5
ARAGÓN	1.633,7	1.750,8	1.845,4	1.956,8	2.026,6	2.188,1	2.320,7	2.506,5	2.671,6	2.999,1
ASTURIAS	2.187,8	2.225,5	2.390,6	2.518,5	2.465,5	2.880,0	2.978,4	3.106,4	3.299,2	3.681,9
BALEARES	1.474,2	1.538,5	1.576,2	1.669,9	1.674,8	1.678,8	1.717,3	1.695,7	1.792,8	1.979,6
CANARIAS	3.614,9	3.935,8	4.319,3	4.815,8	5.151,6	5.495,8	5.867,3	6.060,0	6.479,1	7.098,3
CANTABRIA	768,6	854,6	915,4	978,5	1.076,4	1.241,0	1.298,3	1.348,9	1.437,6	1.623,1
CAST. LA MANCHA	2.066,7	2.139,8	2.274,1	2.420,5	2.517,6	2.968,0	3.229,4	3.358,8	3.565,9	4.011,9
CAST.Y LEÓN	3.695,3	3.758,8	4.036,6	4.457,8	4.842,4	5.461,2	6.098,5	6.350,5	6.680,2	7.535,3
CATALUÑA	14.439,5	14.663,9	15.871,6	16.828,1	17.420,4	19.499,1	19.738,8	21.079,9	22.826,0	25.656,4
C.VALENCIANA	7.403,0	7.531,9	8.172,9	8.567,1	8.868,2	9.297,9	9.510,0	11.019,4	11.714,1	13.245,0
EXTREMADURA	1.247,1	1.272,9	1.323,5	1.386,3	1.460,6	1.654,9	1.744,3	1.772,4	1.889,4	2.124,6
GALICIA	2.967,9	3.207,3	3.766,1	4.178,3	4.694,3	4.966,7	5.350,8	5.938,0	6.370,4	7.241,2
MADRID	11.294,1	12.020,2	14.918,7	16.206,8	16.195,6	17.559,3	19.129,0	20.412,9	22.021,1	25.214,2
MURCIA	1.961,6	1.928,8	1.957,4	2.040,1	2.113,1	2.289,1	2.638,6	2.855,1	3.074,0	3.479,8
NAVARRA	1.560,6	1.569,5	1.752,3	1.871,7	1.955,2	2.376,3	2.483,2	2.585,0	2.778,6	3.153,0
PAÍS VASCO	5.097,5	5.097,6	5.430,6	5.986,1	6.131,4	6.850,9	7.129,5	7.335,7	7.811,7	8.835,8
RIOJA (LA)	605,8	633,3	682,2	711,8	713,9	745,6	834,1	903,4	966,2	1.088,9
CEUTA	139,4	148,8	157,1	189,6	193,0	216,6	231,0	259,3	276,6	309,8
MELILLA	129,7	136,4	151,7	164,8	173,4	185,8	190,8	196,8	209,1	232,9
TOTAL	61.431,0	64.606,0	67.888,0	74.159,0	74.125,0	80.970,0	88.853,0	94.472,0	121.217,1	136.929,3

TABLA Nº 26

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	7.150,3	8.037,9	9.194,6	10.030,2	11.397,6	13.423,8	14.583,1	16.639,5	18.015,5	19.963,4
ARAGÓN	2.538,5	2.733,1	3.141,3	3.416,4	3.876,6	4.290,7	4.686,0	4.951,7	5.362,7	5.930,0
ASTURIAS	895,3	928,2	981,6	1.125,4	1.263,2	1.666,3	1.856,7	2.334,5	2.524,4	2.772,3
BALEARES	2.871,7	3.067,5	3.408,8	3.968,6	4.619,4	4.875,0	5.407,5	6.009,3	6.488,0	7.088,1
CANARIAS	1.449,2	1.505,5	1.879,1	2.127,9	2.439,5	3.361,2	3.676,6	3.934,1	4.262,1	4.700,7
CANTABRIA	844,9	889,8	1.062,1	1.194,3	1.242,7	1.397,9	1.548,6	1.735,6	1.878,5	2.077,4
CAST. LA MANCHA	2.093,2	2.330,2	2.529,1	2.836,2	3.118,2	3.568,7	3.873,2	4.459,9	4.835,6	5.353,0
CAST.Y LEÓN	3.611,6	4.159,9	4.506,1	4.838,5	5.295,3	5.736,6	5.980,9	6.560,6	7.103,2	7.861,8
CATALUÑA	14.950,3	16.657,2	19.280,8	21.589,2	25.809,7	27.801,9	30.875,2	32.701,1	35.494,4	39.250,1
C.VALENCIANA	6.915,9	6.947,0	8.499,0	9.965,6	11.725,1	12.846,8	14.399,2	16.591,8	17.994,6	19.947,0
EXTREMADURA	1.007,8	1.235,0	1.370,0	1.582,5	1.620,3	1.789,8	1.902,0	2.309,4	2.488,6	2.750,4
GALICIA	3.390,3	3.588,5	3.876,8	4.357,4	4.843,5	5.421,8	6.010,3	6.908,2	7.477,1	8.292,9
MADRID	15.237,5	16.730,8	19.107,9	20.435,1	24.787,3	26.159,0	28.893,9	30.612,7	33.211,7	36.944,6
MURCIA	1.507,1	1.581,8	1.819,6	2.115,3	2.445,2	2.671,9	2.902,5	3.338,1	3.616,2	4.009,6
NAVARRA	1.127,7	1.245,8	1.447,7	1.626,3	1.780,8	1.961,4	2.175,5	2.397,2	2.600,6	2.881,9
PAÍS VASCO	4.931,4	5.312,0	6.007,9	6.524,5	7.467,0	8.232,7	9.062,8	9.903,9	10.708,0	11.862,3
RIOJA (LA)	450,2	473,1	543,8	595,2	771,9	864,8	954,1	1.020,5	1.108,1	1.226,1
CEUTA	46,4	67,6	81,2	91,4	105,4	129,8	134,8	149,1	161,2	178,1
MELILLA	35,7	51,1	79,6	86,0	98,3	126,9	129,1	132,8	140,5	154,8
TOTAL	71.058	77.571	88.751	98.509	114.655	127.105	139.528	150.997	165.471,0	183.244,5

TABLA Nº 27

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	100,00	103,43	104,52	106,37	109,53	113,95	118,37	122,38	126,75	131,33
ARAGÓN	100,00	103,42	105,61	108,07	112,14	116,17	120,51	124,34	128,01	132,19
ASTURIAS	100,00	102,75	105,35	108,26	111,28	115,54	119,33	123,19	127,43	131,70
BALEARES	100,00	103,50	106,30	109,54	113,14	117,76	122,54	127,26	131,62	136,54
CANARIAS	100,00	103,21	105,46	108,34	112,09	116,65	121,24	125,77	129,95	134,68
CANTABRIA	100,00	103,14	105,45	108,11	112,06	116,44	120,38	124,35	128,32	132,94
CAST. LA MANCHA	100,00	102,91	104,80	106,98	110,14	114,10	118,30	122,03	125,99	130,30
CAST.Y LEÓN	100,00	103,21	105,24	107,94	110,85	114,62	118,70	122,50	126,41	130,61
CATALUÑA	100,00	103,52	106,06	108,65	111,51	116,13	120,43	124,63	128,93	133,70
C.VALENCIANA	100,00	103,22	106,26	108,99	111,92	116,57	121,05	125,38	129,85	134,55
EXTREMADURA	100,00	102,81	104,18	106,09	108,85	113,38	117,54	121,24	125,18	129,41
GALICIA	100,00	103,17	105,44	107,99	111,29	115,19	119,14	123,80	127,76	132,35
MADRID	100,00	103,47	106,19	109,09	112,04	116,57	120,95	125,39	129,70	134,70
MURCIA	100,00	102,93	105,28	106,59	109,39	113,50	117,63	121,48	125,43	129,85
NAVARRA	100,00	103,41	106,52	109,63	112,36	117,23	121,40	125,36	129,30	133,68
PAÍS VASCO	100,00	103,55	106,57	109,48	112,45	117,16	121,32	125,34	129,12	133,81
RIOJA (LA)	100,00	103,39	105,32	108,05	110,45	114,37	118,51	122,49	125,89	130,29
CEUTA	100,00	103,24	105,12	109,68	112,78	114,86	119,26	123,33	127,20	131,29
MELILLA	100,00	103,17	105,26	109,57	112,73	114,47	118,84	122,89	126,66	130,64
TOTAL	100,00	103,34	105,69	108,26	111,33	115,75	120,05	124,22	128,41	133,06

TABLA N° 28

INDICES DE PRECIOS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS DE SUBVENCIONES
BASE 1995 = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	100,00	103,62	104,96	107,80	110,85	115,32	119,80	124,09	128,60	134,21
ARAGÓN	100,00	103,60	106,04	109,53	113,58	117,65	122,05	126,19	129,85	134,72
ASTURIAS	100,00	102,92	105,77	109,67	112,73	117,06	120,93	125,10	129,40	135,20
BALEARES	100,00	103,66	106,72	110,96	114,51	119,14	124,00	129,04	133,48	139,80
CANARIAS	100,00	103,40	105,84	109,64	113,41	118,05	122,63	127,43	131,72	137,88
CANTABRIA	100,00	103,32	105,85	109,52	113,43	117,85	121,82	126,08	130,11	136,11
CAST. LA MANCHA	100,00	103,11	105,19	108,30	111,40	115,39	119,62	123,61	127,71	133,37
CAST.Y LEÓN	100,00	103,35	105,63	109,29	112,14	115,96	120,05	124,13	128,12	133,63
CATALUÑA	100,00	103,72	106,53	110,09	112,93	117,59	121,95	126,46	130,80	136,96
C.VALENCIANA	100,00	103,41	106,70	110,40	113,27	117,98	122,51	127,14	131,66	137,73
EXTREMADURA	100,00	102,98	104,60	107,50	110,21	114,76	118,99	122,96	126,94	132,49
GALICIA	100,00	103,33	105,89	109,44	112,69	116,60	120,69	125,74	129,73	135,72
MADRID	100,00	103,64	106,62	110,51	113,40	117,97	122,41	127,14	131,49	137,88
MURCIA	100,00	103,10	105,69	107,95	110,71	114,90	119,10	123,38	127,46	133,22
NAVARRA	100,00	103,58	106,95	111,05	113,73	118,64	122,85	127,14	131,18	136,83
PAÍS VASCO	100,00	103,73	107,01	110,89	113,79	118,55	122,84	127,21	131,08	137,18
RIOJA (LA)	100,00	103,55	105,74	109,42	111,76	115,72	119,90	124,14	127,60	133,33
CEUTA	100,00	103,40	105,47	110,66	113,36	115,19	119,61	124,21	128,10	133,48
MELILLA	100,00	103,25	105,72	111,04	113,96	115,73	120,26	124,78	128,38	133,70
TOTAL	100,00	103,53	106,13	109,66	112,67	117,13	121,52	126,01	130,26	136,22

TABLA Nº 29

INDICES DE PRECIOS RELATIVOS DEL CONSUMO (IPC)
MEDIA ANUAL MEDIA ESPAÑOLA = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	98,75	98,86	98,60	98,51	98,20	98,00	98,12	97,98	97,92	97,86
ARAGÓN	97,23	97,38	97,53	97,45	97,56	97,41	97,18	97,30	97,22	96,95
ASTURIAS	99,35	99,44	99,35	99,82	100,06	99,85	99,54	99,28	99,22	99,10
BALEARES	102,17	102,64	103,08	103,35	103,29	103,49	103,85	104,09	104,04	103,75
CANARIAS	97,58	97,59	97,83	98,16	98,08	97,78	97,82	96,97	96,24	95,52
CANTABRIA	99,39	99,63	99,67	99,77	99,75	99,61	99,79	99,64	99,34	99,06
CAST. LA MANCHA	92,77	92,63	92,49	92,16	91,86	91,85	91,68	91,58	91,42	91,47
CAST.Y LEÓN	96,16	96,31	96,39	96,13	96,14	96,19	95,97	95,91	95,61	95,39
CATALUÑA	102,95	102,76	103,01	102,83	103,36	103,39	103,49	103,62	104,13	104,57
C.VALENCIANA	100,60	100,83	100,78	100,91	100,87	100,90	100,91	100,79	100,66	100,62
EXTREMADURA	93,40	93,07	92,99	92,69	92,17	91,35	91,44	91,02	90,54	90,06
GALICIA	95,67	95,90	95,46	95,65	95,88	95,78	95,66	95,94	95,98	95,95
MADRID	103,44	103,13	102,99	102,97	102,77	102,79	102,57	102,62	102,6	102,56
MURCIA	97,41	97,26	97,61	97,96	98,38	98,69	98,57	98,52	99,15	99,47
NAVARRA	102,71	102,71	102,86	102,90	103,07	103,23	103,22	103,46	103,49	103,47
PAÍS VASCO	103,75	103,88	104,29	104,60	104,79	104,90	105,43	105,58	105,36	105,35
RIOJA (LA)	101,82	101,75	102,42	102,68	102,86	103,33	103,24	103,39	103,70	103,47
CEUTA	94,63	94,47	94,75	95,06	94,37	94,28	94,74	94,51	94,96	95,39
MELILLA	95,08	95,55	95,27	96,37	95,67	95,60	95,38	95,16	95,50	96,37
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA N° 30

INDICE GENERAL DE LOS PRECIOS DE MERCADO
BASE 1995 = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	100,00	103,45	104,56	106,49	109,65	114,08	118,49	122,53	126,92	131,60
ARAGÓN	100,00	103,43	105,64	108,19	112,26	116,30	120,64	124,49	128,17	132,42
ASTURIAS	100,00	102,76	105,37	108,35	111,38	115,65	119,44	123,32	127,58	131,96
BALEARES	100,00	103,52	106,36	109,73	113,34	117,97	122,75	127,51	131,89	137,02
CANARIAS	100,00	103,21	105,47	108,37	112,13	116,69	121,29	125,83	130,01	134,80
CANTABRIA	100,00	103,16	105,48	108,23	112,18	116,56	120,49	124,50	128,47	133,23
CAST. LA MANCHA	100,00	102,93	104,83	107,09	110,25	114,21	118,41	122,17	126,15	130,59
CAST.Y LEÓN	100,00	103,22	105,26	108,04	110,96	114,73	118,80	122,63	126,55	130,87
CATALUÑA	100,00	103,54	106,10	108,78	111,65	116,28	120,58	124,82	129,12	134,05
C.VALENCIANA	100,00	103,23	106,30	109,11	112,04	116,70	121,18	125,54	130,03	134,87
EXTREMADURA	100,00	102,83	104,22	106,23	108,99	113,52	117,68	121,41	125,36	129,73
GALICIA	100,00	103,18	105,48	108,11	111,42	115,32	119,27	123,98	127,94	132,68
MADRID	100,00	103,48	106,21	109,19	112,14	116,67	121,05	125,52	129,83	134,95
MURCIA	100,00	102,94	105,32	106,71	109,52	113,64	117,77	121,66	125,63	130,19
NAVARRA	100,00	103,42	106,55	109,73	112,46	117,33	121,50	125,49	129,44	133,93
PAÍS VASCO	100,00	103,56	106,60	109,59	112,56	117,27	121,45	125,50	129,30	134,13
RIOJA (LA)	100,00	103,40	105,34	108,15	110,54	114,47	118,61	122,61	126,01	130,53
CEUTA	100,00	103,25	105,14	109,74	112,82	114,89	119,28	123,39	127,26	131,45
MELILLA	100,00	103,17	105,29	109,66	112,80	114,54	118,92	123,01	126,77	130,84
TOTAL	100,00	103,36	105,73	108,38	111,45	115,87	120,17	124,38	128,57	133,35

TABLA Nº 31

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	58.599,2	60.475,3	63.804,8	67.098,7	70.069,1	73.521,4	76.321,8	78.729,2	80.256,9	82.655,7
ARAGÓN	14.937,1	15.117,8	15.536,1	16.205,4	16.652,2	17.165,1	17.475,1	17.812,0	18.373,2	18.884,0
ASTURIAS	11.246,3	11.189,9	11.478,0	11.788,7	11.686,8	12.132,7	12.462,2	12.720,7	12.901,2	13.197,3
BALEARES	10.625,4	11.717,1	12.048,3	12.551,4	12.923,8	13.562,9	13.989,9	14.017,7	14.191,5	14.396,7
CANARIAS	17.363,6	19.558,8	20.835,9	21.906,6	22.850,4	23.405,3	23.869,1	24.133,8	24.763,1	25.321,5
CANTABRIA	5.585,5	5.685,9	5.834,0	6.035,9	6.196,4	6.525,7	6.804,9	6.902,8	7.133,7	7.325,8
CAST. LA MANCHA	16.415,1	16.893,6	17.569,9	18.256,2	18.947,1	19.727,2	20.382,7	20.853,0	21.224,6	21.808,7
CAST.Y LEÓN	27.872,1	28.430,4	29.218,2	30.371,9	31.309,3	32.746,6	33.269,7	33.947,4	34.632,3	35.662,9
CATALUÑA	84.024,9	85.490,7	89.216,2	92.829,2	96.625,7	100.910,9	103.146,8	105.452,3	107.358,1	109.971,8
C.VALENCIANA	43.902,3	46.412,2	48.400,2	50.086,4	52.728,7	55.343,9	57.595,9	58.868,7	60.070,0	61.822,7
EXTREMADURA	8.244,9	8.454,8	8.765,5	9.187,9	9.599,0	10.114,8	10.372,1	10.691,7	10.927,4	11.235,2
GALICIA	24.407,2	25.321,8	26.650,3	27.829,5	29.170,3	29.977,0	30.863,5	31.291,7	32.054,0	32.941,8
MADRID	76.599,2	77.307,9	81.315,4	84.264,9	87.030,4	90.917,6	93.022,3	95.562,2	98.186,6	101.416,9
MURCIA	10.078,0	10.387,3	11.057,4	11.687,3	12.183,7	12.812,9	13.397,4	13.812,4	14.185,3	14.615,1
NAVARRA	7.793,6	7.842,0	8.237,7	8.536,2	8.731,0	9.244,9	9.397,4	9.585,1	9.782,9	10.101,5
PAÍS VASCO	30.677,4	30.590,0	31.362,6	32.214,6	32.736,4	34.069,9	34.389,7	35.048,9	35.515,0	36.467,4
RIOJA (LA)	3.482,3	3.672,9	3.856,4	3.984,5	4.190,5	4.294,0	4.475,6	4.542,9	4.665,3	4.794,5
CEUTA	753,4	713,8	750,4	801,3	832,3	890,2	919,1	948,9	966,9	992,6
MELILLA	688,6	685,1	720,0	733,2	777,0	835,0	879,0	896,1	928,0	951,8
TOTAL	453.296,1	465.947,3	486.657,3	506.369,8	525.240,1	548.198,0	563.034,2	575.817,5	588.116,0	604.563,9

TABLA Nº 32

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	57.060,1	59.050,3	62.372,7	65.674,9	68.835,3	72.246,1	75.016,2	77.533,7	79.149,3	81.539,3
ARAGÓN	14.519,7	14.732,3	15.153,1	15.826,5	16.327,7	16.826,4	17.124,4	17.493,7	18.079,6	18.585,3
ASTURIAS	10.861,0	10.832,7	11.125,5	11.471,7	11.412,4	11.855,1	12.177,4	12.461,3	12.662,0	12.963,8
BALEARES	10.356,0	11.468,4	11.802,2	12.299,2	12.709,5	13.338,2	13.761,2	13.809,0	13.999,7	14.205,1
CANARIAS	16.932,8	19.159,6	20.438,5	21.508,6	22.508,4	23.040,3	23.491,6	23.790,1	24.444,7	25.008,8
CANTABRIA	5.437,4	5.548,9	5.698,1	5.900,9	6.080,2	6.404,0	6.681,2	6.790,1	7.027,1	7.222,0
CAST. LA MANCHA	15.945,3	16.458,3	17.135,8	17.831,5	18.577,8	19.340,6	19.986,7	20.490,7	20.889,8	21.468,2
CAST.Y LEÓN	27.107,1	27.723,6	28.515,6	29.679,8	30.706,3	32.117,5	32.627,3	33.361,0	34.092,4	35.110,7
CATALUÑA	81.777,1	83.420,4	87.168,2	90.796,9	94.887,5	99.120,5	101.318,5	103.800,9	105.832,6	108.435,8
C.VALENCIANA	42.752,9	45.345,5	47.347,5	49.041,9	51.829,7	54.403,4	56.646,5	58.008,4	59.278,1	61.021,0
EXTREMADURA	7.945,3	8.176,7	8.487,1	8.915,6	9.360,8	9.880,5	10.133,1	10.472,8	10.725,4	11.039,9
GALICIA	23.646,7	24.619,1	25.953,4	27.143,6	28.578,0	29.372,6	30.248,1	30.733,7	31.535,9	32.524,8
MADRID	74.735,4	75.588,3	79.614,9	82.572,6	85.583,9	89.430,5	91.495,2	94.186,3	96.921,8	100.132,4
MURCIA	9.761,7	10.093,8	10.765,9	11.400,4	11.934,8	12.553,5	13.132,8	13.572,4	13.964,6	14.389,7
NAVARRA	7.602,0	7.664,6	8.062,1	8.367,3	8.585,5	9.090,6	9.239,2	9.442,6	9.651,3	9.968,3
PAÍS VASCO	29.885,4	29.858,3	30.639,7	31.502,4	32.123,7	33.443,2	33.748,2	34.464,0	34.974,6	35.967,9
RIOJA (LA)	3.379,0	3.577,6	3.761,5	3.888,9	4.107,7	4.206,1	4.385,8	4.461,1	4.590,1	4.718,8
CEUTA	735,1	696,9	733,6	785,1	818,2	875,8	904,4	935,5	954,6	980,1
MELILLA	674,8	672,4	707,4	721,0	766,4	824,3	868,0	886,0	918,5	942,3
TOTAL	441.114,8	454.687,7	475.482,8	495.328,8	515.733,8	538.369,2	552.985,8	566.693,3	579.692,1	596.224,2

TABLA Nº 33

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

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	61.931,6	64.291,4	68.080,4	71.819,3	75.680,9	79.420,1	82.120,3	84.978,1	87.063,6	90.065,9
ARAGÓN	15.608,5	15.875,3	16.395,7	17.204,2	17.831,5	18.426,7	18.692,9	19.071,2	19.768,2	20.415,3
ASTURIAS	11.455,5	11.465,4	11.833,2	12.252,8	12.263,9	12.751,4	13.071,8	13.388,1	13.647,2	14.001,6
BALEARES	11.967,9	13.120,7	13.604,2	14.262,8	14.956,6	15.680,0	16.062,1	16.056,8	16.374,8	16.686,9
CANARIAS	17.345,9	19.597,6	20.929,8	22.071,0	23.139,2	23.747,5	24.269,7	24.607,0	25.335,8	25.964,8
CANTABRIA	5.874,5	5.997,6	6.186,8	6.440,0	6.649,1	7.003,5	7.277,5	7.417,0	7.697,8	7.944,5
CAST. LA MANCHA	17.177,5	17.756,1	18.555,0	19.391,2	20.344,5	21.209,8	21.827,5	22.429,5	22.988,5	23.728,5
CAST.Y LEÓN	28.975,3	29.703,3	30.665,3	32.062,3	33.323,5	34.893,3	35.366,6	36.247,1	37.155,7	38.430,5
CATALUÑA	88.946,4	90.963,6	95.390,3	99.829,1	105.046,3	109.759,6	112.106,2	115.149,3	118.147,4	121.658,1
C.VALENCIANA	46.583,0	49.318,4	51.641,5	53.731,3	57.135,7	59.965,5	62.327,0	63.863,6	65.611,1	67.834,5
EXTREMADURA	8.639,0	8.951,5	9.350,3	9.866,2	10.373,0	10.938,4	11.173,5	11.574,6	11.900,7	12.300,6
GALICIA	25.664,7	26.727,1	28.244,4	29.668,4	31.368,2	32.325,3	33.162,5	33.774,7	34.782,9	36.025,2
MADRID	79.412,7	80.517,5	85.018,0	88.482,3	92.293,3	96.290,7	98.513,2	101.472,3	104.828,0	108.647,8
MURCIA	10.643,6	11.011,3	11.763,8	12.521,8	13.216,1	13.902,6	14.470,8	14.979,4	15.471,1	16.020,0
NAVARRA	8.088,1	8.178,0	8.620,0	8.985,6	9.252,0	9.798,3	9.939,4	10.185,9	10.447,6	10.831,6
PAÍS VASCO	31.968,2	32.029,3	33.025,7	34.121,8	34.988,2	36.440,7	36.833,4	37.746,2	38.511,5	39.779,2
RIOJA (LA)	3.608,1	3.814,0	4.019,5	4.171,4	4.424,0	4.537,5	4.711,9	4.805,3	4.959,9	5.125,0
CEUTA	780,6	744,0	784,8	839,5	876,6	939,0	966,6	1.001,6	1.024,9	1.056,2
MELILLA	713,7	712,4	751,1	766,3	819,5	879,6	922,3	943,7	980,2	1.008,9
TOTAL	475.384,8	490.774,5	514.859,8	538.487,3	563.982,1	588.909,5	603.815,2	619.691,4	636.696,9	657.525,1

TABLA Nº 34

ÍNDICE DE CONVERGENCIA CON EUROPA
ÍNDICE DE CONVERGENCIA DE RENTA INTERIOR POR HABITANTE EN PODER DE COMPRA
MEDIA EUR 15 = 100

COMUNIDADES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ANDALUCÍA	58,90	60,09	60,91	60,54	63,66	65,15	67,77	69,57	70,21	71,28
ARAGÓN	90,79	94,37	94,62	94,88	99,19	98,47	102,30	103,03	104,39	104,73
ASTURIAS	71,13	71,88	72,66	72,07	72,42	73,57	76,82	79,01	80,17	80,40
BALEARES	103,84	105,24	102,44	101,62	104,57	106,58	104,28	100,97	101,20	101,97
CANARIAS	75,47	77,05	78,32	77,20	80,40	79,56	80,38	80,27	81,55	82,53
CANTABRIA	75,22	77,97	78,27	77,90	81,32	82,93	85,81	86,93	88,76	90,14
CAST. LA MANCHA	73,09	74,84	75,38	74,99	78,72	79,74	81,94	82,37	82,61	83,53
CAST.Y LEÓN	80,50	82,58	82,96	83,58	87,13	88,91	91,72	94,09	95,84	97,89
CATALUÑA	95,00	96,93	98,28	98,10	101,49	103,39	106,29	106,75	105,93	105,23
C.VALENCIANA	78,31	79,25	80,98	79,94	84,62	86,18	88,87	89,42	89,55	90,73
EXTREMADURA	58,16	60,43	60,70	60,96	64,35	67,16	69,44	72,13	74,12	76,10
GALICIA	65,83	68,34	70,68	70,91	75,26	75,68	78,96	80,58	82,10	84,10
MADRID	102,59	105,29	108,79	108,23	112,02	112,44	112,22	113,00	113,38	114,85
MURCIA	67,37	68,08	69,62	68,85	71,40	72,14	73,57	73,89	73,33	74,00
NAVARRA	101,09	100,73	103,20	102,17	103,94	106,80	106,86	107,39	107,95	110,02
PAÍS VASCO	98,53	100,86	101,86	101,18	103,86	105,65	107,92	110,03	110,91	112,98
RIOJA (LA)	90,05	93,20	94,81	93,97	98,77	97,68	100,09	99,03	98,87	99,79
CEUTA	79,55	79,47	78,22	78,93	82,22	83,65	86,21	90,66	92,40	94,50
MELILLA	85,66	87,05	87,16	83,57	88,06	88,06	89,52	92,52	96,20	97,86
TOTAL	80,65	82,46	83,84	83,45	86,95	88,20	90,41	91,52	92,07	93,08

TABLA Nº 35

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 1995
TASA DE VARIACIÓN SOBRE EL AÑO ANTERIOR

COMUNIDADES	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TASA MEDIA ANUAL 1995-2004
ANDALUCÍA	3,81	5,89	5,49	5,38	4,94	3,40	3,48	2,45	3,45	3,86
ARAGÓN	1,71	3,28	4,93	3,65	3,34	1,44	2,02	3,65	3,27	2,66
ASTURIAS	0,09	3,21	3,55	0,09	3,98	2,51	2,42	1,94	2,60	1,96
BALEARES	9,63	3,69	4,84	4,86	4,84	2,44	-0,03	1,98	1,91	3,54
CANARIAS	12,98	6,80	5,45	4,84	2,63	2,20	1,39	2,96	2,48	4,30
CANTABRIA	2,10	3,15	4,09	3,25	5,33	3,91	1,92	3,79	3,20	3,05
CAST. LA MANCHA	3,37	4,50	4,51	4,92	4,25	2,91	2,76	2,49	3,22	3,29
CAST.Y LEÓN	2,51	3,24	4,56	3,93	4,71	1,36	2,49	2,51	3,43	2,80
CATALUÑA	2,27	4,87	4,65	5,23	4,49	2,14	2,71	2,60	2,97	3,20
C.VALENCIANA	5,87	4,71	4,05	6,34	4,95	3,94	2,47	2,74	3,39	3,88
EXTREMADURA	3,62	4,46	5,52	5,14	5,45	2,15	3,59	2,82	3,36	3,62
GALICIA	4,14	5,68	5,04	5,73	3,05	2,59	1,85	2,99	3,57	3,44
MADRID	1,39	5,59	4,07	4,31	4,33	2,31	3,00	3,31	3,64	3,13
MURCIA	3,45	6,83	6,44	5,54	5,19	4,09	3,51	3,28	3,55	4,24
NAVARRA	1,11	5,40	4,24	2,96	5,90	1,44	2,48	2,57	3,68	2,88
PAÍS VASCO	0,19	3,11	3,32	2,54	4,15	1,08	2,48	2,03	3,29	2,09
RIOJA (LA)	5,71	5,39	3,78	6,06	2,57	3,84	1,98	3,22	3,33	3,60
CEUTA	-4,69	5,48	6,97	4,42	7,12	2,94	3,62	2,33	3,05	3,07
MELILLA	-0,18	5,43	2,02	6,94	7,33	4,85	2,32	3,87	2,93	3,59
TOTAL	3,24	4,91	4,59	4,73	4,42	2,53	2,63	2,74	3,27	3,30

RECUADRO GRÁFICO:**El centro de gravedad de la Economía Española. Evolución entre 1995 y 2003**

Partiendo de la metodología aplicada en 1968 por el profesor Ramón Tamames y los trabajos elaborados en FUNCAS, hemos procedido a calcular la evolución del centro de gravedad de la economía española entre los años 1995 y 2003, referido a las tres magnitudes económicas fundamentales que se citan:

1. Según el desarrollo económico peninsular, calculado con respecto al VAB provincial.
2. Según la renta familiar disponible provincial.
3. Según el consumo familiar privado provincial.

1. CENTRO DE GRAVEDAD ECONÓMICO PENINSULAR

Se utiliza como referencia el valor añadido bruto generado en las distintas provincias españolas. El centro de gravedad del desarrollo económico peninsular ha evolucionado entre 1995 y 2003 con una tendencia similar desde 1995 con respecto al norte de España, pero reduciendo la tendencia observada hasta el año 2000 en la aproximación al este, que se ha reducido moderadamente en los tres últimos años.

La tendencia a acercarse a Madrid desde el norte fue constante en ocho años, terminando por aproximarse a poco más de 21 kilómetros al norte de la capital, acercándose 8,30 kilómetros desde 1995. Es evidente que en la economía española pierden peso las provincias norteñas, ganándolo las del sur.

En cuanto a la evolución hacia el este de Madrid, fue menor en el período, limitándose a 1,02 kilómetros, pero retrocediendo 0,49 kilómetros en 2003 respecto a 2000.

Parece que el efecto económico de la ruptura de la "raya de Portugal" ha mejorado el desarrollo de las provincias españolas limítrofes con el país vecino, con unos efectos positivos en aquellos territorios.

El resultado final es que el centro de gravedad peninsular de la producción económica ubicado sobre la provincia de Guadalajara, se ha situado próximo a Sacedón.

La evolución hacia el sur del centro de gravedad peninsular, se explica por el relativo retroceso económico y demográfico de la cornisa cantábrica, fundamentalmente de Asturias y el País Vasco. Hacia el sur, empuja fuertemente el área de Madrid, Guadalajara y Toledo y, también el desarrollo del área mediterránea andaluza, especialmente por el turismo de la Costa del Sol y el asentamiento de la población inmigrante extranjera.

2. CENTRO DE GRAVEDAD DE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE

El centro de gravedad de la renta familiar disponible en 2003, se sitúa, respecto de 1995, 8,61 kilómetros más próximo a Madrid por el norte y 4,60 kilómetros más alejado por el este, lo que supone alguna diferencia en cuanto al centro de gravedad de la producción.

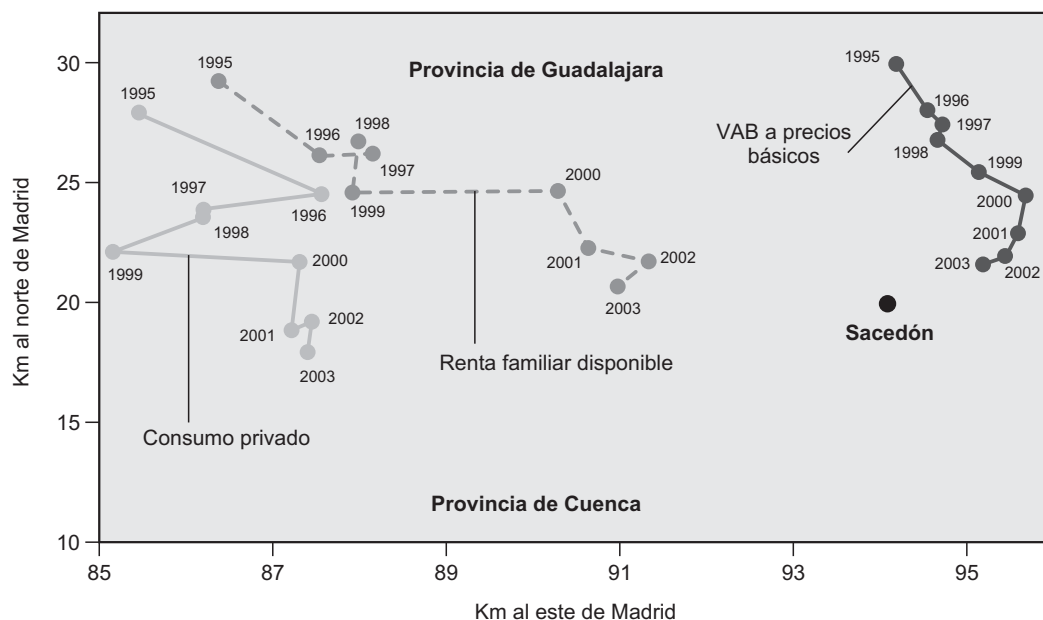
En general, la renta familiar de las provincias españolas más deprimidas mejora con respecto a su situación productiva como consecuencia de las transferencias públicas. En la medida que las provincias norteñas son más desarrolladas que las del sur, es evidente el peso en el centro de gravedad de las provincias sureñas y del oeste de España, explicando la diferencia en la situación de ambos centros de gravedad peninsular, que se ha confirmado en cuanto a la tendencia norte-sur, mientras que es poco significativa la este-oeste.

3. CENTRO DE GRAVEDAD DEL CONSUMO FAMILIAR PENINSULAR

El centro de gravedad del consumo privado familiar en el período 1995-2003 se sitúa 3,64 kilómetros al sur y 7,81 kilómetros hacia el oeste respecto al centro de gravedad de la producción peninsular, y 2,72 kilómetros al sur y 3,57 kilómetros al oeste del de la renta familiar disponible.

CENTROS DE GRAVEDAD DE LA ECONOMÍA PENINSULAR

Evolución en 1995-2003



El denominador común que explica ambas diferencias se atribuye al ahorro familiar. Las provincias del sur y del oeste son ciertamente menos ahorradoras que las del norte y el este. En otros términos, el sur y el oeste consumen una mayor parte de su renta que las poblaciones asentadas en el norte y este de España, lo que, en alguna medida, explica su mayor atraso económico. El centro de gravedad del consumo familiar se sitúa más alejado de Sacedón (Guadalajara) y más próximo a Madrid que los centros de gravedad de la producción y la renta familiar.

CONCLUSIÓN

El análisis de la evolución del centro de gravedad de la economía española en los últimos años indica una notable expansión económica y confirma lo que reiteradamente han manifestado los estudios de desarrollo regional y provincial elaborados por la Fundación de las Cajas de Ahorros, FUNCAS.

1. Que la producción española ha crecido más intensamente en toda el área costera del este y sur de España, y que la población peninsular ha tendido a ubicarse a lo largo de las costas levantinas y andaluzas; también por el mayor crecimiento económico del oeste (raya de Portugal), como consecuencia de la integración de Portugal y España en la Unión Europea.

2. Que la renta disponible en las provincias atrasadas mejora respecto a su producción, a consecuencia de las transferencias públicas netas de las administraciones públicas.

3. Que el ahorro peninsular es más intenso en el norte y este peninsular, salvo Galicia, frente al ahorro relativo (cuota de ahorro) de las provincias del sur, fundamentalmente las andaluzas.

ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN ESPAÑA

Virginia Pou
Susana Borraz (*)

I. INTRODUCCIÓN

Las cuestiones relativas a la financiación autonómica y a las comunidades autónomas en general, han constituido un tema de análisis y debate permanente. El actual modelo de financiación, aprobado en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera del mes de julio de 2001, nació con un objetivo de estabilidad y permanencia que pronto se ha visto sobrepasado por nuevas demandas de reforma. Las razones que se argumentan a favor de ajustes en el actual sistema de financiación corresponden, tanto a circunstancias y factores externos al propio modelo, como a debilidades detectadas en el funcionamiento de algunos instrumentos del mismo, demasiado rígidos para generar los flujos de recursos precisos para dar respuesta a nuevas necesidades de gasto regional.

En este momento confluyen en el debate autonómico reivindicaciones de naturaleza muy diversa. En primer lugar la preparación de nuevos estatutos de autonomía y la polémica que suscita la posibilidad de incorporar aspectos financieros en el texto estatutario ha reabierto a su vez el controvertido tema del principio de solidaridad y la elaboración de las balanzas fiscales; por otra parte, el crecimiento demográfico derivado de la inmigración y el progresivo envejecimiento de la población, como ha advertido la OCDE en su informe sobre España, añade tensiones en la prestación de los servicios sanitarios y educativos.

Desde la configuración de las autonomías, el proceso de descentralización del gasto público en España, culminado, en la práctica, con el traspaso definitivo de las competencias en educación y sanidad a todas las comunidades autónomas, se ha caracterizado por su desfase con respecto al ritmo, más lento, de descentralización de los ingresos tributarios. Esta ralentización se puede apreciar desde

una triple perspectiva: el peso de los recursos tributarios sobre el conjunto de ingresos no financieros, las figuras tributarias cedidas y su impacto recaudatorio, y la capacidad normativa a disposición de las comunidades.

Con objeto de aportar luces en torno al nivel de autonomía financiera alcanzado por las comunidades autónomas hemos elaborado un breve análisis del proceso de descentralización de los ingresos no financieros y su reflejo en la situación financiera de las comunidades, concluyendo con una valoración sobre el modelo actual, las aportaciones que supuso con respecto a los anteriores sistemas y las debilidades que subyacen en el mismo, especialmente en el funcionamiento de algunos de los instrumentos previstos. El artículo se completa con un estudio comparado de los diferentes sistemas de descentralización de algunos países federales, que pueden servir de referencia en la construcción del modelo autonómico español.

II. EL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN DE LOS INGRESOS

Desde el inicio del proceso de descentralización con la Constitución española de 1978, el sistema de financiación autonómica en España se ha caracterizado por su complejidad, consecuencia, en gran medida, de la convivencia simultánea de diversos modelos. La propia Constitución consagra la diferenciación de dos sistemas distintos: el "modelo foral", por el que se reconocen los derechos especiales de los tres territorios Vascos y de Navarra; y el "modelo de régimen común", que caracteriza las competencias y el sistema de financiación del resto de comunidades. Asimismo, el régimen fiscal de Canarias añade singularidades a su sistema de financiación.

Los modelos forales se basan en la gestión de la mayor parte de los impuestos del sistema fiscal español recaudados en su territorio, sobre los que tienen plena capacidad normativa, y el pago de una cuota al Estado por la carga derivada de las competencias estatales prestadas en sus territorios. Su singularidad y estabilidad con respecto al modelo de régimen común son las razones por las que se excluyen del análisis del presente artículo, que se centra en la valoración de la autonomía tributaria efectiva de las comunidades de régimen común.

En los modelos anteriores al quinquenio 1997-2001, la composición de los recursos no financieros de las comunidades autónomas se había caracterizado por el importante peso de las transferencias incondicionadas sobre el conjunto de recursos, correspondientes a la participación en los ingresos del Estado; y, en un porcentaje más limitado, a la recaudación obtenida a través de las figuras tributarias cedidas a las comunidades sobre las que disponían de cierta capacidad normativa, así como a la obtenida de las tasas afectas a los servicios traspasados.

El principal cambio introducido por el modelo de financiación aprobado en 1996, vigente desde 1997 hasta 2001, se centró en la cesión a las comunidades autónomas del 15 por 100 de la tarifa del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que constituyó el tramo autonómico del impuesto sobre el que las comunidades disponían de cierta capacidad formativa; al que se le añadía una participación territorializada del mismo impuesto (PIR), situada, igualmente, en el 15 por 100, que debía sumarse al tramo autonómico cuando todas las Comunidades del 143 hubiesen asumido la competencia de educación. La financiación se completaba con una participación en los ingresos generales del Estado (PIG) y la recaudación de los antiguos tributos cedidos y de las tasas.

Por otra parte, hasta la aplicación del actual modelo, la financiación de la sanidad se realizaba al margen del sistema, a través de transferencias condicionadas a las comunidades autónomas que tenían transferida esta competencia (las del art. 151). La asignación anual se realizaba a partir del presupuesto del Instituto Nacional de Salud a nivel estatal al que se aplicaban coeficientes representativos de la población protegida en cada comunidad. Estos fondos se complementaban con partidas para la financiación de desplazados, docencia y compensaciones a las Comunidades que perdían población.

Configuración del modelo actual de financiación autonómica

Las comunidades autónomas de régimen común cuentan, a partir del ejercicio 2002, para la financiación de todas sus competencias, incluidas educación y sanidad, con los recursos procedentes de los antiguos tributos cedidos, la cesión del 33 por 100 de la tarifa del IRPF —sobre la que disponen de capacidad normativa para modificar tipos y deducciones—, y una participación territorializada, sin capacidad normativa, de una cesta de impuestos estatales: el 35 por 100 del Impuesto sobre el Valor Añadido, el 40 por 100 de la recaudación de los Impuestos sobre Labores del Tabaco, Alcohol y Bebidas Derivadas, Productos Intermedios, Cerveza e Hidrocarburos y el 100 por 100 de los Impuestos sobre Determinados Medios de Transporte y sobre la Electricidad. Las Comunidades disponen, además, del 100 por 100 de la recaudación del tramo estatal del Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.

El sistema se completa con los recursos procedentes del Fondo de Suficiencia. Este fondo constituye el mecanismo de cierre del modelo y se calcula como diferencia entre las necesidades de gasto calculadas en el año base 1999 y la capacidad fiscal de cada territorio. El objetivo de estas transferencias incondicionadas es la nivelación de los recursos entre las Comunidades, esto es, garantizar que disponen de ingresos para satisfacer sus necesidades de gasto. Una vez calculada la dotación inicial del Fondo de Suficiencia para cada comunidad, éste evoluciona según el crecimiento del ITE nacional (Ingresos Tributarios del Estado) (1) nacional.

La determinación de las necesidades de gasto en el año base, 1999, tomó como referencia los datos de liquidación de los recursos autonómicos del modelo anterior. Así, la restricción inicial se calculaba como suma de tres bloques: el bloque general, el bloque sanitario y el bloque de servicios sociales.

El *bloque general* es el resultado de la liquidación para el año 1999 de la tarifa autonómica del IRPF, PIE, Fondo de Garantía, impuestos cedidos, tasas afectas y ajustes adicionales. Este bloque se complementa con un “Fondo de Renta Relativa” que se reparte entre las comunidades con menor renta en función de un indicador de comparación del valor añadido bruto por habitante con la media nacional. El *bloque sanitario* se determinó a partir

de la liquidación para el año base del presupuesto de sanidad de las comunidades que tenían asumidas las competencias y la liquidación correspondiente al INSALUD Gestión Directa, en el caso de las comunidades sin competencias sanitarias transferidas. La restricción inicial del *bloque de servicios sociales* se calcula como la liquidación de 1999 correspondiente a las comunidades de régimen común.

Sobre la restricción inicial de cada bloque, se procedió a realizar el reparto entre las comunidades autónomas en función de unas variables (población, superficie, dispersión, insularidad, etc.) que trataban de aproximar el coste que deberá afrontar la administración para prestar los servicios asumidos.

Los mecanismos de solidaridad interregional, Fondo de Compensación Territorial, y las asignaciones de nivelación, previstas para evitar las situaciones de desequilibrio en la financiación de la educación y la sanidad, completan el modelo actual.

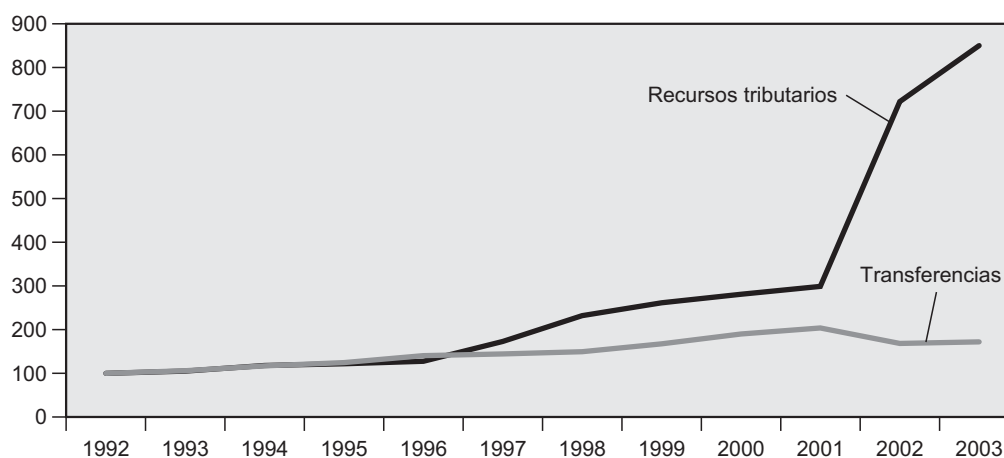
III. EL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN DE INGRESOS EN LOS PRESUPUESTOS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS (2)

En los últimos diez años las comunidades autónomas han visto duplicado el total de sus recursos alcanzando al cierre del ejercicio 2003 unos ingresos de 112.446 millones de euros. Esto represen-

ta que, en conjunto, los recursos autonómicos han crecido a un ritmo medio anual del 9,1 por 100, impulsados fundamentalmente por los ingresos tributarios que con un crecimiento medio anual del 25,5 por 100 han multiplicado por 8,5 los ingresos de 1992. Mientras, los ingresos por transferencias del conjunto de comunidades autónomas presentan un crecimiento mucho más moderado (un 5,4 por 100 de media anual) reconociendo, a cierre de 2003, 1,7 veces más de ingresos que en 1992.

Centrándonos en los ingresos no financieros, observamos que han crecido en estos diez últimos ejercicios a una tasa media anual superior al 10 por 100, crecimiento que no es homogéneo entre los diferentes grupos competenciales, ya que, como se ha apuntado anteriormente, han estado marcados por el ritmo de asunción de las competencias y los diferentes modelos de financiación. Las comunidades de régimen foral, País Vasco y Navarra, así como las comunidades del art.151, Galicia, Canarias, Valencia, Cataluña y Andalucía, que gestionaban las competencias sanitaria y de educación desde los primeros ejercicios de su autonomía, presentan un ritmo de crecimiento medio anual en sus ingresos no financieros, mucho más moderado y sobre todo regular, situándose respectivamente en el 6,8 y 7,4 por 100. Por el contrario, los mayores crecimientos se registran en las Comunidades Autónomas de vía lenta, y en aquellos ejercicios en que, como 1999, 2000 o 2002, se completaron las transferencias de educación y sanidad.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS TRIBUTARIOS Y DE LAS TRANSFERENCIAS
Tasa de variación anual. Base 100 = 1992



Fuente: Consultores de las Administraciones Públicas.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS NO FINANCIEROS DE LAS CC.AA.
En porcentaje de derechos no financieros reconocidos.
Millones de euros

	RECURSOS TRIBUTARIOS	TRANSFERENCIAS	OTROS INGRESOS
1992	18,4	80,5	1,1
1993	18,2	80,5	1,3
1994	18,5	80,5	1,0
1995	18,2	81,0	0,8
1996	17,0	82,2	0,8
1997	21,2	77,6	1,1
1998	25,9	73,1	0,9
1999	26,1	73,3	0,6
2000	25,0	74,1	0,8
2001	24,9	74,3	0,9
2002	49,0	50,2	0,8
2003	52,5	46,5	1,0

Fuente: Consultores de las Administraciones Públicas.

Como hemos visto, el proceso de descentralización fiscal en España ha ido acompañado de la aplicación de diferentes modelos de financiación de las competencias, cambiando la composición de los recursos no financieros de las comunidades autónomas. Quizá lo más relevante del período 1992-2003, es que las regiones españolas en conjunto han ganado autonomía financiera, si entendemos por tal, un mayor peso de los ingresos tributarios (impuestos directos, indirectos y tasas) sobre el total de recursos no financieros, peso que alcanzó al cierre del período un 52,5 frente al 18,4 por 100 con el que comenzó.

Recordemos que, a la vez que se fue intensificando el proceso de descentralización de competencias, se procedió a una progresiva descentralización de los ingresos tributarios. Inicialmente, la mayor parte de los tributos cedidos a las comunidades autónomas de régimen común eran impuestos de escasa importancia recaudatoria como patrimonio, sucesiones y donaciones o la tasa sobre el juego únicamente el impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos era relevante desde el punto de vista recaudatorio, por lo que el grueso de la financiación autonómica procedía de las transferencias incondicionadas de la participación de los ingresos del Estado (PIE). Así, los ingresos tributarios, hasta 1996, presentan una evolución moderada e irregular, dada la escasa vinculación de la mayor parte de los impuestos cedidos con la dinámica económica, aportando, en media, un 18 por 100 de los recursos no financieros.

El acuerdo de financiación firmado en septiembre de 1996 supone un paso más en el avance de la descentralización fiscal al cederse el 15 por 100 de la tarifa del IRPF, y de otro 15 por 100 de la recaudación territorializada del impuesto en su tramo estatal, si bien sólo se otorgó una limitada capacidad normativa sobre el 15 por 100 de la tarifa. Es por esto por lo que los ingresos procedentes de los impuestos directos presentan un importante crecimiento en 1997, cambiando la composición de los ingresos tributarios y pasando a ser el capítulo que mayor recursos aporta dentro de los tributarios. Este incremento se ve intensificado con el establecimiento en 1998 de la garantía que aseguraba un crecimiento mínimo de la recaudación del IRPF autonómico igual al incremento nominal del PIB, con lo que los impuestos directos se consolidaron como la principal fuente de recursos tributarios en del ámbito autonómico.

No obstante, es en 2002, con la puesta en marcha del actual sistema de financiación autonómica cuando se produce el mayor cambio sobre la situación precedente. Los ingresos tributarios se multiplicaron por 2,4 veces en 2002 respecto a 2001 de la mano de los nuevos tributos cedidos a las comunidades autónomas de régimen común. Se reconocieron ingresos por impuestos directos 1,8 veces por encima de los ingresos de su misma naturaleza del ejercicio anterior a consecuencia de la cesión de la tarifa autonómica, que pasó del 15 al 33 por 100, con lo que los impuestos directos representaron el 16 por 100 de los ingresos no financieros. Por su parte, la cesión parcial de los impuestos indirectos del IVA e Impuestos Especiales de fabricación multiplicó por 3,5 el importe de los impuestos indirectos, elevando su peso por encima del 29 por 100 de los ingresos no financieros autonómicos, pasando a ser la principal fuente de ingresos tributarios. No debemos olvidar que el período de financiación transitoria de la sanidad, por el cual el Estado continuó gestionando, y pagando, dicha competencia durante los seis primeros meses del ejercicio 2002, hace que el impacto de la cesión de los impuestos indirectos no haya sido total, hasta el ejercicio 2003, en que las comunidades autónomas que estrenaban competencia gestionaron de forma completa la sanidad. Esta es la explicación del crecimiento del 22 por 100 de los impuestos indirectos en 2003 respecto a 2002.

Los ingresos tributarios se completan con los recursos procedentes de las tasas, las cuales presentan un crecimiento medio anual en torno al 5 por 100. La evolución de las tasas refleja igual-

mente, aunque en menor medida, el proceso de asunción de competencias, ya que junto a éstas, se ceden las tasas afectas a los servicios traspasados. Sin embargo, las cifras ponen de manifiesto la importancia marginal de este recurso en la financiación de las competencias.

Hemos visto que los sucesivos modelos de financiación aplicados han llevado a un progresivo incremento de la autonomía financiera de nuestras regiones, en detrimento de su dependencia de las transferencias recibidas. Sin embargo, el importe de las transferencias sobre el total de recursos no financieros de las comunidades autónomas continúa siendo relevante (un 48,4 por 100 en 2002 y un 44,5 por 100 en 2003), ya que algunas comunidades todavía presentan una elevada dependencia de la transferencia incondicionada del Fondo de Suficiencia.

IV. BALANCE DEL ACTUAL MODELO DE FINANCIACIÓN

Como hemos venido comentado, el análisis del proceso de descentralización fiscal experimentado en la construcción del Estado autonómico muestra cómo los diferentes modelos configurados para la financiación de las comunidades autónomas de régimen común han ido ampliando el grado de autonomía y corresponsabilidad financiera de nuestras regiones. En este sentido, la ampliación de la cesta de impuestos cedidos (total o parcialmente) a las comunidades ha supuesto un gran avance, dotándolas de instrumentos más o menos flexibles que les permiten adaptar la evolución de sus ingresos a sus decisiones de política económica.

Junto a la cesión de nuevos tributos, el nuevo modelo amplió la capacidad normativa de las comunidades, dotándolas de plena capacidad sobre los antiguos tributos cedidos e incrementando la que ya disponían sobre la tarifa autonómica del IRPF, lo que profundiza en el principio de corresponsabilidad fiscal. En cualquier caso, es cierto que con este nuevo marco, las comunidades autónomas no tienen facultad de decisión sobre la mayor parte de sus recursos, ya que no disponen de ninguna capacidad normativa sobre el IVA e impuestos especiales, que han pasado a ser la principal fuente de ingresos tributarios de la mayor parte de las regiones españolas.

Por otro lado, la creación del nuevo Impuesto sobre Ventas Minoristas de Hidrocarburos ha abier-

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS DE LAS CC.AA.
En porcentaje de derechos no financieros reconocidos

	IMPUESTOS DIRECTOS	IMPUESTOS INDIRECTOS	TASAS Y OTROS INGRESOS
1992	3,9	9,0	5,5
1993	4,4	8,1	5,7
1994	4,4	8,7	5,5
1995	4,3	8,7	5,2
1996	4,2	8,1	4,8
1997	7,6	9,3	4,4
1998	11,6	10,4	3,9
1999	11,8	10,5	3,8
2000	10,9	10,3	3,8
2001	10,7	10,3	3,9
2002	16,0	29,8	3,2
2003	15,4	30,6	3,0

Fuente: Consultores de las Administraciones Públicas.

to una vía para la cesión y ampliación de la capacidad normativa, creando nuevos tributos aprovechando “huecos” dejados por las actuales figuras tributarias que gravan, por ejemplo, la electricidad o el tabaco. Medidas de este tipo, así como contemplar alguna posibilidad de introducir recargos sobre aquellos tributos, como IVA e impuestos especiales, sobre los que no se tiene (y sobre los que es muy complicado articularla) ninguna capacidad normativa, podría seguir avanzando en una corresponsabilidad real de las comunidades autónomas.

En otro orden de cosas, el modelo de financiación vigente avanza en una mayor “responsabilidad” fiscal en tanto que supuso, por primera vez en la financiación autonómica, la integración en el modelo de todas las competencias gestionadas por las comunidades autónomas, incluidas educación y sanidad. De esta manera, y sin entrar en cuestiones relativas a la suficiencia, las comunidades con el conjunto de sus ingresos pueden financiar el global de sus necesidades de gasto, haciéndose responsables de las decisiones de reparto del gasto derivadas de la gestión de sus propias competencias.

Otra de las virtudes que podemos observar en este nuevo modelo de financiación autonómica es el objetivo de “permanencia” del mismo. Si bien, como se comentó al inicio del artículo, ya se están reclamando nuevas reformas, la vocación de estabilidad con la que nació el sistema ha permitido superar la incertidumbre ligada a las negociaciones

quinquenales que caracterizaron los modelos anteriores. No obstante, tampoco es bueno caer en extremo contrario, y pensar que el sistema queda cerrado para siempre, pues las comunidades autónomas se mueven en un entorno cambiante que hace necesaria la incorporación de mecanismos de revisión y actualización, que no incluye el presente modelo.

En este sentido, gran parte de las reclamaciones de reforma del actual sistema de financiación autonómica tienen su origen en la poca flexibilidad del modelo para adaptarse al notable crecimiento experimentado por la población nacional en los últimos años, y cuyo comportamiento ha sido desigual entre comunidades. Dicho incremento poblacional ha generado mayores necesidades de gasto (fundamentalmente sanitario y de educación) que no fueron contempladas en la restricción inicial del sistema calculada en 1999 (años base), lo que está generando tensiones de financiación en el ámbito autonómico.

El cálculo de las necesidades de gasto es otro de los aspectos más discutibles del presente modelo, pues si bien en su definición se tuvieron en cuenta algunos parámetros que afectan al coste de prestación de los servicios (como vimos anteriormente, población, insularidad, dispersión, etc.), no ha existido un esfuerzo de identificación de los servicios prestados que permita establecer, a partir de una información homogénea para todas las comunidades (que no existe), el coste de cada servicio por nivel de prestación. La consecuencia directa de esta deficiencia del modelo es que no existe un mecanismo de nivelación real, en tanto que la definición de un estándar en la prestación de los servicios no puede ser cuantificado, y como consecuencia, no se pueden articular las transferencias necesarias para una adecuada corrección de las diferencias interregionales.

Podemos concluir, por tanto, que si bien el actual sistema ha introducido aspectos muy positivos en la financiación autonómica, todavía quedan algunos asuntos pendientes que hacen justificable el cuestionamiento del modelo.

V. MODELOS DE DESCENTRALIZACIÓN FISCAL: EXPERIENCIA DE ALGUNOS ESTADOS FEDERALES

Cerramos este artículo desarrollando, de forma muy concisa, las claves a tener en cuenta para la

definición de un modelo de financiación para las haciendas subcentrales (como nuestras comunidades autónomas) y algunas de las diferentes experiencias existentes en el ámbito de los estados federales.

Recordemos que la definición de un modelo de financiación para las administraciones subcentrales se basa en tres elementos fundamentales. Por un lado, hay que *determinar las necesidades de gasto*, entendidas como los costes asociados a las competencias atribuidas a los niveles subcentrales. Se trata, pues, de definir aquel nivel de gasto en que debe incurrir una región para prestar un servicio al mismo nivel que el resto de las regiones semejantes.

En segundo lugar, habrá que dotar a las regiones de los *recursos necesarios* que les permitan cubrir dichas necesidades. En este sentido, son dos los principios que hay que tener en cuenta: el de autonomía (otorgar a las administraciones subcentrales de poder de decisión sobre el volumen y la composición de sus ingresos y sus gastos) y el de responsabilidad (entendido, como la necesidad de que los ciudadanos demanden aquellos bienes y servicios que están dispuestos a pagar y que sepan que administración los presta). Ambos principios derivarían en una financiación basada únicamente en tributos propios.

El tercer elemento en cuestión, es el *principio de nivelación*, a través del cual se busca garantizar la equidad de los modelos, en tanto que se pretende asegurar que todas las regiones puedan cubrir sus necesidades de gasto realizando un esfuerzo fiscal semejante. Esto es, se garantiza que a igualdad de esfuerzo fiscal el nivel de prestación del servicio sea el mismo. Para ello, se definen las conocidas como transferencias de nivelación.

Al respecto de este último elemento, en los modelos de descentralización fiscal se observan tres modelos fundamentales de nivelación: 1) un modelo, como el caso español, en el que todas las administraciones subcentrales necesitan transferencias de nivelación, realizadas desde la administración central —*nivelación vertical*—; 2) el sistema alemán, en el que las regiones más ricas financian a las más pobres —*nivelación horizontal*—; y 3) cuando las regiones situadas por encima de la media nacional no realizan ninguna transferencia, y es la administración estatal la que realiza una transferencia a las situadas por debajo de la media, como el caso de Canadá.

Pasamos a continuación a mencionar algunos de los casos de federalismo fiscal más paradigmáticos, que pueden constituir un punto referencia a la hora de terminar de definir el modelo de descentralización fiscal en España.

Alemania

En la definición del modelo de descentralización fiscal alemán hay dos piezas claves: el Senado (*Bundesrat*) y los impuestos compartidos.

El Senado está formado por miembros de los gobiernos de los *Länder* (o regiones), cuantificados en proporción de su población. Es, por tanto, la cámara de representación de los dieciséis *Länder*, a través del que se canaliza la participación de las regiones alemanas en todos los asuntos que afectan al país, a su territorio, incluyendo la legislación federal, convirtiéndose en un caso paradigmático de federalismo cooperativo.

Los *Länder* se financian, fundamentalmente, a través una participación en los principales impuestos federales —IRPF, Sociedades e IVA—; el resto de los recursos provienen de la participación en el impuesto industrial municipal y de los impuestos propios. En este sentido, son impuestos propios de las regiones alemanas el impuesto sobre el patrimonio neto, sucesiones y donaciones, transmisiones patrimoniales, cerveza, vehículos a motor, y los gravámenes sobre apuestas, juego y loterías. Los principales impuestos del sistema, IRPF, Sociedad e IVA, si bien son de titularidad estatal, se establecen como impuestos compartidos. De esta forma, los *Länder* reciben un 42,5 por 100 de la recaudación del IRPF, la mitad de la recaudación de Sociedades y el 40 por 100 del IVA.

Los *Länder* no disponen de capacidad normativa *per se* en ninguno de los impuestos del sistema. No obstante, sí la tienen de forma indirecta en tanto que cualquier norma que afecte a los impuestos cuya recaudación corresponda total o parcialmente a las administraciones subcentrales alemanas (*Länder* y municipios) debe contar con la aprobación del *Bundesrat*. Se configura de esta forma un sistema fiscal, en conjunto muy homogéneo, con pocas diferencias de presión fiscal entre las regiones. Otro de los aspectos más destacados en el modelo de descentralización fiscal de Alemania, es que las regiones no sólo gestionan sus propios impuestos, sino que también gestionan a menudo, por delegación del estado federal alguno de los

impuestos de éste además de los tres impuestos compartidos.

Finalmente, el modelo de financiación de los *Länder* alemanes garantiza una compensación de las desigualdades financieras derivadas de la capacidad fiscal de cada región. En este sentido se articula un sistema de nivelaciones de la federación a los *Länder* y a los gobiernos locales (transferencias, generalmente, condicionadas); de los *Länder* a los gobiernos locales (compuestas por transferencias condicionadas e incondicionadas, que suponen la principal fuente de recursos de los municipios); y las más relevantes, de unos *Länder* a otros, a modo, cómo vimos anteriormente, de nivelación horizontal, utilizando como variable de ponderación para el cálculo de las necesidades de gasto la población, si bien, limitando el grado de financiación per cápita al 95 por 100 de la media nacional. Se introduce además, una prima destinada a compensar a los *Länder* cuya recaudación no se incrementa por encima del crecimiento medio de los ingresos de todas las regiones alemanas.

Suiza

La Confederación Helvética está formada por 26 *cantones* o regiones, que se organizan en un delicado equilibrio entre los poderes ejercidos por la Federación, las regiones y los municipios. Cada uno de los *cantones* cuenta con su propia constitución, su gobierno cantonal y un Consejo Legislativo electo, lo que hace que no pueda identificarse un estándar en la organización política y administrativa de los *cantones*.

El reparto del poder tributario en Suiza se basa en el imperativo constitucional que establece que todas las competencias no atribuidas expresamente a la Federación, corresponden a los *cantones*. De tal manera que, actualmente, el sistema combina impuestos propios de cada uno de los niveles con figuras tributarias compartidas, una participación de los *cantones* en impuestos federales y de una transferencia a modo de recaudación territorializada de los impuestos federales afectada a programas específicos de gasto.

Atendiendo al nivel regional, los *cantones* se financian mayoritariamente mediante tributos propios (renta, patrimonio, sociedades, sucesiones y donaciones, propiedad inmobiliaria, ganancias de capital, transmisiones patrimoniales, etc.), participación en impuestos federales (30 por 100 de la

recaudación del impuesto federal directo, un 10 por 100 del impuesto anticipado (3), 10 por 100 de los impuestos sobre los salarios, y la mitad de la recaudación de los impuestos sobre carburantes y derechos aduaneros) y una serie de subvenciones niveladoras.

Dada la diversidad de sistema fiscal suizo, se configuró un complejo sistema de nivelaciones dónde se introducen elementos de capacidad fiscal definida por cuatro componentes: la renta nacional por *cantón* per cápita, la inversa del índice global de carga fiscal, los ingresos fiscales y una aproximación a los costes de provisión de los servicios públicos en base a la situación geográfica y la densidad de población. Con esto definido, se proponen diez fórmulas de nivelación a aplicar que giran en torno a transferencias condicionadas, a participación en ingresos y contribuciones de los *cantones* a los gastos de la Seguridad Social.

Por tanto, el modelo definido en Suiza, presenta un elevado grado de descentralización fiscal, en donde el Estado posee competencias fiscales residuales. El papel predominante corresponde a los *cantones*, los cuales establecen mucha competencia fiscal entre ellos. Asimismo, como hemos visto, no existe un sistema explícito de nivelación, pero sí transferencias que tienen en cuenta ciertos criterios de nivelación.

Australia

Australia se establece como un país federal compuesto por seis estados y dos territorios. Aunque la Constitución australiana configuró un modelo de descentralización fiscal muy amplio, las dificultades financieras experimentadas a lo largo de la historia ha terminado por establecer una notable centralización del poder fiscal en manos de la federación.

De esta forma la federación posee los impuestos sobre la renta, sobre las ventas, consumos específicos y los derechos aduaneros, que son compartidos por los tres niveles de gobierno, mientras que los Estados tienen asignados aquellos que gravan los salarios, las transmisiones patrimoniales, el juego y la matriculación de vehículos.

Junto a los recursos tributarios, los estados se financian en gran parte con las transferencias recibidas de la federación, que se configuran como el elemento más característico de la descentraliza-

ción fiscal australiana. Este sistema de transferencias incluye: una serie de transferencias específicas destinadas a financiar, fundamentalmente, gastos de educación y sanidad, así como alguna otra competencia estatal; y transferencias generales o incondicionadas, instrumentadas como una participación general en los ingresos fiscales federales.

Sin entrar a explicar en detalle su metodología, para el cálculo y asignación de las transferencias, tanto las condicionadas como las generales, se define, en el seno de la *Commonwealth Grants Comisión* (4), un índice de ponderación para la nivelación horizontal que tiene en cuenta, para el conjunto del país, el valor alcanzado de las capacidades fiscales y las necesidades de gasto de los estados.

En el cálculo de las capacidades fiscales se tienen en cuenta variables como las normas tributarias, los recursos económicos, el nivel de salarios, el desempleo, los valores del suelo, el valor añadido y la renta familiar media en cada estado. Por su parte, para la estimación de las necesidades de gasto se definen múltiples categorías de gasto que se dividen en componentes a fin de calcular el gasto medio. Para el cálculo de este gasto medio, se tienen en consideración algunas variables, independientes de las decisiones de los estados, como la composición socio-demográfica, escala administrativa, dispersión, etc. La diferencia entre el ingreso estandarizado derivado del cálculo de la capacidad fiscal y el gasto medio, determina el importe total de las transferencias a recibir por cada estado.

Aunque Australia no presenta grandes diferencias antes de la nivelación, es el país federal que ofrece el sistema de nivelación más completo y el único modelo que intenta nivelar en función de las necesidades de gasto. El problema del modelo es que las administraciones subcentrales no tienen autonomía.

Canadá

Canadá se estructura en un sistema federal que incorpora dos niveles, uno federal y uno regional, formado por diez provincias y tres territorios, que están representados en el Senado. No obstante, desde el punto de vista de la descentralización fiscal, el Senado carece de importancia, centrándose el poder fiscal en el Gobierno federal, que cuenta con una representación de las regiones a través del nombramiento de ministros de cada provincia.

El Gobierno federal tiene facultad para establecer cualquier tipo de impuesto, mientras que las provincias pueden tener impuestos propios directos, impuestos sobre los recursos naturales e imposición sobre las ventas al por menor, otorgándoles una amplia autonomía financiera. Sin embargo, este reparto del poder fiscal hace que en algunas ocasiones coexistan impuestos federales y provinciales que gravan dos veces el mismo hecho.

En este sentido, para evitar estos casos de doble imposición y con el objetivo simplificar la gestión de los tributos, reducir costes y hacer más transparente la responsabilidad fiscal, las provincias negociaron con la federación los *acuerdos fiscales*. Estos *acuerdos*, que tienen una vigencia quinquenal, se aplican tan sólo a dos impuestos, el de la renta y el de sociedades, sobre los que el Gobierno federal define la estructura y elementos del impuesto (base imponible, escala de tipos, deducciones, etc.) y después las provincias pueden optar por la "fórmula de la cuota" —en el caso de la imposición sobre la renta personal—, que les permite establecer un tipo aplicable sobre la cuota federal; o por la "fórmula de la base" —en el impuesto de sociedades—, que sólo obliga a mantener la misma base imponible y decidir libremente sobre la tarifa y los tipos aplicables.

En todas las provincias que firman los *acuerdos*, el Gobierno federal gestiona gratuitamente estos impuestos provinciales, realizando entregas a cuenta de la recaudación con una frecuencia prácticamente semanal.

Aunque la cuantía de las transferencias intergubernamentales no es demasiado importante, son el pilar fundamental del federalismo cooperativo de Canadá. Así, existe una larga experiencia de transferencias de la federación a las provincias, cuyos principales destinatarios son el gasto sanitario y la asistencia social. El sistema de transferencias se completa con una transferencia de nivelación horizontal para ayudar a las provincias relativamente más pobres, dotada de fondos exclusivamente federales y repartidos según un complejo procedimiento de variables (recaudación, base tributaria, tipo impositivo) con el objeto de determinar el importe per cápita a recibir.

Resumiendo, el federalismo fiscal canadiense se basa en un modelo con un elevado grado de

descentralización fiscal, donde cada provincia tiene su propio sistema fiscal, pero armonizado a través de los mencionados *acuerdos fiscales*. Incluye también tienen un sistema de nivelación muy elevado pero, como en el caso alemán, iguala las necesidades de gasto a la población.

NOTAS

(*) Consultores de las Administraciones Públicas.

(1) Índice compuesto por la recaudación estatal, excluida la susceptible de cesión a la Administraciones Territoriales (CC.AA. y CC.LL.), por IRPF, IVA y los Impuestos Especiales de Fabricación sobre la Cerveza, sobre el Vino y Bebidas Fermentadas, sobre Productos Intermedios, sobre el Alcohol y Bebidas Derivadas, sobre Hidrocarburos y sobre Labores del Tabaco.

(2) Extracto del artículo de Pou, V. (2004): "La cuestión autonómica de nuevo a debate", *Análisis Local*, núm. 57.

(3) Impuesto que grava las rentas de capital mobiliario (dividendos e intereses), así como los premios de loterías y las prestaciones y reembolsos pagados por las aseguradoras.

(4) Institución federal cuya principal misión es calcular las cantidades anuales que van a percibir los estados.

BIBLIOGRAFÍA

- CANTARERO, D. (2004): "Financiación de las Haciendas Regionales españolas y experiencia comparada", *Papeles de Trabajo*, núm. 11, IEF.
- EZQUIAGA, I. y GARCÍA, F. (2001): *Finanzas Autonómicas*, EFA, Madrid.
- GARCÍA, F. (1999): "El uso de la capacidad normativa autonómica en materia tributaria: un primer balance", *Cuadernos de Información Económica*, 146, FUNCAS.
- (2001): *Un nuevo y ¿definitivo? modelo de financiación autonómica*, Análisis Autonómico.
- GIMÉNEZ, A. (2000): "Responsabilidad y corresponsabilidad fiscal en los países federales", *Papeles de Economía Española*, 83, FUNCAS.
- (2002): *Federalismo Fiscal. Teoría y Práctica*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas, LOFCA (BOE, 1 de octubre de 1980).
- Ley 21/2001, de 27 de diciembre, que regula las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía (BOE, 31 de diciembre de 2001).
- MONASTERIO, C. (2002): "El laberinto de la financiación autonómica", *Revisita de Economía Pública*, 163, núm. 4, IEF.
- POU, V. (2004): "La cuestión autonómica de nuevo a debate", *Análisis Local*, 57, CAP.

LOS VALORES EN EL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS

Francisco Alvira Martín
José García López

1. INTRODUCCIÓN (1)

Desde el año 1977, se ha venido produciendo un cambio acelerado en las estructuras política, económica y social de España. Esta transformación claramente ha influido (como no podía ser de otra forma) en la escala de valores de los españoles.

Generalmente, la transformación del sistema de valores de una sociedad tiene lugar de un modo gradual si no se produce un corte traumático en su historia, lo que afortunadamente no ha sucedido en España. Pero los españoles hemos avanzado rápidamente hacia una sociedad más rica, abierta y tolerante en sus costumbres en muy poco tiempo.

El desarrollo económico y el impulso hacia la convergencia económica con los países de la UE de los 12 han ido acompañados de una aproximación cultural en el sentido más amplio de la palabra. Los españoles han asumido los hábitos, costumbres y el cuadro de valores dominantes en Europa Occidental. Incluso en algunos espacios sociales, los españoles se han colocado al frente de la libertad de costumbres. En la aceptación de la apertura de la UE a otros países (2), el grado de solidaridad con los inmigrantes o la permisividad de las costumbres, España se ha situado en los primeros puestos como sociedad abierta y tolerante.

La forma en que se realizó el paso de un régimen autoritario a la democracia se sitúa en el centro del cambio de la tabla de valores de la mayoría de los ciudadanos. El discurso oficial, el tratamiento mediático de las cuestiones sociales experimentó un cambio radical entre la muerte de Franco, el primer gobierno de la democracia y la Constitución de 1978. El paso se dio en tan poco tiempo y sin grandes traumas porque los sistemas económico y social habían iniciado previamente el mismo. El crecimiento económico y la transformación de una sociedad predominantemente rural a otra urbana e

industrial se adelantó en más de una década al cambio de la dimensión política.

Las diferencias entre los datos aportados por las encuestas sobre la realidad social en los primeros años setenta y en la actualidad reflejan, entre otras cosas, el papel de la presión del Estado en la manifestación de la opinión pública. En la España predemocrática, los resultados de las encuestas mostraban una opinión con una limitada libertad de manifestarse. El rápido desplazamiento de la opinión pública hacia los principios democráticos y la nueva organización política señalan que, en buena parte, los valores nuevos estaban interiorizados por la mayoría antes de la muerte de Franco. No se produjo un corte radical, tal como podría deducirse de la comparación de los datos entre los resultados de las encuestas previas a la muerte del general con los datos actuales. Sí se ha producido la extensión a una amplia mayoría de la población la aceptación de los principios democráticos que han venido configurando el nuevo discurso sociopolítico desde 1975.

Pero en la reorganización del Estado se tuvo que contar con una vieja cuestión reprimida durante cuarenta años: la visión de lo español desde el ángulo territorial o periférico. En el régimen franquista la valoración de lo español era, sobre todo, un fenómeno reflejo del mito castellano. La democracia aportó también la aparición de una imagen de la colectividad nacional desde una óptica distinta de la que se produce desde Castilla. Surge así un proceso lineal de descentralización hacia el autogobierno de las autonomías que parte de una realidad social heterogénea.

La democracia no ha creado el problema de los nacionalismos y el nuevo Estado de las Autonomías ha sido una vía para reconciliar las dos visiones, periférica y centralista de España. Pero el proceso no ha cristalizado para importantes minorías en el Estado de las Autonomías desarrollado en la

Constitución. Las minorías que se identifican únicamente con su comunidad alcanzan un 25 por 100 en el País Vasco y un 16 por 100 en Cataluña. En general, toda la población española se considera cada vez menos centralista y más autonomista y acepta una identidad dual: "se siente tan español como de su comunidad" (3).

El cuadro 1 sirve al profesor Juan Linz para resumir el sentimiento de pertenencia de los españoles.

"España es hoy un estado para todos los españoles, una nación-estado para gran parte de la población y sólo un estado y no una nación para minorías".

No es anormal que el derecho a la autodeterminación surja en el discurso político de los partidos nacionalistas vascos y catalanes. Pero los porcentajes de población que se siente "español, más español que de mi comunidad y tan español como de mi comunidad" son altos (4) incluso en esas dos comunidades.

2. ESPAÑA VISTA POR LOS ESPAÑOLES HOY

Para la mayoría de la población española España es hoy una sociedad:

- Democrática.
- Desarrollada.
- Conservadora.
- No religiosa.
- y también:
- Tolerante.
- No conflictiva.
- Racista.

Es difícil resumir la opinión de una población y aquí se ha optado por utilizar la diferencia entre el porcentaje de los entrevistados que están de acuerdo con el adjetivo correspondiente (democrática, conservadora, ...) y el porcentaje de los que no están de acuerdo. En la medida en que esta diferencia (índice) sea grande el grado de acuerdo de la opinión pública sobre el calificativo es mayor y al revés.

CUADRO 1

	NACIÓN ESTADO	SÓLO UN ESTADO	ESTADO PLURINACIONAL	ESTADO AJENO
Cataluña.....	51	13	34	3
País Vasco	30	25	24	12
Total.....	72	12	12	2

De aquí que se pueda afirmar que en la muestra total existe un amplio acuerdo sobre los cuatro primeros adjetivos, no así en los tres últimos.

Para éstos, la población española se divide prácticamente por la mitad, y así la mitad afirma que estamos en una sociedad tolerante, no conflictiva y no racista frente a otra mitad que opina lo contrario (ver cuadro 2). Por tanto, existe una clara división en dos bandos en lo que respecta a estos tres adjetivos: tolerante, conflictiva, racista.

Donde existe un consenso bastante amplio es en el adjetivo de sociedad *no religiosa* lo que choca bastante con los siguientes datos:

- El 90 por 100 de la población está bautizado y un 80 por 100 se define como católico.
- Un 73 por 100 cree que hay algo sagrado en el ser humano.

— Sólo un 25 por 100 de quienes se consideran católicos cumple el precepto dominical y un 61 por 100 nunca participa en actividades organizadas por la Iglesia.

— En una escala de 0 (ninguna importancia) a 10 (máxima importancia), la influencia de la Iglesia en la vida diaria de los españoles se sitúa según la opinión pública en un valor de 5,3. Sólo la política (índice 3,7) influye menos que la religión. Los primeros puestos son para la salud y bienes-

CUADRO 2

ACUERDO SOBRE ADJETIVOS DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

Democrática.....	21
Desarrollada.....	12
Conservadora.....	13
Religiosa	-16
Tolerante	5
Conflictiva	-4
Racista	2

Índice: Muy: 1 punto; bastante: 0,5 puntos; poco: -0,5 puntos; nada: -1 punto.

tar físico (índice 9,7) y la familia (9,6) (según diversas encuestas del CIS).

No deberían interpretarse estos datos como un abandono general de lo sagrado y de la religión como algo trascendente para el individuo. El proceso de secularización de la vida diaria parece estar más cerca de la repulsa a la presión social y política para cumplir unos ritos, que del abandono de la fe religiosa y un sentimiento personal de pertenencia. Incluso en el aspecto externo de los ritos, tampoco es pequeño el porcentaje, 25 por 100, de individuos que manifiestan cumplir el precepto dominical, en una cultura como la española donde pertenecer voluntariamente a cualquier tipo de club, partido o sindicato es infrecuente; mucho menos, asistir a sus asambleas.

La división respecto al calificativo de *tolerante* puede apreciarse mejor analizando los datos del cuadro 3. Existe un acuerdo prácticamente total en lo que respecta a la aceptación de las relaciones sexuales antes del matrimonio pero hay una división en dos mitades en lo que respecta a:

- La homosexualidad.
- El aborto.
- Las costumbres de los extranjeros.
- Y el consumo de drogas ilegales.

Es decir, aproximadamente la mitad de los españoles creen que en España se acepta la homosexualidad, el aborto, ... pero la otra mitad opina lo contrario. Precisamente son estos cuatro aspectos los que en la actualidad están más en candelero y

provocan mayores reacciones tanto de rechazo como de aceptación.

La tolerancia de las costumbres de los extranjeros va ligada tanto a la inmigración como al carácter racista o no de la sociedad española; el rápido aumento de la inmigración, que llega ya al 8 por 100 de la población concentrada en unas pocas comunidades autónomas, ha provocado una marcada división de la sociedad.

En lo que respecta al *consumo de drogas ilegales*, la postura oficial no parece favorable al mismo apoyando, también, la lucha contra el consumo de las llamadas drogas legales; aunque, ciertamente a nivel popular existe una gran permisividad sobre el consumo de algunas drogas ilegales, en concreto cannabis y derivados.

En los tres aspectos que se obtiene mayor consenso (la sociedad es democrática, desarrollada y conservadora) las diferencias por comunidades son notables (ver cuadro 4).

Los apartados siguientes recogen los porcentajes más negativos sobre cada una de las proposiciones.

— *La sociedad española no es democrática:*

Castilla-La Mancha	39 por 100
País Vasco	38 por 100
Cataluña.....	36 por 100
Canarias.....	35 por 100
Total	28 por 100
Comunidad Valenciana.....	24 por 100
Castilla y León	23 por 100
Galicia	14 por 100

CUADRO 3
TOLERANCIA DE LOS ESPAÑOLES RESPECTO A:

	RELACIONES SEXUALES FUERA DEL MATRIMONIO	CONSUMO DE DROGAS ILEGALES	ABORTO	HOMOSEXUALIDAD	COSTUMBRES DE LOS EXTRANJEROS
Andalucía	40	3	8	13	4
Cataluña	53	-5	8	5	-6
Madrid.....	47	4	13	11	-6
Comunidad Valenciana.....	37	-1	1	7	-3
Galicia	39	15	11	11	13
País Vasco.....	40	-13	-4	-6	-26
Canarias	54	-1	16	27	13
Castilla-La Mancha.....	27	-12	-3	-10	-11
Castilla y León.....	37	-4	14	11	8
Total.....	46	-1	7	8	-2

Índice: Muy: 1 punto; bastante: 0,5 puntos; poco: -0,5 puntos; nada: -1 punto.

CUADRO 4
LA SOCIEDAD ESPAÑOLA ES:

	DEMOCRÁTICA	DESARROLLADA	CONSERVADORA	TOLERANTE	RELIGIOSA	CONFLICTIVA	RACISTA
Andalucía	21	12	8	5	-19	-3	-8
Cataluña	16	5	25	-1	-19	0	20
Madrid.....	18	14	19	0	-27	-1	2
Comunidad Valenciana.....	26	12	9	9	-12	0	4
Galicia	33	22	13	13	-1	-9	1
País Vasco.....	4	20	32	-16	-17	-1	6
Canarias	14	4	4	9	-18	-2	-6
Castilla-La Mancha.....	4	7	10	1	-18	7	-9
Castilla y León.....	25	8	16	5	-22	-2	2
Total.....	21	13	13	5	-16	-4	2

Índice: Muy: 1 punto; bastante: 0,5 puntos; poco: -0,5 puntos; nada: -1 punto.

Frente a una media de 28 por 100 de individuos que perciben una falta de democracia, en el País Vasco, Cataluña, Canarias y Castilla-La Mancha se supera la tercera parte de su población. Las diferencias más amplias son con Galicia, la Comunidad Valenciana y Castilla y León.

— *La sociedad no está desarrollada económicamente:*

Uno de cada tres españoles estima que esta afirmación corresponde a la realidad de su país:

Canarias.....	44 por 100
Cataluña.....	44 por 100
Castilla-La Mancha	35 por 100
Total	34 por 100
Galicia	22 por 100
País Vasco	24 por 100

La percepción es desigual según la comunidad. En Cataluña y Canarias las opiniones desfavorables se aproximan a la mitad de la población. En Galicia y País Vasco no alcanza a la cuarta parte de su población.

— *La sociedad responde a los rasgos que popularmente se consideran propios del conservadurismo:*

País Vasco	58 por 100
Total	56 por 100
Cataluña.....	53 por 100
Andalucía	48 por 100
Canarias.....	39 por 100

La sociedad española es conservadora para la mayoría, 56 por 100, de los entrevistados. En el País Vasco y Cataluña una mayoría amplia cree que la sociedad española es conservadora.

— *La sociedad española no es tolerante:*

País Vasco	58 por 100
Cataluña.....	53 por 100
Total	51 por 100
Galicia	32 por 100
Canarias.....	38 por 100

En este aspecto vuelven a repetirse diferencias importantes: la mayoría de catalanes y vascos perciben una sociedad poco tolerante.

— *La sociedad no es religiosa:*

Madrid.....	71 por 100
Castilla y León	67 por 100
Total	62 por 100
Comunidad Valenciana.....	61 por 100
Galicia	46 por 100

No hay diferencias importantes entre las comunidades autónomas. Madrid y Galicia son las dos comunidades con mayor y menor porcentaje de individuos que califican a España de sociedad no religiosa.

— *La sociedad española no es conflictiva*, pero un 43 por 100 de individuos percibe un entorno bastante conflictivo. Las diferencias entre comunidades son pequeñas.

— *La sociedad es racista* para un 47 por 100 del total. Sin embargo en Cataluña el porcentaje, 63 por 100, es bastante superior.

Esta imagen se complementa con la aceptación de las costumbres extranjeras. En el País Vasco, Castilla-La Mancha, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana, la mayoría de sus respectivas poblaciones cree que no hay una aceptación sufi-

ciente de las costumbres extranjeras. Respecto a la tolerancia sexual, y limitándose al aborto y la homosexualidad, destacan los elevados resultados de Canarias, Castilla-La Mancha y Madrid (ver cuadro 3). La tolerancia social con el consumo de drogas ilegales percibida por los gallegos es alta.

En resumen, hay diferentes imágenes de España según la comunidad desde donde se valora la realidad de la sociedad española.

Una mayoría en todas las comunidades cree que la sociedad es democrática, desarrollada y conservadora; pero en Cataluña y el País Vasco esa sociedad es relativamente menos democrática y más conservadora, y en la primera de las citadas está menos desarrollada. El equilibrio entre las opiniones sobre la tolerancia en general se rompe en el País Vasco: la sociedad no es tolerante. También en Cataluña existe una mayoría notable de individuos que califican de racista a la sociedad española.

De aquí a cinco años la percepción que se tiene de España es de una sociedad que será:

- Más democrática.
- Más desarrollada.
- Más conservadora.
- Más tolerante.
- Menos religiosa.
- Algo más conflictiva.
- Y algo más racista.

Estas opiniones globales se reproducen de un modo idéntico en cada una de las comunidades autónomas, de modo que en las expectativas de futuro no aparecen diferencias entre ellas que sí aparecen en la valoración/percepción de la situación actual de España.

Resulta interesante destacar el acuerdo existente en la escasa religiosidad de la sociedad española y en cómo esta secularización se va a acrecentar en el futuro. La separación entre religiosidad como institución y como creencia individual, junto con la aparición de otras religiones conviviendo con la mayoritaria, sin duda avalan esta tendencia clara a la secularización.

Por otra parte, la percepción de un futuro con una España más racista es una percepción realista, políticamente incorrecta pero que revela el impacto que está teniendo el crecimiento acelerado de la inmigración.

Este crecimiento de la inmigración, junto con otros procesos que conllevan conflictos, como la estructuración política del Estado y la aparición de divisiones en dos bandos sobre los valores sociales, avalan asimismo la percepción de una España futura más conflictiva.

NOTAS

(1) En el análisis individual de las comunidades autónomas se han eliminado las ocho comunidades con un número insuficiente de muestra.

(2) Eurobarómetros, especialmente núm. 53.

(3) Estudio del CIS núm. 2455/2002.

(4) Fuente: Estudio CIS núm. 2456/2002: 58 por 100 en Cataluña, 48 por 100 en el País Vasco.

GRÁFICO 1
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
MÁS DEMOCRÁTICA

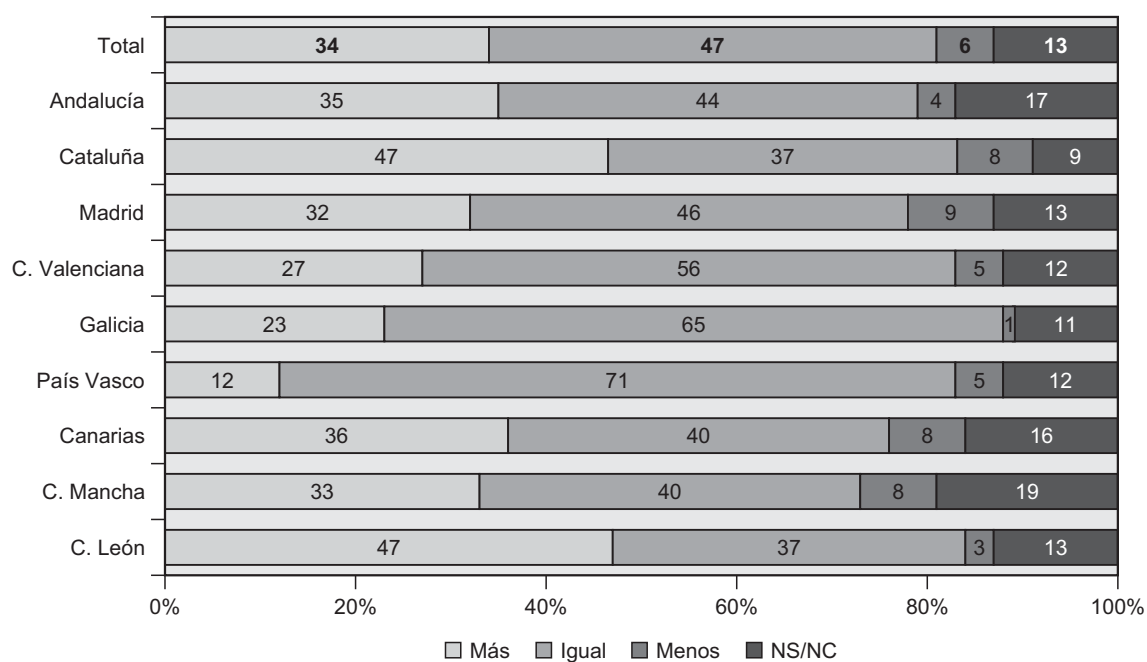


GRÁFICO 2
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
DESARROLLADA

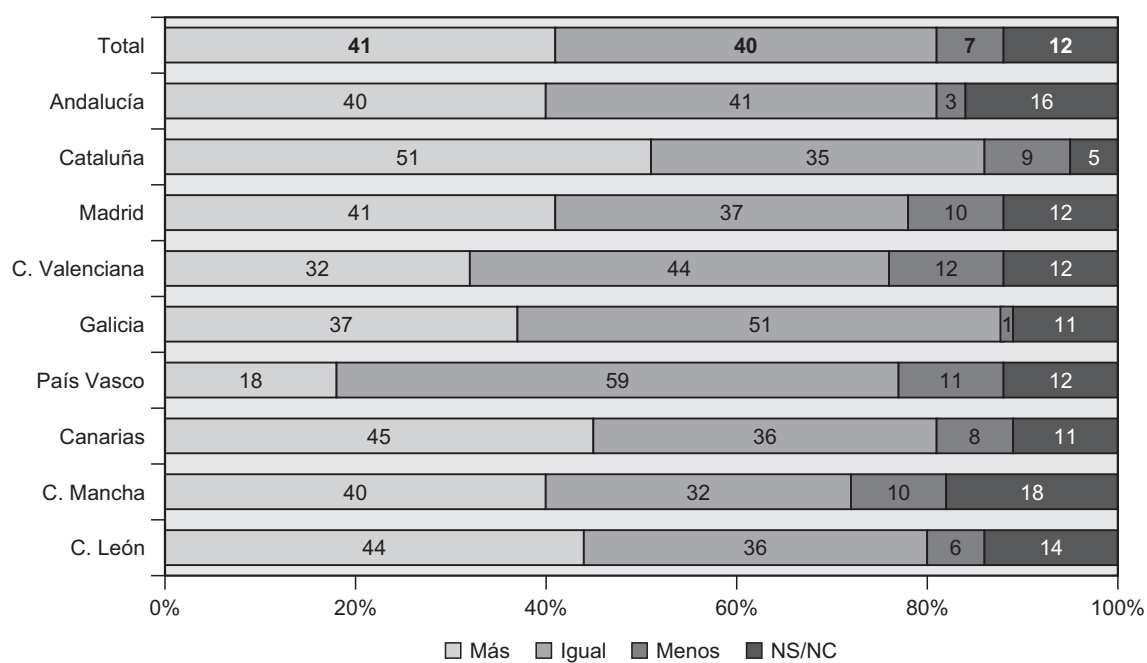


GRÁFICO 3
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
CONSERVADORA

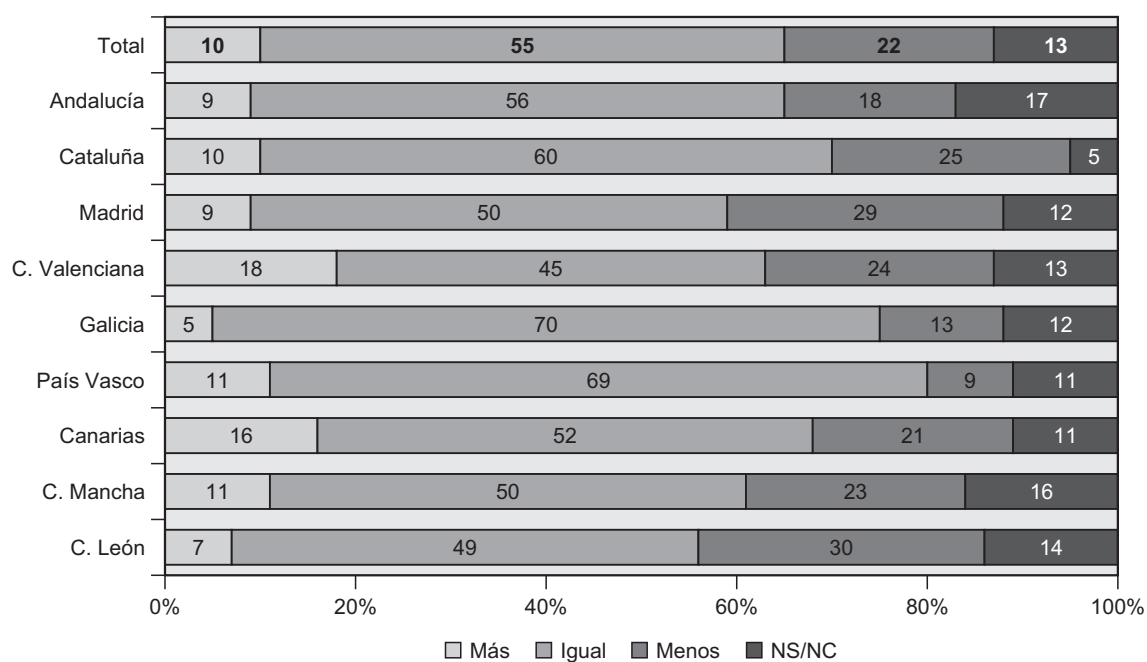


GRÁFICO 4
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
TOLERANTE

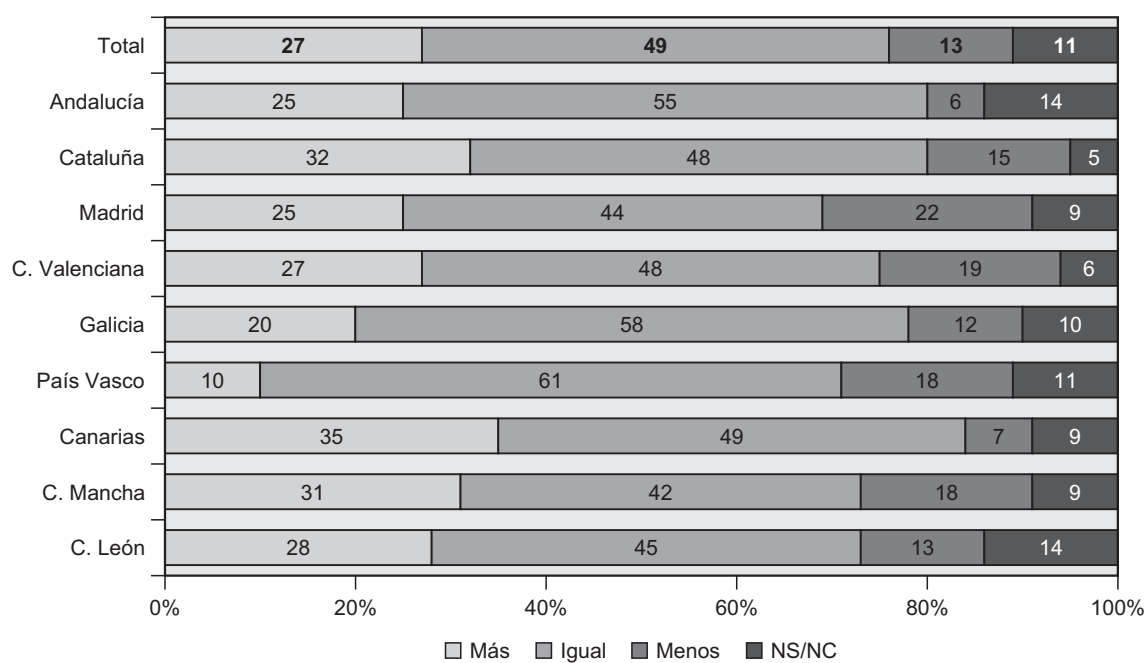


GRÁFICO 5
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
RELIGIOSA

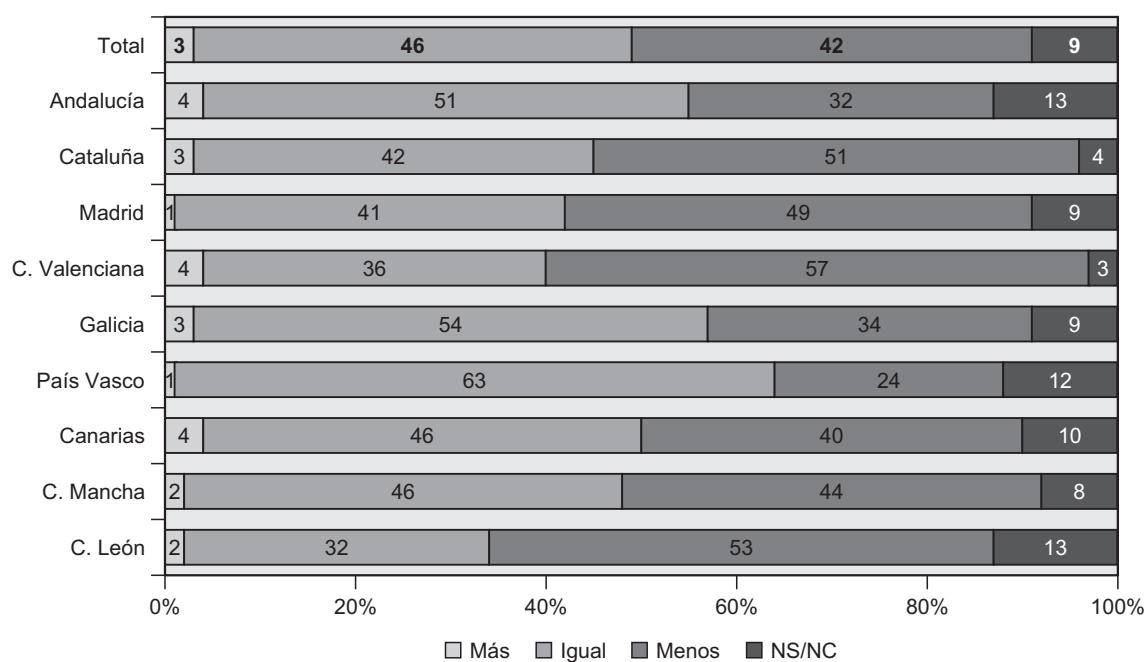


GRÁFICO 6
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
CONFLICTIVA

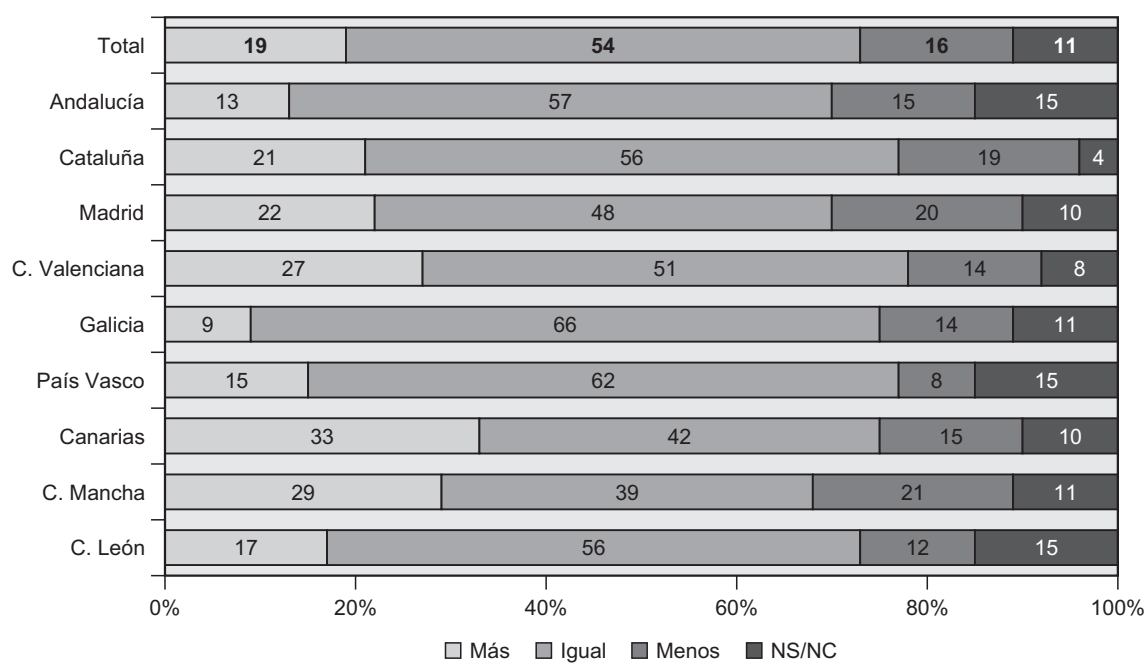
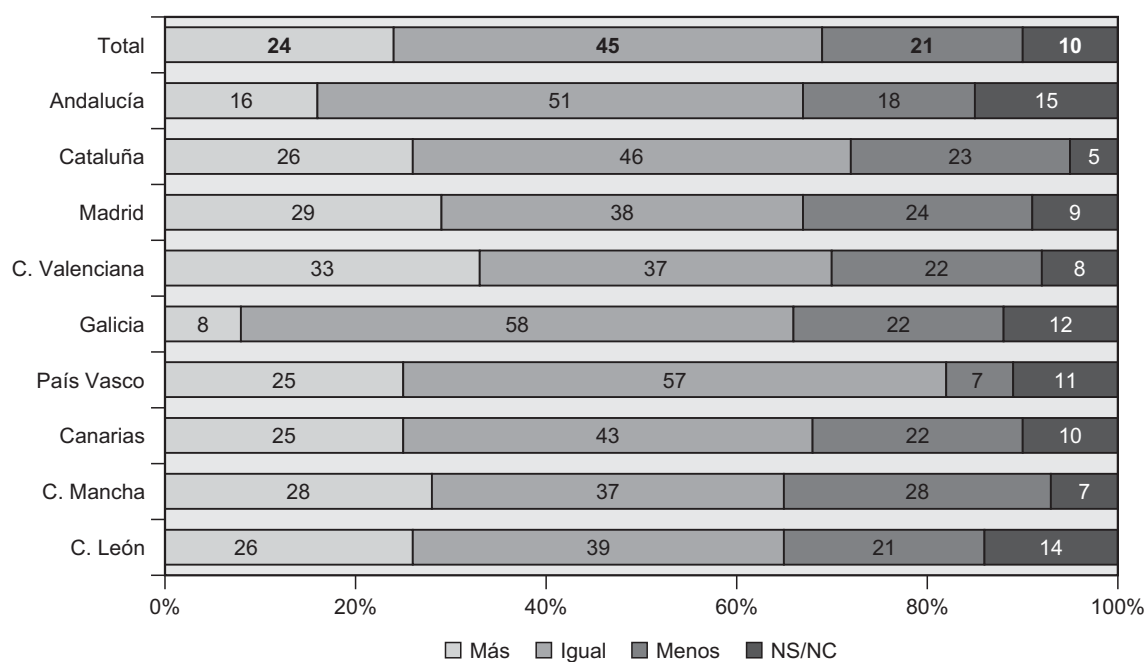


GRÁFICO 7
DENTRO DE CINCO AÑOS LA SOCIEDAD SERÁ:
RACISTA



Economía Internacional

CAMBIO CLIMÁTICO, EFECTO INVERNADERO, PROTOCOLO DE KYOTO Y ALGUNAS REFLEXIONES

Victoriano Sierra Ludwig

1. INTRODUCCIÓN

Con demasiada frecuencia, se establece dialécticamente una simplificación semántica —cuando no, una clara confusión terminológica— en relación con determinados conceptos vinculados con “el tiempo” o “el clima” que suelen llevar aparejados confusos y predeterminados juicios de valor y, por tanto, carentes del imprescindible rigor argumental de base. De ahí, la conveniencia de comenzar con unas necesarias precisiones conceptuales. Aunque, el *sistema climático*, el *clima* y el *tiempo* suelen utilizarse, en ocasiones, con carácter sinónimo, estos términos, aparte de la complejidad intrínseca que abarcan, corresponden a cuestiones diferenciadas. Así, *el sistema climático*, extremadamente complejo, comprende cinco elementos relacionados interactivamente: la *atmósfera*, la *hidrosfera*, la *geosfera*, las *tierras emergentes* (por encima del nivel del mar) y la *biosfera*. Evoluciona con el paso del tiempo bajo la influencia de su propia dinámica interna y, además, de “fuerzas externas”, esto es, exógenas, como las erupciones volcánicas, las modificaciones de la actividad solar o las presiones antropogénicas (por ejemplo: variaciones de la composición de la atmósfera o los cambios en la afectación de suelos). Por otro lado, el *clima*, en un sentido limitado y siguiendo la definición asumida por el Grupo Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC), se asocia al denominado *tiempo medio*; es decir, se refiere a una *descripción estadística* en función de la media y de la variabilidad observada durante ciertos perío-

dos de tiempo de variables como la temperatura, las precipitaciones y el viento. En un sentido más amplio, corresponde a la *descripción estadística* del estado del *sistema climático*. Caben, por tanto, con las limitaciones inherentes, dos concepciones diferenciadas.

A partir de estas acotaciones, el IPCC, considera la existencia del *cambio climático* en función de “variaciones significativas” basadas estadísticamente sobre el *estado medio del clima* o de su variabilidad, persistente durante un período prolongado (generalmente, decenios o más años). Los “cambios climáticos” pueden ser debidos a *procesos internos naturales y/o a presiones exógenas*, como se ha subrayado anteriormente. Por otra parte, la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre los Cambios Climáticos (CCNUCC)* define los “cambios climáticos” como aquellos “cambios atribuidos directa o indirectamente a una actividad humana que alteran la composición de la atmósfera mundial y que ajustan la variabilidad natural del clima observada en el curso de períodos comparables”.

El *tiempo* y el *clima* corresponden al resultado de diferentes y complejas *interacciones* entre los elementos integrantes del denominado *sistema climático* para alcanzar el *equilibrio radiativo* entre la energía solar recibida directamente y la energía “devuelta” al espacio. Estos fenómenos se explican desde el ejercicio de intercambios de energía, tanto radiante como convectiva, y de “masa”, es decir,

agua, diferentes gases y aerosoles, fundamentalmente. La importancia, por tanto, del “clima” resulta decisiva en el desarrollo, la evolución y la existencia de los *ecosistemas* y en el ejercicio de la actividad económica de origen antrópico.

En el cuadro 1 se exponen las principales definiciones recogidas en el artículo primero de la “Convención Marco de las Naciones Unidas sobre los Cambios Climáticos”.

Si incorporamos en el análisis la persistencia de un frágil equilibrio, se desprende la importancia de las repercusiones inducidas antropogénicamente en el marco interactivo, no sólo *ecosistémico* sino también en el entramado *económico*, por lo que parece evidente la necesidad analítica de asumir sistemáticamente la interconexión entre las componentes climáticas y las repercusiones consiguientes en el espacio y en el comportamiento económicos. La toma de decisiones subsectoriales y los enfoques unidimensionales de las distintas y complejas disciplinas aparecen habitualmente fragmentados y, por consiguiente, sin una percepción consistente respecto a los procesos interactivos, de ahí, la gradual asunción de la perspectiva multidisciplinaria y de la interdependencia analítica *transversal*.

Dado que el factor primario que preside y rige el *comportamiento climático* se halla en el *balance energético* generado en el planeta, las alteraciones de este equilibrio pueden proceder, al menos, desde

tres mutaciones concretas: por un lado, al alterarse la energía solar interceptada por la tierra en sus movimientos de rotación y de traslación; en segundo término, al modificarse los sistemas perceptores de la energía solar y, por tanto, su distribución; y, en tercer lugar, al cambiar las emisiones de radiación infrarroja, es decir, justamente lo que acontece con el *efecto invernadero*, ya sea “natural” o inducido y potenciado antropogénicamente. En definitiva, la intercepción por los *gases termoactivos* de la radiación infrarroja constituye la base de la *biocenosis* y la inducción de los diferentes procesos —entre ellos, el económico— para el desarrollo de las múltiples interacciones entre los seres vivos.

A la luz de los resultados procedentes de los estudios emprendidos, aún insatisfactorios y parciales, se puede afirmar que el *efecto invernadero* supone una alteración del *equilibrio térmico*, al depender éste fundamentalmente de la composición de la atmósfera, con presumibles reacciones en cadena. Constituye un componente esencial dentro de las *interacciones biotópicas* del planeta.

Los estudios de la ONU en el marco del IPCC han constatado un aumento regular de las concentraciones en la atmósfera de los gases causantes del “efecto invernadero” a partir de la aparición de la era industrial. En estos momentos, el papel preponderante del CO₂ en el “efecto invernadero” supera a cada uno de los demás componentes. No obstante, la persistencia temporal de las interacciones difiere frente a la potencialidad de

CUADRO 1
MARCO CONCEPTUAL RECOGIDO POR LA CONVENCIÓN MARCO DE NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CAMBIOS CLIMÁTICOS

1. **Efectos adversos del cambio climático:** los cambios en el medio ambiente físico o en la biota resultantes del cambio climático que tienen efectos nocivos significativos en la composición, la capacidad de recuperación o la productividad de los ecosistemas naturales o sujetos a ordenación, o en el funcionamiento de los sistemas socioeconómicos, o en la salud y el bienestar.
2. **Cambio climático:** un cambio de clima atribuido directa o indirectamente a la actividad humana que altera la composición de la atmósfera mundial y que se suma a la variabilidad natural del clima observada durante períodos de tiempo comparables.
3. **Sistema climático:** la totalidad de la atmósfera, la hidrosfera, la biosfera y la geosfera, e interacciones.
4. **Emisiones:** la liberación de gases de efecto invernadero o sus precursores en la atmósfera en un área y un período de tiempo especificados.
5. **Gases de efecto invernadero:** aquellos componentes gaseosos de la atmósfera, tanto naturales como antropogénicos, que absorben y emiten *radiación infrarroja*.
6. **Organización regional de integración económica:** una organización constituida por los estados soberanos de una región determinada que tiene competencia respecto de los asuntos que se rigen por la Convención o sus Protocolos y que ha sido debidamente autorizada, de conformidad con sus procedimientos internos, para firmar, ratificar, aceptar y aprobar los instrumentos correspondientes, o adherirse a ellos.
7. **Depósito:** uno o más componentes del “sistema climático” en que está almacenado un gas de “efecto invernadero” o un “precursor” de un gas de efecto invernadero.
8. **Sumidero:** cualquier proceso, actividad o mecanismo que absorbe un gas de “efecto invernadero”, un aerosol o un precursor de un gas de efecto invernadero de la atmósfera.
9. **Fuente:** cualquier proceso o actividad que libera un gas de efecto invernadero, un aerosol o un precursor de un gas de efecto invernadero en la atmósfera.

componentes como los clorofluorocarbonos y los HCFC, así como sus efectos en función del espacio receptor de las emisiones. En una primera aproximación con referencia al comienzo de la década de los años noventa, a escala global, y de acuerdo con las evaluaciones efectuadas, se ha contabilizado una subida de temperatura media de 0,5 grados centígrados y un aumento del nivel del mar entre 10 y 15 cm para el conjunto de los últimos cien años. Además, mientras el 44,7 por 100 de las toneladas expulsadas en 1950 provenía de los procesos y usos ubicados en Estados Unidos y Canadá, al comienzo de la década de los ochenta, la aportación relativa descendía al 26,7 por 100; si bien, con un incremento de los valores absolutos del orden del 90,1 por 100. A escala mundial, las emisiones estimadas pasaban de 1.618 millones de toneladas de carbono a más de 5.000 para dicho período; esto es, un aumento superior al 300 por 100. Durante ese período, el incremento más espectacular ha procedido del bloque de países socialistas (antigua URSS y países del Este), cuadruplicándose y situándose al inicio de la década de los noventa en cotas similares a las de Estados Unidos y, particularmente, de China, al multiplicarse por 20 y alcanzar valores que rebasan el 50 por 100 del correspondiente a Europa Occidental. En cualquier caso, parece evidente que “las tomas” se refieren a un período extremadamente corto, a efectos de “valoración climática”, y en las que simples modificaciones en la ubicación física de las referencias invalidan la contrastación de resultados y, en consecuencia, la extracción de valoraciones coherentes. No obstante, suele admitirse que el modelo de “crecimiento económico” convencional ha modificado sustancialmente la distribución mundial de las emisiones y de las concentraciones atmosféricas de CO₂. Si bien conviene subrayar que la potencialidad de la generación y mantenimiento de las *concentraciones* no va necesaria y unívocamente asociada a una relación lineal con las *emisiones*, máxime por las diferentes reacciones generadas en función de diferentes factores, entre los cuales se encuentran: la *pluviosidad* y la altura sobre el nivel del mar en que se sitúan las fuentes de *emisión* e *inmisión* asociadas o, en menor grado, la potencialidad reactiva de los *sumideros*. Por el contrario, los *procesos de retroalimentación* siguen sin estar suficientemente determinados.

Los datos más recientes confirman ascensos espectaculares a escala global. En síntesis, las variaciones apreciadas afectan a elementos tan significativos como: el *paleoclima*, las *temperaturas* en la superficie, en la troposfera y en los océa-

nos, las *precipitaciones*, la *evaporación*, la *criosfera*, la *circulación atmosférica*, la *nubosidad*, los *extremos climáticos* (inundaciones, sequías, ciclones...) y la *subida del nivel del mar*. De acuerdo con las evaluaciones del IPCC, la estabilización de las concentraciones de CO₂ en los niveles actuales, teniendo presente el intrincado campo de las interacciones y el período de acción de este gas en su ciclo normal, exigiría una *reducción de las emisiones antropogénicas actuales* del orden del *60 por 100 hasta el año 2050*. En estas evaluaciones no se han tenido en cuenta los fenómenos asociados a la retroalimentación. Puesto que las concentraciones dependen de la magnitud de las emisiones de origen humano y que las variaciones del clima y de otras condiciones medioambientales pueden influir en los procesos biosféricos controladores del intercambio de los gases que produce un “efecto invernadero natural” (incluyendo el dióxido de carbono y de metano) entre la atmósfera, los océanos y la biosfera terrestre, los “efectos de retroalimentación” constituyen una parte fundamental para, a través de su comprensión y clarificación, poder efectuar previsiones con bases serias y contrastables. Con la evidencia empírica disponible, puede afirmarse que las emisiones netas de dióxido de carbono de los ecosistemas terrestres serán elevadas si el aumento de las temperaturas provoca que la respiración se produzca a un ritmo más rápido que la *fotosíntesis*, o si las poblaciones vegetales, especialmente de los grandes bosques, no se ajustasen con rapidez suficiente a los cambios climáticos. Un *flujo neto* de dióxido de carbono a la atmósfera tendrá elementos favorables de registrarse unas condiciones más cálidas en la tundra y en las regiones boreales, por existir grandes reservas de carbono. Asimismo, el efecto contrario sería factible si una mayor presencia de dióxido de carbono en la atmósfera aumentase la *productividad de los ecosistemas naturales*, o si se registrase un incremento de la *humedad edáfica* que estimulase el crecimiento vegetal en los ecosistemas secos y que aumentase el almacenamiento de carbono en la turba de la tundra.

2. ESTADO GENERAL DE LA SITUACION

2.1. Evolución de la evidencia empírica disponible

El cuadro 2 recoge, mediante unos indicadores, los cambios observados en la atmósfera que, a juicio del *Grupo Intergubernamental de Exper-*

CUADRO 2
CAMBIOS OBSERVADOS EN LA ATMÓSFERA, EL CLIMA Y EL SISTEMA BIOLÓGICO TERRESTRE DURANTE EL SIGLO XX

INDICADORES	CAMBIOS OBSERVADOS
De concentración:	
Concentración atmosférica de CO ₂	288 ppm. Durante el período 1000-1750 a 368 ppm en el año 2000
Intercambio en la biosfera terrestre de CO ₂	Fuente acumulada de unas 30 GtC entre 1800 y 2000. "Sumidero Neto" de unos 14 +/- 7 GtC durante el decenio de 1900
Concentración atmosférica de metano	700 ppb durante el período 1000-1750 a 1750 ppb en el año 2000
Concentración atmosférica de N ₂ O	270 ppb durante el período 1000-1750 a 316 ppb en el año 2000
Concentración troposférica de O ₃	Aumento del 35 +/- por 100 entre 1750 y 2000 con variaciones regionales dispares
Concentración estratosférica del O ₃	Una disminución en los años 1970-2000, con variaciones según altitud y latitud
Meteorológicos:	
Temperatura media mundial en superficie	Aumento entre 0,6 +/- 0,2 en el siglo XX. Probable: mayor calentamiento en la superficie que en los océanos
Temperatura en la superficie del Hem. Norte	Aumento superior durante el siglo XX que en otro siglo de los últimos 1.000 años. Probable: el decenio de 1990 ha sido el más cálido del milenio
Temperatura diurna de la superficie	Disminución en el período 1950-2000 en las zonas terrestres; las temperaturas mínimas nocturnas: aumento del doble respecto a las temperaturas máximas diurnas (probable)
Días calurosos/índice de calor	Probable: aumento
Días de frío/heladas	Muy probable: Disminución en casi todas las zonas terrestres durante el siglo XX
Precipitaciones continentales	Aumento en un 5-10 por 100 en el siglo XX en el Hem. Norte (muy probable) aunque disminución en algunas regiones (África del Norte y occidental y partes del Mediterráneo)
Precipitaciones fuertes	Aumento en latitudes medias y altas en el Norte (probable)
Frecuencia e intensidad de las sequías	Aumento del clima seco estival y sequías en algunas zonas (probable) en algunas regiones (partes de Asia y de África): acentuación de las frecuencias e intensidad de las sequías en los últimos decenios
Físicos y biológicos:	
Media mundial del nivel del mar	Aumento a una velocidad media anual de 1-2 mm durante el siglo XX
Duración de las capas de hielo en ríos y lagos	Disminución de unas dos semanas en el siglo XX, en las latitudes medias y altas del Hemisferio Norte (muy probable)
Extensión y espesor del hielo marino en el Ártico	Disminución en un 40 por 100 en los últimos decenios desde finales del verano a principios del otoño (probable) y disminución de su extensión en un 10 por 100 desde el decenio de 1950, en primavera y verano
Glaciares no polares	Retiro generalizado durante el siglo XX
Capa de nieve	Disminución de su extensión en un 10 por 100 desde que se registran observaciones por satélite a partir de los años 1960 (muy probable)
Permafrost	Fusión, calentamiento y degradación en zonas polares, subpolares y regiones montañosas
Fenómenos asociados con "El Niño"	Mayor frecuencia, persistencia e intensidad durante los últimos 20-30 años en relación con los últimos 100 años
Epoca de crecimiento	Aumento de 1 a 4 días por decenio, durante los últimos 40 años en el Hemisferio Norte, especialmente en las latitudes altas
Área de distribución de plantas y animales	Desplazamiento de plantas, insectos, pájaros y peces hacia el Norte
Cría, flora y migración	Adelanto de la floración, la llegada de las primeras aves, la época de cría y la aparición de insectos en el Hemisferio Norte
Decoloración de arrecifes de coral	Aumento de la frecuencia, especialmente coincidente con "El Niño"
Económicos:	
Pérdidas económicas relacionadas con	Aumento de las pérdidas mundiales, ajustadas a la inflación, en un orden fenómenos meteorológicos de magnitud, durante los últimos 40 años. Una parte de la tendencia ascendente está vinculada a factores socioeconómicos y, a la vez, a factores climáticos

Fuente: "Tercer Informe de Evaluación. Cambio Climático. 2001". Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, PNUMA y OMM.

tos sobre Cambio Climático han sido relevantes en función de la evolución de la evidencia empírica disponible.

Entre las principales conclusiones expuestas por el IPCC destaca la creencia de que probablemente, a escala mundial, el decenio de 1990 ha

sido el período más cálido, y 1998, el año más caluroso, según los registros instrumentales desde 1861. Asimismo, destaca que el "sistema climático" del planeta ha cambiado "de manera importante" a escala nacional y mundial desde la época preindustrial y, algunos de estos cambios los atribuye a las actividades humanas.

A pesar de la consolidación de los síntomas preocupantes detectados en la década de los años ochenta, el propio "Informe de 2001" resalta la permanencia de ciertas *incertidumbres* en la detección y atribución. Entre ellas, cabe mencionar, al menos, cinco grupos causales que arrastran importantes y persistentes lagunas, conforme se sintetiza en el cuadro 3. La situación de la evidencia empírica disponible pone de relieve las grandes lagunas que rodean la predicción del "cambio climático" y la necesidad de cuantificar la incertidumbre y de reducirla mediante la obtención de datos más precisos de las observaciones y la mejora sustancial de los modelos utilizados.

2.2. Repercusiones económicas en función del marco tendencial

2.2.1. Interacciones sectoriales

Hasta ahora, las estimaciones sobre las repercusiones económicas han sido reducidas en cuanto a su extensión y aplicabilidad analítica. A continuación se recoge una sintética descripción sectorizada:

1. Sector Forestal

Los diferentes estudios realizados para los supuestos de una duplicación de las emisiones de CO₂, el consiguiente incremento de las temperaturas y del nivel del mar y la alteración de la línea tendencial de la pluviosidad, coinciden en que las repercusiones incidirán claramente en la actividad económica, con mayor o menor intensidad, según sectores y zonas. Aunque en las prospecciones llevadas a cabo hasta ahora apenas se ha abordado la implicación socioeconómica, los efectos pueden ser notables, particularmente, en áreas frágiles, en el comercio agrícola y en la industria, así como en los subsectores de energía y de transportes. En concordancia con algunas estimaciones, el grado de sensibilidad de las masas forestales dependerá de las características de: los nuevos regímenes térmicos, las precipitaciones, los suelos forestales y la edad de los bosques. Las plantaciones situadas en las fases de establecimiento y madurez tardía sufrirán mayores impactos.

Para *Regens*, *Cubbage* y *Hodges* en Estados Unidos, pese a posibles intervenciones de "mitigación", la producción forestal final sería regresiva. En línea con estas conclusiones, las investigaciones prospectivas de *Van Kooten* y *Arthur* apuntan

CUADRO 3
INCERTIDUMBRES QUE SUBSISTEN EN LA DETECCIÓN
Y EN LA ATRIBUCIÓN

- Discrepancias en el **perfil vertical del cambio de temperatura en la troposfera a raíz** de las observaciones y de los modelos aplicados
- Grandes incertidumbres en las estimaciones de la **variabilidad climática interna**, derivadas de los **modelos** y de las **observaciones**
- Considerable incertidumbre en la **reconstrucción de los forzamientos solar y volcánico**, sobre la base de datos indirectos o limitados, de las observaciones correspondientes a todos los decenios (excepto, los dos últimos)
- Grandes incertidumbre en el **forzamiento antropogénico** vinculadas a los efectos de los **aerosoles**
- Diferencias importantes en las respuestas de los distintos **modelos** a los mismos forzamientos

Fuente: IPCC, PNUMA Y OMM.

hacia una repercusión contraria en Canadá, ya se trate de productores o, bien, de consumidores de productos forestales. En divergencia con estos resultados aparecen, para el mismo país, las proyecciones realizadas por *Babcock*.

Con carácter general, puede señalarse que las consecuencias globales de incidencia económico-social dependerán básicamente del peso del sector forestal en el PIB de cada país.

2. Seguridad alimentaria

Con base en algunas estimaciones, la producción de alimentos a escala mundial podrá mantenerse frente a los cambios climáticos previstos, incluso al mismo nivel que habría alcanzado en ausencia de modificación. Los principales problemas de evaluación aparecen al pretender establecer los *costes de adaptación*. Por otra parte, pueden producirse repercusiones negativas a escala regional, en particular, en las zonas de alta vulnerabilidad actual y con capacidad mínima para compensar por medios técnicos dichos efectos.

3. Sector energético

Los principales estudios sobre los impactos en la oferta y demanda de la energía se han realizado en Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Alemania.

En Estados Unidos, según las previsiones de *Smith* y *Tirpak*, la demanda de electricidad, sin cambio climático, se podría incrementar en más del doble en el transcurso de los próximos 60 años. El aumento adicional de la demanda de electricidad debido al cambio climático elevaría las necesida-

des tendenciales en cuanto a la capacidad de suministro de energía entre un 14 y un 23 por 100 en todo el país, lo cual requeriría inversiones adicionales en torno al 10 por 100 en el supuesto de "cambio climático global", frente a las que se prevén como necesarias en el supuesto de no registrarse un "cambio climático". Los resultados de las estimaciones para un horizonte fijado en el año 2055, ante un incremento de 3 °C de temperatura y, a partir de la consideración del consumo mensual de electricidad correspondiente al año 2000, indican que, en el supuesto de cambio climático global, la demanda anual de electricidad oscilaría entre un 5 y un 10 por 100 por encima de la prevista sin considerar este efecto. De todas formas, la utilización de generalizaciones para Estados Unidos tropieza con serios obstáculos en la dimensionalidad del fenómeno, por cuanto en ese país existe una considerable variación regional con respecto a las medias nacionales. En las regiones septentrionales, puede producirse una leve disminución del consumo de electricidad en invierno. Esta reducción podría ser superior al incremento de la demanda de electricidad para refrigeración en los meses cálidos (las variaciones netas de la demanda eléctrica dependen en cierta medida de la parte de calefacción de edificios atendida directamente por electricidad). Por el contrario, en las regiones meridionales, con una demanda de calefacción muy inferior, el consumo anual de electricidad podría incrementarse hasta en un 15 por 100. Dado que gran parte de este aumento de la demanda se produce en "períodos punta", estas regiones meridionales requerirían una ampliación de la capacidad de hasta un 30 por 100.

Las investigaciones de *Gertis y Steimle* para Alemania, indican que el calentamiento climático generaría una disminución sustancial de la demanda de energía para calefacción: estiman que el aumento de 1 °C en la temperatura reducirá el consumo de energía para calefacción en sólo un 13 por 100, en viviendas unifamiliares antiguas, y en un 45 por 100 en las de nueva construcción. Los resultados para estructuras multifamiliares se sitúan en un 8 por 100 de reducción para el consumo de calefacción con estructuras antiguas y en un 67 por 100 en los edificios nuevos. Sin embargo, las disminuciones potenciales en la demanda de energía debidas a un perfeccionamiento de las técnicas de construcción serían muy superiores a las ocasionadas por un calentamiento climático de 1 °C. De ahí, la discutible consistencia de las previsiones prospectivas. Los aumentos de la demanda de aire acondicionado dependerán, en gran medida, de las variaciones

de humedad, que, aunque se desconoce su magnitud, se consideran de gran influencia. Se ha estimado que los incrementos resultantes en el consumo de energía para aire acondicionado se situarían entre el 12 y el 38 por 100. De ello se deduce que la humedad constituye un parámetro importante que deberá ser determinado en las predicciones del cambio climático. En consecuencia, resultaría una disminución en la demanda de energía para calefacción y aire acondicionado del 12 por 100 en el año 2010. En función de los parámetros asumidos y comparando con su nivel actual, la demanda de energía podría reducirse en un 9 por 100.

Por otro lado, las previsiones de *Valdimirova* para Rusia señalan que ante un incremento de la temperatura igual o superior a 1 °C se podría producir un ahorro en "gastos de calefacción" en las zonas situadas al norte de Moscú. La magnitud de los ahorros en calefacción durante la estación invernal sería superior a la de los costes necesarios para el aire acondicionado en verano.

Según los cálculos de *Meyers y Sathaye* y en función de la distribución del consumo energético analizada para doce países en vías de desarrollo (en torno al 28 por 100 del total destinado a los subsectores residencial y comercial), la fracción de la demanda de electricidad prevista implicará un incremento inducido inferior al 10 por 100. Por el contrario, de acuerdo con los escenarios de consumo eléctrico tendencial estimados por la *Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA)* de Estados Unidos, en el año 2025 se habría incrementado en torno al 50 por 100.

4. Sector Transportes

Los estudios más relevantes publicados sobre los impactos probables del cambio climático en transportes se centran en tres países del Hemisferio Norte de alta latitud (Canadá, Reino Unido y EE.UU.). No parecen generalizables ni transmisibles estos efectos al Hemisferio Sur o a regiones tropicales y subtropicales del Hemisferio Norte. El transporte marítimo puede verse considerablemente afectado en estas regiones por los cambios en la distribución de los ciclones tropicales, arrojando consecuencias potenciales de gran magnitud en lugares como Australia.

Tampoco se cuenta con análisis rigurosos publicados sobre el probable impacto global de las *estrategias de respuesta* al "efecto invernadero" en transportes. Es probable, sin embargo, que este sector

y, en particular, la industria de la automoción, se convierta en un centro de atención fundamental de las medidas contra el “efecto invernadero”.

5. Infraestructuras costeras

Los escasos estudios realizados sobre la evaluación económica de la *elevación del nivel del mar* apenas rebasan la simple consideración de los costes vinculados a infraestructuras. El ascenso de 1 metro en el nivel del mar podría inundar del 12 al 15 por 100 de la tierra cultivable de Egipto y un 17 por 100 de Bangladesh. Según datos elaborados por *Park y Yohe*, en Indonesia y Vietnam serían probables los desplazamientos inducidos de la población y en Estados Unidos se perderían unos 20.000 km² de tierra.

Los resultados de la investigación realizada en el laboratorio hidráulico de Delft sostienen que, una vez analizadas las características de 181 países costeros y los peligros derivados del cambio climático, la “protección adicional” debería extenderse a 345.335 km de costas bajas, 6.400 km de zonas urbanas marítimas, 10.725 km de playas de arena y 1.756 km² de puertos.

2.2.2. Repercusiones macroeconómicas

De acuerdo con las estimaciones elaboradas por *S. Fankhauser*, el incremento de las emisiones de CO₂ en un 100 por 100 y de las temperaturas medias en torno a 2,5 grados, supondrá, a escala global, una incidencia del orden del 0,23 por 100 en el PIB, que, en algunos países como China, rebasaría el 2 por 100. La combinación de otras estimaciones en curso parecen confirmar que el impacto, dentro de los supuestos expuestos, oscilaría entre el 1,5 y el 2,5 por 100 del PIB a nivel mundial. En determinadas “zonas costeras”, los *costes anuales de prevención* para afrontar el anegamiento y la erosión en relación con el PIB, pueden llegar a ser muy alarmantes (cuadro 4). Para diez países (nueve insulares) los costes estimados rebasarían el 5 por 100 del PIB. Pese a las lógicas reservas que conllevan estos tipos de previsiones, merecen destacarse dos fenómenos antitéticos: la probable sobrevaloración de los costes estimados al considerar todas las tierras bajas con densidad de población superior a 10 hab./km², y la infravaloración del “coste total” causado por el ascenso del nivel del mar, teniendo en cuenta la fase de desarrollo en que se encuentran esas áreas y la exclusión de la valoración correspondiente a las “zonas húmedas” que

CUADRO 4
INCIDENCIA EN LOS COSTES ANUALES DE PROTECCIÓN INDUCIDA
ANTE EL AUMENTO DE 1 METRO EN EL NIVEL DEL MAR

PAÍS O TERRITORIO	COSTE ANUAL (PORCENTAJE PIB)
Maldivas.....	34,33
Kiribati.....	18,79
Tuvalu.....	14,14
Tokelu.....	11,11
Anguila.....	10,31
Guinea-Bissau.....	8,15
Turks y Caicos.....	8,10
Islas Marshall.....	7,24
Islas Cocos (Keeling).....	5,82
Seychelles.....	5,51
Islas Malvinas.....	4,75
Guayana Francesa.....	2,95
Belice.....	2,93
Papúa Nueva Guinea.....	2,78
Bahamas.....	2,67
Liberia.....	2,66
Gambia.....	2,64
Mozambique.....	2,48
San Crist. y Nevis.....	2,33
Nieu.....	2,18
Guayana.....	2,12

Fuente: Delft Hydraulic Laboratory.

se perderán o la “tierra firme” que quedaría sin protección, así como las *inversiones de corrección* derivadas del aumento de las inundaciones o de la intrusión de agua salada. En algunos países sin “condicionantes extremos” respecto al nivel del mar, podría aproximarse al 9 por 100. En *regiones críticas* alcanzarían niveles muy superiores.

Pese al desarrollo de algunos análisis centrados en las posibles repercusiones globales a escala macroeconómica, conviene destacar las diferentes calidades de las referencias de partida, bien al considerar las repercusiones inducidas en infraestructuras alterables por modificaciones climáticas (subida del nivel del mar, fundamentalmente), cuyas evaluaciones encajan en los ejercicios de las modelizaciones prospectivas al uso, o bien al pretender realizar estimaciones, de base estática, frente a las esperadas modulaciones habituales de adaptación en los mercados (producción y consumo), cuyas previsiones y estimaciones escapan lógicamente de las actuales herramientas prospectivas en función de su carácter mutante y

dinámico. De ahí que las repercusiones macroeconómicas en torno a configuraciones de ciertos mercados apenas rebasan la órbita de la especulación, por lo que aventurar evaluaciones de previsiones macroeconómicas nacionales o regionales —particularmente, en algunos subsectores agrícolas, ganaderos y de servicios— constituyen simulaciones carentes de las mínimas garantías exigibles de fiabilidad y de rigor.

Por otra parte, los elementos de base climática (temperatura y lluvia) a dimensión regional ofrecen actualmente considerables incertidumbres (especialmente, en los comportamientos de las nubes y de los océanos). La modelización de los cambios climáticos requiere el desarrollo de modelos “globales” que acoplen modelos de la atmósfera, el suelo, los océanos y los hielos. Conforme reconoce el IPCC, con los instrumentos actuales estos conocimientos son imposibles. Por tanto, con semejantes referencias de base, el desarrollo de estimaciones macroeconómicas de respuesta pasaría a integrar el ámbito de la denominada ciencia-ficción. Algunas posiciones optimistas, cifran en torno a varios decenios el plazo mínimo para poder iniciar proyecciones asumibles a partir de ciertas bases climáticas coherentes.

2.2.3. Repercusiones en la cuenca mediterránea

La desertificación en la cuenca mediterránea depende en gran medida del clima. Los cambios en los valores medios y en la variabilidad interanual y estacional de los parámetros climáticos, como la temperatura y la precipitación, ejercen claras influencias en el balance hídrico, las condiciones del suelo, la vegetación... Estos procesos, que pueden provocar desertificación, se encuentran a menudo reforzados por acciones antropogénicas (agricultura intensiva, ganadería y deforestación).

Los “cambios climáticos guía” para la “Cuenca Mediterránea” expuestos por *H. J. Jung* y *W. Bach*, han proporcionado distribuciones de temperatura, precipitación y humedad del suelo por estaciones y regiones. Con objeto de estudiar los efectos al duplicarse las concentraciones de CO_2 , han aplicado experimentaciones de sensibilidad a partir de simuladores *CGM* que ya habían sido utilizados por: la *Oficina Meteorológica Británica*, Bracknell, Reino Unido (*BMO*); el *Instituto Goddard para Estudios Espaciales*, New York, Estados Unidos (*GISS*); y el *Centro Nacional para la Investigación Atmos-*

férica, Boulder, Estados Unidos (*NCAR*). Según los resultados obtenidos, los cambios de temperatura y de precipitaciones inducidos por la duplicación de las concentraciones actuales de CO_2 difieren según el tipo de modelos utilizados, al carecer de homogeneidad: las definiciones espaciales y temporales, la parametrización de los procesos físicos y la representación de carácter marítimo. Entre los modelos *BMO* y *GISS* los cambios medios de temperaturas no presentan divergencias notables en contraste con las predicciones referidas a las precipitaciones que adquieren tendencias opuestas. Asimismo, el calentamiento medio global estimado ofrece desviaciones muy elevadas (4 °C en *GISS* y 2,2 °C en *BMO* frente a 4,2 °C en *NCAR*), alcanzándose claras discrepancias al descender a simulaciones regionales.

Puesto que las elevaciones de las temperaturas inducidas aparecen sistemáticamente, no resulta descabellado vaticinar que incidirán con mayor rigor en la potenciación del “efecto desertificador” de la cuenca mediterránea con desarrollos nítidos en la aceleración de los procesos morfológicos desencadenados hasta ahora: erosión del suelo, incremento de los suelos pobres en combinación con el descenso del contenido de nutrientes, cambios en los mecanismos de escorrentía, potenciación de la destrucción en la cubierta vegetal y de la evaporación y, entre otros, descenso de la infiltración por lluvias y, consecuentemente, acentuación en espiral del ritmo de escorrentías. Las implicaciones agrícolas parecen evidentes.

2.3. Líneas pendientes de investigación climática

En España el nivel de partida, en orden al conocimiento fiable de nuestra situación econo-climática, constituye una referencia insatisfactoria, por cuanto el simple análisis de las estructuras científicas de tipo endógeno confirma la complicada asunción de una base sólida para poder determinar siquiera estimaciones comparables con otras evaluaciones realizadas en países de la UE o en Estados Unidos.

En el orden específicamente económico, y con referencia expresa a nuestro entorno más directo, parece insoslayable —junto a la evaluación de las posibles implicaciones en la necesidad de inversiones en “infraestructuras de choque”— la combinación analítica de las repercusiones en diferentes producciones agrarias (en estos momentos, en

algunas de carácter excedentario) con el previsible desplazamiento productivo por inducción climática (deslizamientos en la producción cerealista, probable implantación creciente de girasol etcétera).

Si bien es cierto que, en el peor de los horizontes, la lentitud del proceso de cambio puede constituir una tendencia generalizable, las esporádicas y puntuales manifestaciones de ciertos siniestros aparecen, en ocasiones, a través de fenómenos de carácter "natural" cuyas consecuencias económicas permiten una evaluación orientada a previsiones y a la cobertura de los costes reales generados. De ahí, la importancia de la elaboración de estrategias dirigidas a reducir pérdidas mediante planificaciones orientadas a la prevención, mitigación o corrección. Las conclusiones del primer estudio realizado en España, bajo el patrocinio del Instituto Geológico y Minero de España, en esa dirección a través de las técnicas de "coste-beneficio", enfatizaban, admitidas las limitaciones de los aún escasos datos de base, que, de aplicarse medidas específicas, durante un período de 30 años: las "pérdidas económicas" por riesgos geológicos podrían reducirse en torno a un 60 por 100. Un reajuste y revisión de los datos utilizados, y dentro del margen de una hipótesis de "riesgo medio", llevaría a unos niveles del orden del 36 por 100 en el "coste medio", derivado de la aplicación de *medidas de mitigación*, respecto al "volumen total de pérdidas estimadas" sin la utilización de estrategias de "choque". Este tipo de "riesgos" podría incidir entre un 0,5 y un 1,1 por 100 en el PIB. Tanto para una hipótesis de "riesgo máximo" como para una referencia de tipo "medio", las inundaciones ocuparían el primer lugar de los *costes económicos* generados por *pérdidas inducidas* con una oscilación entre el 35 y 57 por 100 de las pérdidas totales previsibles).

La consideración de este tipo de análisis permitiría iniciar una "estrategia de choque" ante la previsión de refuerzos antropogénicos en la siniestralidad inducida. Sin bases sólidas para atribuir las "pérdidas económicas" a fenómenos de alteración antropogénica de carácter climático, las estimaciones relativas a los últimos años y derivadas de la siniestralidad geometeorológica indican claras repercusiones en la rentabilidad de los procesos productivos. Incluso en el ámbito relacionado con la evaluación de "pérdidas" por daños, algunas cuantificaciones globales deben de admitirse con ciertas reservas por cuanto pueden ir sesgadamente descompensadas al introducir valoraciones parciales y aisladas de un proceso. Este es el caso,

por ejemplo, en estimaciones centradas solamente en monetarizaciones de pérdidas agrícolas realizadas en el curso de temporadas de sequía y al no contabilizar las elevaciones finales en los niveles de precios por contracciones en la oferta o al proceder a globalizaciones por incorporación de las repercusiones en áreas de restricción por regadíos y supuestas incidencias lineales en producciones de secano con perspectivas reales diferentes en los resultados finales de producción. La evolución del recurso a la cobertura de riesgos y las correspondientes compensaciones en los diferentes tipos de siniestros, demandará, a medio plazo, una exigencia en la atención a las *investigaciones transectoriales* de carácter climático.

La configuración estructural de la dependencia exterior española, entre otras áreas, en materia energética y en productos básicos y elaborados de origen forestal, refuerzan la necesidad de un planteamiento general de acuerdo con las tendencias estimadas desde los análisis centrados en las posibles mutaciones inducidas a escala climática y de repercusión económico-social. En cohesión con las modelizaciones utilizadas hasta ahora por otros países y pese a que ofrecen mayor grado de confianza a nivel global, las circunstancias (geomorfológicas, asentamientos urbanos, especialización en cultivos, degradaciones ambientales...) advertidas en el espacio socioeconómico español, deslizan incidencias en traslaciones de las áreas de producción agrícola (geográfica y de productos) e incorporan, entre otros, costes infraestructurales adicionales. Así, en el sector primario y, particularmente, en la región mediterránea, las previsiones estimadas hasta ahora apuntan hacia disminuciones sustanciales del potencial productivo debidas a las pérdidas de humedad edáfica y al aumento de la insolación. De ahí que los diferenciales en biomasa respecto a la Europa septentrional corroboren desplazamientos hacia el norte y la alteración de la configuración productiva actual. La repercusión de los propios rendimientos y la modificación del potencial biótico generaría mutaciones en la renta agrícola, el empleo rural y, en consecuencia, en la balanza comercial agrícola. En síntesis, la producción cerealista se vería claramente afectada, así como las adaptaciones de los períodos de rotación forestal y los ritmos de productividad de diferentes especies. Un aumento del orden de dos grados de la temperatura de las aguas litorales supondrá el umbral límite para ciertas especies y la necesidad de imponer un reajuste en las capturas y en el ejercicio de la comercialización correspondiente.

Los recursos hídricos para los asentamientos en áreas de la costa levantina y en ciudades como Madrid o Bilbao, aunque dependen con mayor intensidad de la propia evolución de la población y de los procesos industriales y usos del suelo, aportan una dificultad añadida. La confirmación de la combinación de períodos de sequía con avenidas y lluvias torrenciales, impone, entre otras medidas, una revisión de las técnicas actuales de estimación, prevención, previsión y gestión. Además, la disminución de ciertas recargas naturales puede arrastrar el aumento de sobreexplotaciones zonales, que para las aguas subterráneas, en ocasiones, ofrecerían manifestaciones de carácter irreversible.

Las subidas del nivel del mar trasladan evidentes impactos de diferente entidad. Por un lado, de orden estrictamente operativo, al incidir en la funcionalidad portuaria y de seguridad para las propias estructuras de los puertos y de repercusión en la navegación. Una modificación de la distribución direccional del oleaje sería grave, especialmente en playas largas y de encaje, como Palma de Mallorca o San Juan (Alicante). Por el contrario, en los demás supuestos, la modificación del volumen de sedimentos provocaría en bastantes supuestos incrementos generalizados de la erosión.

El replanteamiento de los sistemas de bombeo, la salinización de acuíferos y las consecuencias en las ubicaciones actuales de las viviendas y de las infraestructuras viarias, implicarán revisiones en las programaciones de inversiones públicas y una perentoria necesidad del cumplimiento de la legislación de costas. Dada la estructura turística implantada en función de una explotación exhaustiva de “recursos no renovables”, el impacto afectaría a la totalidad de las playas y, por consiguiente, de claras connotaciones en el sector. Las urgencias derivadas de presiones indirectas se verían reforzadas por la vulnerabilidad en la cuenca mediterránea a las inundaciones costeras.

Pese a estar asumidas las “favorables” repercusiones y las consecuencias negativas en el marco estructural del sistema económico actual, hasta ahora en España no se ha realizado ninguna evaluación económica de costes ni se han arbitrado iniciativas ni medidas específicas al amparo del *principio de condicionalidad*, que, por otra parte, ha estado presidiendo las últimas decisiones, a escala comunitaria, en la adopción de estrategias para reducir las emisiones de CO₂.

2.4. Evaluaciones preliminares para España

En la *Evaluación Preliminar de los Impactos en España por efecto del Cambio Climático*, auspiciada por el Ministerio de Medio Ambiente, se ha confirmado la evolución de ciertas tendencias para el siglo XXI (cuadro 5), a la vez que se han puesto de manifiesto dos cuestiones claves. Por un lado, se ratifica la vulnerabilidad de España al “cambio climático”, en función de su situación geográfica y de las características socioeconómicas concurrentes, fundamentalmente en recursos hídricos, regresión de la costa, pérdidas de la biodiversidad y de ecosistemas, aumento de la erosión y de la desertificación, pérdidas de vidas por siniestros asociados a “fenómenos climáticos extremos” (olas de calor, incendios forestales, inundaciones...); y, por otra parte, se ponen en evidencia las dificultades para poder realizar una evaluación detallada —sectorial o por zonas— a tenor del nivel de conocimientos actuales y de la propia heterogeneidad geomorfológica del país. Estos rasgos desembocan en una serie de *conclusiones generales* que evidencian, como reconocen los autores y patrocinadores, un escenario insuficiente de conocimientos y claras limitaciones en cuanto a los contextos espaciales y temporales sometidos a análisis.

CUADRO 5
EVOLUCIÓN CLIMÁTICA PREVISTA PARA ESPAÑA
DURANTE EL SIGLO XXI POR LOS DIFERENTES MODELOS
CLIMÁTICOS UTILIZADOS

Ordenamiento del grado de fiabilidad en sentido decreciente

1. Tendencia progresiva al incremento de las temperaturas medias a lo largo del siglo XXI
2. Tendencia a un calentamiento más acusado en el escenario con emisiones más altas
3. Los aumentos de temperatura media son significativamente mayores en los meses de verano que en los de invierno
4. El calentamiento en verano es superior en las zonas del interior que en las costeras o en las islas
5. Tendencia generalizada a una menor precipitación acumulada anual
6. Mayor amplitud y frecuencia de anomalías térmicas mensuales
7. Mayor frecuencia de días con temperaturas máximas extremas en la península, especialmente en verano
8. Para el último tercio del siglo, la mayor reducción de precipitación en la península se proyecta en los meses de primavera
9. Aumento de precipitaciones en el oeste de la península en invierno y en el noroeste en otoño
10. Los cambios de precipitación tienden a ser más significativos en el escenario de emisiones más elevadas

Fuentes: OECC y UCLM.

3. EL PROTOCOLO DE KYOTO

3.1. Compromisos generales

El principal objetivo de la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático*, aprobada al comienzo de la década de los años noventa, se polarizó en lograr la *estabilización* de las concentraciones de los *gases de efecto invernadero* en la atmósfera con la intención de frenar las aportaciones antropogénicas y de impedir sus consecuencias en el sistema climático. A tal efecto, la conferencia de las partes se fijó el reto de restablecer para el año 2000 —individual o conjuntamente— los valores de 1990 en cuanto a las emisiones, tanto de CO₂ como del conjunto de los gases con incidencia en el “efecto invernadero” no afectados por el Protocolo de Montreal. Estas y otras determinaciones provocaron la firma, primero, y la adopción, después, del “Protocolo de Kyoto”. Posteriormente, el Consejo de la Comunidad Europea aprobaba el Protocolo de Kyoto y asumía la obligación de cumplir *todos los compromisos* contraídos con arreglo al mismo. Por tanto, al decidir de forma conjunta el sometimiento a los acuerdos, la comunidad y los estados miembros de la UE se

han erigido en corresponsables de que la comunidad responda ante los compromisos cuantificados de reducción de emisiones. A partir de estas referencias básicas, el Protocolo de Kyoto, firmado en 1998, quedaba aprobado, en nombre de la comunidad a través de la Decisión del Consejo de 25 de abril de 2002. Conforme se especifica en el artículo 3 del *Protocolo de Kyoto*, el objetivo en el período comprendido entre el año 2008 y el 2012, se centra en una reducción total de las emisiones no inferior al 5 por 100 de las de 1990. Estas emisiones, expresadas en *dióxido de carbono equivalente* se refieren a la *contabilización agregada* de los siguientes gases inductores del “efecto invernadero”: *dióxido de carbono, metano, óxido nitroso, hidrofluorocarbonos, perfluorocarbonos y hexafluoruro de azufre*.

Como puede apreciarse en el cuadro 6, la reducción para la Comunidad Europea (UE-15) se ha fijado en un 8 por 100; correspondiendo los principales esfuerzos de reducción a Luxemburgo, Alemania y Dinamarca y, en menor medida, a Austria, Reino Unido y Holanda. Los incrementos autorizados —en función de los niveles comparativos per cápita— colocan en cabeza a Portugal y Grecia con

CUADRO 6
PROYECCIONES DE LAS EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO PARA LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA EUROPA DE LOS QUINCE, BASADAS EN POLÍTICAS Y MEDIDAS VIGENTES Y COMPLEMENTARIAS Y EN LA UTILIZACIÓN DE LOS MECANISMOS DE KYOTO, COMPARADAS CON LOS OBJETIVOS DE KYOTO

	OBJETIVO DE LA UE BASADO EN EL REPARTO DE CARGAS (EN PORCENTAJE DE LAS EMISIONES DEL AÑO DE REFERENCIA)	CON LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS VIGENTES		CON LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS COMPLEMENTARIAS		DIFERENCIA OBTENIDA INCLUYENDO LA UTILIZACIÓN DE LOS MECANISMOS DE KYOTO (EN PORCENTAJE DEL AÑO DE REFERENCIA)
		Proyecciones para 2010 (en porcentaje del año de referencia)	Diferencia entre las proyecciones y el objetivo (en porcentaje del año de referencia)	Proyecciones para 2010 (en porcentaje del año de referencia)	Diferencia entre las proyecciones y el objetivo (en porcentaje del año de referencia)	
Austria	-13,0	+8,7	+21,7	-9,2	+3,8	-5,2
Bélgica	-7,5	+6,5	+14,0	-3,3	+4,2	-1,4
Dinamarca	-21,0	+15,7	+36,7	—	—	+31,3
Finlandia	0,0	+16,5	+16,5	-0,5	-0,5	—
Francia	0,0	+9,0	+9,0	-1,7	-1,7	—
Alemania	-21,0	-19,7	+1,3	—	—	—
Grecia	+25,0	+38,6	+13,6	+22,4	-2,6	—
Irlanda	+13,0	+29,4	+16,4	+3,6	-9,4	-16,3
Italia	-6,5	+3,7	+10,2	-3,4	+3,1	—
Luxemburgo	-28,0	-22,4	+5,6	—	—	-17,9
Países Bajos	-6,0	+3,3	+9,3	—	—	-0,1
Portugal	+27,0	+53,1	+26,1	+45,7	+18,7	—
España	+15,0	+48,3	+33,3	+28,0	+13,0	—
Suecia	+4,0	-0,2	-4,2	—	—	—
Reino Unido	-12,5	-13,9	-1,4	-22,5	-10,0	—
Total EU-15	-8,0	-1,0	+7,0	-7,7	+0,3	-0,8

Fuente: AEMA.

CUADRO 7
PROYECCIONES DE LAS EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO PARA LOS NUEVOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE,
BASADAS EN POLÍTICAS Y MEDIDAS VIGENTES Y COMPLEMENTARIAS, COMPARADAS CON LOS OBJETIVOS DE KYOTO

	OBJETIVO DE KYOTO (EN PORCENTAJE DEL AÑO DE REFERENCIA)	CON LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS VIGENTES		CON LAS POLÍTICAS Y MEDIDAS COMPLEMENTARIAS	
		Proyecciones para 2010 (en porcentaje del año de referencia)	Diferencia entre las proyecciones y el objetivo (en porcentaje del año de referencia)	Proyecciones para 2010 (en porcentaje del año de referencia)	Diferencia entre las proyecciones y el objetivo (en porcentaje del año de referencia)
Chipre.....	—	—	—	—	—
República Checa.....	-8,0	-30,0	-22,0	—	—
Estonia.....	-8,0	-56,6	-48,6	-60,0	-52,0
Hungría.....	-6,0	-6,0	+0,0	—	—
Letonia.....	-8,0	-58,2	-50,2	—	—
Lituania.....	-8,0	-43,3	-35,3	—	—
Malta.....	—	—	—	—	—
Polonia.....	-6,0	-12,1	-6,1	—	—
Eslovaquia.....	-8,0	-26,6	-18,6	-33,5	-25,5
Eslovenia.....	-8,0	+4,0	+12,0	-3,9	+4,1

Fuente: AEMA.

el 27 y el 25 por 100, respectivamente, seguidos de España con el 15 por 100 y con menores cotas relativas a los países restantes.

Al comienzo de 2003, en la Unión Europea se ha comprobado que la mayoría de los estados miembros han carecido de rigor en cuestiones formales, como la mera presentación de información en cumplimiento del mecanismo de seguimiento establecido. Subsisten las incoherencias detectadas con anterioridad en cuanto a la información sobre políticas y medidas adoptadas. Es más, han destacado claras discrepancias, tanto por sobreestimaciones de previsiones como por subvaloraciones de los niveles alcanzables. Estas irregulares informaciones han ido en paralelo con la falta de datos sobre cada uno de los gases de efecto invernadero sometibles a control, por lo que las previsiones carecen de una base homogeneizada para proceder a comparaciones fiables. No obstante, pese a que las tendencias han sido divergentes, según el tipo de gases considerados, las emisiones totales en la Comunidad Europea se redujeron apenas en un 3,5 por 100 entre 1900 y 2000, lo cual significa no haber alcanzado la mitad del objetivo para el período 2008-2012. Al observar las tendencias, la situación es diferente en función del tipo de emisiones. Así, mientras se han registrado descensos en *metano* y *óxido nítrico*, los gases *fluorados* y el *dióxido de carbono* —el más importante por su incidencia en el efecto invernadero— han

exhibido una tónica alcista. Conviene recordar que en el año 2000 el CO₂ representaba el 82 por 100 de las emisiones totales en la UE de este tipo de gases. En este sentido, ha sido significativa la incidencia de la reducción procedente de *combustibles fósiles* —que representan el 77 por 100 de las emisiones de gases de efecto invernadero en la UE— al generar una compensación de la escalada debida al transporte. Asimismo, las repercusiones de la *Política Agraria* comunitaria han sido determinantes en las caídas de metano y de óxido nítrico; si bien, han obedecido a efectos indirectos por la aplicación de estrategias y políticas elaboradas al margen de las consideraciones ambientales.

De la comparación entre países, aparte del diferencial de esfuerzo aplicado, la realidad ha evidenciado, como se ha subrayado, una discutible evaluación de partida en cuanto al rigor de los datos, a las expectativas y a la fiabilidad de los resultados esperados. En cualquier caso, resaltan significativamente las reducciones registradas, al término del período 1990-2000, en Luxemburgo (-28 por 100), y en Dinamarca y Alemania, ambas con el -21 por 100, que, de confirmar la tendencia en ambos países, podrán superar los objetivos de reducción. Por el contrario, España aparece en cabeza con una desviación al alza (“indicador de distancia respecto al objetivo”) del orden del 27 por 100, al contabilizar, para ese período, una subida en torno al 34 por 100. Los datos más recientes

para nuestro país, dan una escalada próxima al 40 por 100. Por tanto, con las estimaciones actuales y el proceso tendencial constatado y sin políticas correctoras eficientemente aplicadas, puede afirmarse que habrá serias dificultades para el cumplimiento de los objetivos por parte de España en compañía de Portugal, Grecia y Bélgica. En consecuencia, dos frentes serán próximamente testigos de la rendición de cuentas por parte española: por un lado, el *Comité de Seguimiento*, creado al amparo del Protocolo de Kyoto con objeto de comprobar el cumplimiento de las obligaciones asumidas, de tal manera que la finalización de la verificación podrá desembocar en una declaración expresa y en la correspondiente sanción, y, por otra parte, las instituciones de la Comunidad Europea en función de la puesta en marcha de los mecanismos inherentes al control del cumplimiento de la legislación comunitaria. Las tareas internas de seguimiento de la ejecución y cumplimiento de los compromisos contraídos comenzarán, entre otros elementos, con: el establecimiento de un *Sistema Nacional de Control* para estimar las emisiones y con la puesta en funcionamiento de un *Registro Nacional* para la contabilización de los diferentes tipos de “certificados de emisión”. De lo anterior puede apreciarse la importancia de la fiabilidad y del rigor en la inventarización periódica de emisiones. Actualmente, estos determinantes están en precario. Los distintos borradores de la denominada *Estrategia Española sobre Cambio Climático para el cumplimiento del Protocolo de Kyoto*, elaborados en la anterior legislatura, apenas pasaron de una aproximación al diagnóstico y de una relación de intenciones, sin vinculación ejecutora alguna. Todavía no se ha publicitado una necesaria alternativa a los anteriores borradores.

En cuanto al papel de los *sumideros*, reconocido por el *Protocolo de Kyoto* y pese a las potenciales y posibles aplicaciones al efecto del Inventario Forestal Nacional, la realidad internacional ha impuesto la necesidad de la elaboración por el IPCC de instrumentos específicos para la aplicación de *criterios homogeneizados* en orden a la estimación, seguimiento e información sobre las evaluaciones del carbono almacenado y de las emisiones por fuentes y absorciones. La actual situación precisa de una correcta sistematización metodológica y semántica asumible generalizadamente, especialmente en materia de degradación de los bosques y de eliminación antropogénica de vegetación. De ahí, además, desde una perspectiva interna, la importante tarea pendiente en orden a: la potenciación de actuaciones favorables a man-

tener o mejorar la biodiversidad, incorporar *la multifuncionalidad y la transversalidad conceptual y aplicada* y al diseño de una estrategia expresamente canalizada a la reorientación de las diferentes *políticas sectoriales convencionales*.

3.2. Posición y situación comparada de la Unión Europea

Un grupo reducido de países (USA, UE, Canadá, Rusia, Japón, China e India) genera del orden del 75 por 100 de las emisiones mundiales de gases de “efecto invernadero”. Dentro de este bloque, Estados Unidos figura como el principal contribuyente en emisiones equivalentes de CO₂. Al comienzo de la presente década, rebasaba el 45 por 100 del total emitido por el conjunto de los miembros de la OCDE. Este país ha basado su negativa a asumir los compromisos del Protocolo de Kyoto en la ausencia de ratificación por otros estados en vías de desarrollo, que aportan cantidades elevadas de emisiones, así como por las “consecuencias negativas” en su competitividad. Esta posición ha estado a punto de bloquear la puesta en vigor del Protocolo de Kyoto. La incorporación reciente de Rusia ha impedido que quedase en papel mojado. No obstante, sin aportaciones adicionales al cumplimiento de los objetivos de Kyoto, el Protocolo queda seriamente *limitado en su eficacia* y en sus resultados a medio plazo.

A continuación de Estados Unidos destacan las emisiones de la Unión Europea que en 1990 representaban más de la cuarta parte del total mundial. Por países comunitarios, y en función de los datos más recientes, ocupa el primer lugar Alemania (el 6,5 por 100 del total de la OCDE y el 24 por 100 respecto al conjunto de la UE-15), seguida del Reino Unido (el 4, 3 por 100 del conjunto de la OCDE y el 16 por 100 del cómputo total comunitario de quince miembros). En contraste, España apenas llega al 3 por 100 de la OCDE y se aproxima al 9,4 por 100 del montante correspondiente a la Unión Europea de quince miembros.

Dentro de la Unión Europea de quince miembros, al observar el volumen de las *emisiones per cápita* en toneladas equivalentes de CO₂, en el año 2001, Irlanda (18,3 t. CO₂ eq/hab.) se sitúa en primer lugar, casi duplicando la media comunitaria. Por el contrario, España, aunque se acerca a dicha media —contabilizada a partir de la consideración de quince estados miembros— no llega a 10 t. CO₂ eq/hab.

3.3. El mercado de los derechos de emisión

3.3.1. Aspectos generales

La Directiva 2003/87 obedece a la necesidad de que la Unión Europea reduzca sus emisiones de gases de efecto invernadero de manera eficaz en cuanto a la mayor minimización de costes y al cumplimiento con las obligaciones de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático y del Protocolo de Kyoto. Al elaborarse el Programa Europeo sobre el Cambio Climático, el comercio de derechos de emisión fue objeto de amplios debates y análisis que han contribuido a un mejor conocimiento del instrumento y de las opiniones de las partes afectadas en el protagonismo revisor. La cantidad total de emisiones de gases de efecto invernadero cubiertas por este régimen es claramente limitada.

La justificación económica de un régimen comunitario ha estado respaldada por varios estudios que han demostrado una favorable posición a partir de criterios de eficacia. En esta línea se han pronunciado —entre otros análisis— las evaluaciones y estimaciones aplicadas a partir de la utilización de los *modelos Primes y Poles*. Han sido determinantes, además, las aseveraciones centradas en un régimen comunitario al suponer una reducción comparativamente favorable en materia de distorsiones de la competencia y en lo referente a los posibles obstáculos al mercado interior que podrían aparecer a consecuencia del establecimiento de varios regímenes de comercio distintos y, por tanto, diversos precios del carbono en la Unión Europea. La justificación económica fundamental del régimen de comercio de derechos de emisión se desenvuelve en torno a la función de impulsar que las reducciones de las emisiones necesarias —para lograr unos resultados medioambientales determinados previamente— se produzcan en donde el coste de la reducción sea más bajo. El comercio de derechos de emisión permitirá a determinadas empresas emitir más de lo previsto por una fórmula que no se basa en topes lineales y rígidos, ya que con este régimen podrán compensar globalmente las emisiones resultantes al amparo de otras empresas que no hayan cubierto sus cupos y que estén dispuestas a transferir los derechos de emisión «ahorrados». En consecuencia, el resultado medioambiental equivaldría a un cumplimiento de los compromisos globales. En conjunto, la comunidad emitiría el mismo número de toneladas previsto por el Protocolo de Kyoto, pero se ajustarían los derechos de cada estado miembro. De ahí se desprende la importancia del rigor en los

inventarios nacionales conexos no sólo para la titularidad de derechos de emisión y el seguimiento de su comercio, sino también para el ajuste de los compromisos de los estados miembros en virtud del acuerdo de reparto de la carga. Estos inventarios nacionales conexos serán un componente fundamental del mecanismo comunitario de seguimiento establecido por la Decisión 93/389/CEE del Consejo, al hacer posible el seguimiento exacto de los derechos de cada estado miembro en virtud del acuerdo de reparto de la carga. Es más, los inventarios nacionales deberán proporcionar información sobre el derecho de emisión de los sectores dedicados al comercio en cada estado miembro y servirán así para controlar el cumplimiento de los compromisos. Además, la *liberalización de los mercados de la energía y el mercado interior* ocuparán un papel decisivo. En este régimen de mercado de emisiones, el correcto funcionamiento requiere una diáfana compatibilidad con la liberalización de los mercados de la energía. El procedimiento aplicado para la asignación inicial deberá ser —en todos los supuestos, circunstancias y países— transparente y realista. Unos criterios “diferenciados” en la asignación inicial a empresas que compiten en el mercado interior comunitario falsearían las elementales reglas de la competencia.

3.3.2. Discrepancias en la estimación de implicaciones económicas

La *Comisión* de la Comunidad Europea, con anterioridad al planteamiento de la puesta en marcha de un mercado de emisiones negociables analizó las ventajas de un sistema de estas características. El análisis realizado se basó en el *Modelo Primes*, relativo a los sistemas energéticos de la UE, encargado a la Universidad Técnica Nacional de Atenas. Los supuestos barajados llegaban a la conclusión de que si cada estado miembro consiguiese cumplir los objetivos derivados del reparto nacional de las cargas para el cumplimiento del Protocolo de Kyoto, el *coste anual* a escala comunitaria se situaría en torno a 9.000 millones de euros hasta el año 2010. En cambio, de arbitrarse estrategias asentadas en un mercado de derechos de emisión se obtendrían resultados con menor coste. Así, considerando dos alternativas: para una particular aplicación por el *sector de abastecimiento energético* (producción de energía eléctrica, cogeneración, refinerías y grandes calderas de combustión) y por las *industrias intensivas en consumo energético* (industria siderúrgica, industrias de metales no férreos, materiales de construcción, produc-

tos químicos e industrias papeleras y de pasta de papel) los montantes se situarían alrededor de 6.900 millones de euros; y para una aplicación únicamente centrada en los productores de energía, el coste anual sería ligeramente superior a 7.200 millones de euros. Según estas estimaciones, el “precio de los derechos de emisión” se elevaría a 33 euros por tonelada de dióxido de carbono, bien entendido que el coste para los demás sectores (agricultura, transporte, consumo residencial, servicios...) sería superior. Esta cota se sitúa en el margen analizado mediante *otros modelos* (AIM, G-Cubed, GTEM, MS-MRT, Oxford y SGM); si bien, las oscilaciones varían de 5 a 58 euros. En consecuencia, de acuerdo con estas proyecciones, la Comisión de la Comunidad Europea llegaba a la conclusión de que el intercambio de los derechos de emisión a nivel comunitario desde ambos sectores (abastecimiento e industrias intensivas en consumo energético) permitiría una reducción del orden del 20 por 100 de los costes respecto a una ausencia de esta formulación de implicación en el mercado.

Recientes estudios aplicados a la participación de los demás sectores excluidos en los anteriores análisis confirmaban una hipotética *reducción de costes* en torno al 34 por 100 para el conjunto de la UE. A estas conclusiones llevaban las estimaciones realizadas por el “Instituto de Estudios de Prospectiva Tecnológica” y en Oxford por “Economic Forecasting” que utilizaron el *Modelo Poles* y un modelo macroeconómico, respectivamente. Según el *Modelo Poles*, el comercio de los derechos de emisión extendido a todos los sectores de la UE reduciría el coste del cumplimiento de los compromisos de Kioto en un 25 por 100 en contraste con la hipótesis de ausencia de un sistema de intercambio entre los Estados miembros. El precio de los derechos de emisión ascendería a 49 euros por tonelada de CO₂. Estos resultados han confirmado la reducción del *coste de cumplimiento* y el precio de los derechos de emisión, habida cuenta las diferencias entre los “Modelos” Poles y Primes. Paralelamente, el *modelo macroeconómico de Oxford*, ha confirmado los mismos resultados. Las diferentes hipótesis barajadas a partir de las contrastaciones entre estas estimaciones han coincidido en la posibilidad de una infratilización de los impactos reales del sistema de derechos de emisión, precisamente en razón directa a que los modelos aplicados presuponen, con escasa base en la realidad, que los estados miembros obtendrían cuotas de reducción por sí mismos y con el mayor ahorro a partir, entre otros mecanismos, de la aplicación de instrumentos fiscales, cargando a

las emisiones de CO₂, y de intercambios de derechos únicamente dentro de cada estado miembro. De acuerdo con las conclusiones de los estudios dirigidos a este tipo de hipótesis, los costes anuales para el cumplimiento de las obligaciones contraídas se dispararían a 20.000 millones de euros.

En España, los resultados prospectivos obtenidos han estado claramente condicionados, en algunos casos, por el interés patrocinador de los propios estudios y han reflejado claras diferencias en contraste con análisis procedentes del mundo académico.

En este sentido, sobresale, por un lado, el estudio centrado en evaluar los efectos de la aplicación del “Protocolo de Kyoto” en la economía española, realizado por PRICEWATERHOUSECOOPERS. Con carácter global, estiman unos “costes para la economía española” del orden de 19.000 millones de euros en el período 2008-2012, para lo cual utilizaron la metodología basada en las “Tablas *Input-Output*” a partir de un escenario caracterizado por dos elementos: a) los sectores productivos de la economía puedan elevar “gratuitamente” sus emisiones de CO₂ en un 15 por 100 con respecto a los niveles de 1990 y b) los sectores productivos puedan adquirir permisos para emitir CO₂ por encima del límite anterior pagando un precio de 20 euros por tonelada de CO₂. Las conclusiones más destacadas sobre el “impacto mínimo” en la economía española, sin unas reconducciones específicas, pueden resumirse en lo que sigue:

— Impacto inmediato, en forma de incremento del 0,651 por 100 en el “Índice de Precios Industriales” (IPRI) en un único período, así como un aumento del 2,5551 por 100 en el “Índice de Precios de Consumo” (IPC) y de 0,556 por 100 en el “Deflactor del Producto”.

— Si los salarios se revisasen con el IPC durante el año siguiente a la subida de los precios, el anterior incremento sería del 1,124 por 100 en el IPRI, del 2,724 por 100 en el IPC y del 0,961 por 100 en el “Deflactor del Producto”.

— Ante la adquisición en el mercado de los derechos de emisión, se alcanzaría “una reducción del producto de entre 0,29 y 0,96 por 100”.

— Una pérdida del “producto anual” entre 2008 y 2012 de algo más de 4.000 millones de euros.

— Una “pérdida del producto acumulado real” para el período 2008-2012 de 19.219 millones de euros.

Estos resultados proceden de una “posición defensiva” y de una *evaluación estática* de la incidencia económica al no contemplar un marco adaptable a las exigencias derivadas del cumplimiento del Protocolo de Kyoto. No entra en las repercusiones de los *efectos paliativos* como consecuencia de la adaptación requerida.

Desde otra dimensión, los análisis realizados en la Universidad de Zaragoza por Carlos Ocaña, pese a la persistencia de ciertas incertidumbres —en función de la metodología utilizada y de las estrategias políticas de respuesta— eluden la senda anterior y se refieren a las “consecuencias”, también lineales, asociadas solamente al cumplimiento de la Directiva que establece el mercado de derechos de emisión. Destacan, entre otras, dos conclusiones:

— En primer lugar, el *impacto inicial* del mercado de derechos de emisiones será *limitado* ya que, inicialmente, se supone un nivel bajo de los *precios* y un “déficit de permisos de emisión” también reducido. Esta situación cambiaría al final de la década con el aumento gradual de los objetivos de reducción de emisiones que reducirían la cantidad de permisos asignados anualmente y con el aumento de los precios de los mismos.

— Y en segundo término, de llevarse a cabo las “inversiones previstas” en *ahorro y eficiencia energética* y el desarrollo del parque de *generación a gas* y la expansión de las *energías renovables* se adecuan a las previsiones de la planificación indicativa recogida en los correspondientes planes ya aprobados, se estima que el *coste para la economía española* se mantendría en “niveles moderados”. En el supuesto contrario, o sea, incumplimiento de previsiones, el proceso tendencial sería más elevado. En este sentido, conviene recordar que la imprevisión del “efecto multiplicador” que se derivaría de una activa acción a través de la *innovación* y de la aplicación de la mejores *tecnologías disponibles*, adiciona un sesgo de incertidumbre en las estimaciones, por lo que una política adecuada que tendiese a potenciar esta canalización modernizadora de los factores de producción podría incidir significativamente en la reducción de emisiones.

Al margen de las controvertidas bases metodológicas asumidas, parece oportuno destacar que las previsiones, si se quiere minimizar el coste para el conjunto de la economía, señalan hacia el papel de la “Política Ambiental”, la cual debería apuntar hacia una caída significativa de las emisiones,

mediante la prioridad de las reducciones en las emisiones domésticas de CO₂ en vez de tener que recurrir al mercado de compra-venta de derechos. Al respecto, será importante la estrategia adoptable en el “sector eléctrico” en materia de inversiones para la generación a partir de *gas* y de *energías renovables*. Por tanto, la clave residirá en reducir las emisiones en función del potencial designado al efecto desde el *ciclo combinado* y las *energías renovables*. Evidentemente, el marco de programación de inversiones y de ayudas deberá ser, en consecuencia, sustancialmente revisado y, posteriormente, efectivamente aplicado.

Por otra parte, las autoridades ambientales de la *Administración General del Estado* al plantearse la regulación de este mercado, en cumplimiento de la legislación comunitaria, han trabajado con diferentes hipótesis y estimaciones en cuanto las repercusiones de tipo económico convencionales. La referencia comunitaria, al aplicar el *Modelo Primes*, ha sido determinante. Las *implicaciones presupuestarias* dependerán de los resultados negociadores por parte de los sectores afectados y, por tanto, en estos momentos resulta aventurado sostener que no afectarán a previsiones futuras. Según las negociaciones en curso, parece desprenderse que la gratuidad de los derechos de emisión para el período 2005-2007 podrán elevarse a 161,3 Mt. A partir de una previsión para el período 2005-2012 del precio en torno a 10 euros/t. CO₂ —en principio, aparenta cierta sobrevaloración— el *coste neto* para las empresas quizás no supere los 85 millones de euros anuales; es decir, del orden del 0,015 por 100 del *valor añadido* de los sectores implicados. No obstante, los *costes de implantación de los sistemas de seguimiento y verificación* no han sido estimados. Esto puede obedecer, entre otras razones, a la multiplicidad de variables a considerar ex ante en función de las tecnologías utilizadas y de la eficiencia gestora arbitrada individualizadamente. Sigue sin ser resuelto el problema asociado a los causantes de la *contaminación difusa*.

Hasta ahora, con referencia a nuestro país no han sido realizadas, o, al menos, hechas públicas, estimaciones que recojan *otros costes* (incluso, con el respaldo de *valoraciones económicas* en aplicación de determinadas técnicas y modelos emergentes) *por no intervención* y como consecuencia de los *efectos económicos, sociales y medioambientales* inducidos a causa del cambio climático por la *carencia de intervenciones reactivas* y expresas. El carácter global, debido a la *retroalimentación* y a los *efectos interactivos* del fenómeno,

adquiere tal complejidad y magnitud que resulta excesivamente fragmentaria y mutiladora la simple presentación de estimaciones lineales en torno a *costes económicos a corto plazo* asociados solamente al *ajuste circunstancial* provocado por el cumplimiento inmediato de obligaciones y compromisos contraídos.

3.3.3. El mecanismo de seguimiento de las emisiones de gases de efecto invernadero

Los países de la Unión Europea, desde la aprobación de la Decisión 93/389, por la que se establecía un mecanismo de seguimiento de las emisiones de CO₂, hasta ahora, han exhibido un irregular cumplimiento de los requisitos exigidos, tanto formales como de ajuste a los compromisos contraídos en Kyoto, lo que ha dificultado un conocimiento generalizado y riguroso del cumplimiento de las diferentes obligaciones formales en materia de información. Las lagunas en cuanto al conocimiento de las *emisiones reales* han sido excesivamente importantes para *gases fluorados* en casi todos los estados. Al comienzo de 2004, la presentación de inventarios seguía siendo un problema en Alemania, Grecia, Italia, Luxemburgo, Portugal y España.

Con los datos disponibles y en función del último *indicador de distancia respecto al objetivo de Kyoto*, puede afirmarse que el cumplimiento del *objetivo global* para la UE, en estos momentos, presenta serias dificultades. La mayoría de los estados miembros han incrementado sus distancias respecto de la trayectoria fijada. Sobresalen, los “avances” de Alemania, por una parte, y el considerable desfase de España, por otro lado. Aparte de la implicación de determinadas consideraciones vinculadas al rigor y a la eficacia de las *medidas* específicamente adoptadas, estas situaciones están, también, relacionadas con los volúmenes de emisiones *declarados* en su momento para la fijación de compromisos por países. Aquí, ha sido evidente la supervaloración inicial por parte alemana, que ha facilitado la presentación posterior de *resultados* relativamente favorables y la infravaloración para el año de partida, y de previsiones para los siguientes ejercicios, de las emisiones por parte española, con las consiguientes dificultades añadidas para verificar los ajustes correspondientes. Salvo Malta y Chipre, que no cuentan con objetivos impuestos por el Protocolo de Kyoto, la evolución del resto de los países

recientemente adheridos —excepto, Eslovenia y Hungría— es satisfactoria, así como las perspectivas para el año 2012.

4. ALGUNAS REFLEXIONES ADICIONALES

Junto a evidencias empíricas asociadas a ciertas mutaciones antropogénicas (subida durante el siglo XX de la temperatura media mundial en 0,6 °C y de la temperatura media europea en 0,9 °C, regresión irreversible de masas glaciares, aumento de las concentraciones de gases de efecto invernadero hasta alcanzar los niveles más elevados de los últimos 450.000 años...), algunas previsiones se inclinan por estimar para el año 2100 un aumento de temperaturas, respecto a los niveles de 1990, entre 1,4 y 5,8 grados a escala mundial y entre 2,0 y 6,3 grados en Europa. Con base en el “II Informe de Evaluación” del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPPC), el Consejo de Ministros de la UE asumió en el Consejo de Luxemburgo (25 de junio de 1996) que *las temperaturas medias mundiales no deberían sobrepasar las temperaturas preindustriales en más de 2º*, por lo que este objetivo se adoptó para su consideración en términos políticos; si bien, se entendió claramente que no podría lograrse de continuar el crecimiento de las emisiones actuales ni, incluso, de cumplirse los compromisos de reducción asumidos en el Protocolo de Kyoto. Los estudios en esa dirección auspiciados por la Comisión de las Comunidades Europeas, han desembocado en estimaciones que registran un saldo favorable de “beneficios” frente a “costes” por la asunción de medidas específicas para evitar la subida de la temperatura media mundial por encima de 2 grados. Aunque la UE redujera sus emisiones en un 50 por 100, de aquí a 2050, las concentraciones atmosféricas no quedarían mermadas significativamente a menos que otros países (Estados Unidos, China, India...) adoptasen medidas específicas para lograr reducciones sustanciales. Este impulso requeriría, además, el compromiso de buena parte de los países en vías de desarrollo; a tal efecto, necesitarían del diseño y aplicación de incentivos concretos y finalistas, actualmente inexistentes. En el mejor de los casos, de contar con una rigurosa aplicación de las *medidas adoptadas actualmente* para lograr determinados *objetivos* (reducción real del consumo de combustibles fósiles, incremento del uso de energías limpias, aumento del ahorro energético y de la eficiencia energética, reducción de la intensidad energética...) y con la constatación de su eficacia, en función de los *resultados* alcan-

zados en la contabilización de las concentraciones finales, todos los indicios apuntan a que en las dos próximas décadas las emisiones aumentarán sensiblemente, por lo que será imprescindible la realización de un considerable esfuerzo para lograr una reducción mundial en el año 2050 de al menos un 15 por 100 en relación con los niveles de 1990.

Sorprende que no se hayan asumido estrategias para reducir las *emisiones de metano*. Aunque este gas aporta, en volumen, niveles inferiores al CO₂, ocupa el segundo lugar en cuanto a la contribución al “efecto invernadero” con un *potencial de calentamiento* muy superior al dióxido de carbono. Además, las probabilidades de afrontar con éxito un descenso gradual de su contribución a la concentración de gases de efecto invernadero adquieren expectativas superiores a las procedentes de una reducción de CO₂ por la “vía energética”. España, que contribuye en torno al 10 por 100 del total de una UE de quince miembros, carece de estrategias y de medidas específicas frente a este tipo de emisiones. Aquí, la aplicación de tecnologías avanzadas y disponibles permitiría significativos cambios tendenciales. Conforme han demostrado los estudios auspiciados por la “Agencia de protección Medioambiental de Estados Unidos” (USEPA), la sustitución progresiva del sistema simple de vertido de residuos por otras formas diversificadas de eliminación y la aplicación de “buenas prácticas agrícolas”, principalmente, se erigen en opciones complementarias —viables y eficientes— para buscar el cumplimiento de los objetivos fijados.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Europea de Medio Ambiente (2004): “Annual European Community Greenhouse Gas Inventory, 1990-2002 and inventory report 2004”. *Inf Tco*, núm. 2/2004.
- (2004): “Greenhouse gas emission trends and projections in Europe 2004”. *Inf Tco*, núm. 5/2004.
- AYALA-CARCEDO, F. J. (2001): “Impactos del Cambio Climático sobre los Recursos Hídricos en España y Viabilidad del PHN-2000”, en ARROJO, P. (coord.), *El Plan Hidrológico Nacional a Debate*, BAKEAZ, Bilbao.
- AYALA-CARCEDO, F. J. y PISERRA, M.ª T. (2000): “Impactos del Cambio Climático sobre la Economía y los Seguros en Europa”, *Gestión de Riesgos y Seguros*, MAPFRE, Madrid.
- BOLLEN, J.; MANDERS, T. y TANG, P. (2000): “Winnors and losers of Kyoto, Economic Consequences of the Kyoto Protocol for sectors and regions”, RIVM, Holanda.
- CAPROS, P. y MANTZOS, L. (2000): “The Economic Effects of EU-Wide Industry-Level Emission Trading to Reduce Greenhouse Gases. Results from PRIMES Energy Systems Model”, OCCSN, Universidad Técnica Nacional de Atenas.
- CEDEX (1997): “Estudio sobre el impacto potencial del cambio climático en los recursos hídricos y las demandas de agua de riego en determinadas regiones de España”, *Mº Medio Ambiente*.
- CLINE, W. R. (1992): “The Economic of Global Warming”, *Institute for International Economics*, Washington.
- Environmental Protection Agency (EPA) (1989): “The potential effect of global climate change on the United States”, Washington.
- FANKHAUSER, S. (1995): “Valuing Climate Change”. *The economics of the Greenhouse*, Earthscan, Londres.
- HARMELINK, M.; PHILIPSEN, D.; JAGUER, D. y BLOCK, K. (2001): “Kyoto Without the US: Costs and Benefits of EY Ratification of the Kyoto Protocol”. ECORYS, Holanda.
- HERNÁNDEZ ÁLVAREZ, F. (1999): “El calentamiento global en España. Un análisis de sus efectos económicos y ambientales”, CSIC, mim.
- IPCC (2000): “Emission Scenarios. Special report of the IPCC”, Cambridge University Press, RU.
- (2001): “Climat Change 2001: Impacts, Adaptation and Vulnerability”, Cambridge University Press, RU.
- (2001): “Climat Change 2001: Mitigation: Summary for Policy-makers and Technical Summary of the Working Group III. Report”, págs. 49-57.
- KNOEPFEL, I. (1999): “Der Stoffhaushalt. Beziehung zwischen Oekonomie und Umwelt”, Memo, PSI, Villigen und Würenlingen.
- KUNST, A. E. (1993): “Outdoor air temperature and mortality in the Netherlands”, *American Journal of Eppidemiology*, núm. 137, págs. 331-341.
- Ministerio de Medio Ambiente (1997): “Segunda comunicación Nacional de España. Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el cambio Climático”, Secr^a Gral. Tcnca.
- (2003): “Principales conclusiones del Tercer Informe de Evaluación. Cambio Climático: Ciencia, Impactos, Adaptación y Mitigación”, OECC.
- (2003): “Estrategia española sobre cambio climático para el cumplimiento del Protocolo de Kyoto”.
- (2005): “Principales conclusiones de la evaluación preliminar de los impactos en España por efecto del cambio climático”.
- MUROTA, Y. y TAKASE, K. (2001): “Will Ratification of the Protocol Result in Economie Loss?”, SERF, Japón.
- NORDHAUS, J. (1991): “Economic Approaches to Greenhouse Warming”, *Global Warming: Economic Policy Responses*, Cambridge.
- OCDE (1989): “L'évaluation monétaire des avantages des politiques de l'environnement”, París.
- PILLET, G. (1988): “Bilan des coûtes économiques de la pollution”, SPE, Ginebra.
- (1990): “Prix non payés en écologie et en économie de l'environnement”, *Revue Economique*, núm. 41, págs. 321-334.
- PricewaterhouseCoopers (2004): “Efectos de la aplicación del Protocolo de Kyoto en la economía española”.
- SIERRA LUDWIG, V. (1990): “Efecto invernadero, capa de ozono e intereses en juego”, *BICE*, núm. 2224, págs. 1031-1033.
- (1991): “Medio Ambiente y Mercado Unico”, *Información Comercial Española*, núm. 690, págs. 163-175.

- (1991): "Estrategias comunitarias frente al CO₂", *BICE*, núm. 2332, págs. 2180-2192.
 - (1994): "Incidencia económico-ambiental de las emisiones de CO₂ desde una perspectiva regional", *Cuadernos de Economía Murciana*, núm. 9, págs. 21-39.
 - (1995): "Una historia de acuerdos e incumplimientos", *ECO-SISTEMAS*, núm. 12-13, págs. 39-43.
 - (1996): "Interacciones econo-climáticas en el contexto de la constatación empírica disponible", *RAE*, núm. 5; págs. 151-192, Universidad de Oviedo, Principado de Asturias.
 - (1998): "Emisiones antropogénicas de metano: territorialización y repercusiones económico-ambientales", *RAE*, núm. 13, págs. 211-231, Universidad de Oviedo, Principado de Asturias.
 - (2001): "El proceso de adaptación económica ante el reto de la protección ambiental", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 162, págs. 159-168, FUNCAS.
 - (2004): "Protocolo de Kyoto: compromisos incumplidos e instrumentos emergentes", *BICE*, núm. 2815, págs. 45-59.
 - (2004): "La nueva dimensión de la Unión Europea", *BICE*, núm. 2828, págs. 49-70.
 - (2005): "Evaluabilidad del cumplimiento del Protocolo de Kyoto: Criterios para la Evaluación de las Políticas de Medio Ambiente" (en prensa).
- USEPA (1993): "Options for Reducing Methane Emissions Internationally", vols. 1 y 2, *Report to Congress*, K.B. Hogan, Office of Air and Radiation, Washington.
- WALTER, A. (1990): "Die Folgekostenrechnung von Umweltschäden. Erweiterung des Volkswirtschaftlichen Rechnungswesens". *Pon, Hochschule St-Gallen*, núm. 1209, Difo-Druck GmbH, Bamberg.
- ZAPICO GOÑI, E. (2003): "Condiciones para el desarrollo del control por resultados en la gestión pública", *Papeles de Economía Española*, núm. 95, págs. 78-92, FUNCAS.

LA COHESIÓN EUROPEA EN ENTREDICHO: EL CASO DE LAS REGIONES

José Villaverde Castro (*)

El artículo II-20 de la Constitución Europea sostiene que *“A fin de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Unión, ésta desarrollará y proseguirá su acción encaminada a reforzar su cohesión económica, social y territorial. En particular, la Unión intentará reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo de las distintas regiones y el retraso de las regiones menos favorecidas. Entre las regiones afectadas se prestará especial atención a las zonas rurales, a las zonas afectadas por una transición industrial y a las regiones que padecen desventajas naturales o demográficas graves y permanentes como, por ejemplo, las regiones septentrionales con una escasa densidad de población y las regiones insulares, transfronterizas y de montaña”*.

Aunque se trata de grandes y hermosas palabras que, creo, todos suscribiríamos, lo expuesto en el artículo II-20 del texto de la nueva Constitución Europea —pendiente de ratificar todavía por un buen número de estados miembros de la UE— no supone ninguna novedad, puesto que lo único que hace es recoger principios y normas de actuación que ya se aplicaban con anterioridad. Lo que tiene de interesante y positivo el mencionado texto es que, al elevar estos principios y normas a rango constitucional, el logro de la “cohesión económica, social y territorial” parece haber recibido auténtica carta de naturaleza entre las preocupaciones comunitarias. Pues bien, sin ningún ánimo de ahondar en la vertiente pesimista que a todos nos aflora de vez en cuando, considero que el término “parece”, utilizado en la expresión anterior, habrá que seguir manteniéndolo durante un cierto tiempo ya que, de momento, nada augura que el espaldarazo constitucional se vaya a traducir en una mayor dotación financiera de la política de cohesión comunitaria y, por lo tanto, en una mayor importancia real de la misma.

Con la política de cohesión comunitaria como eje argumental, y tomando como material estadístico de referencia la última estimación de

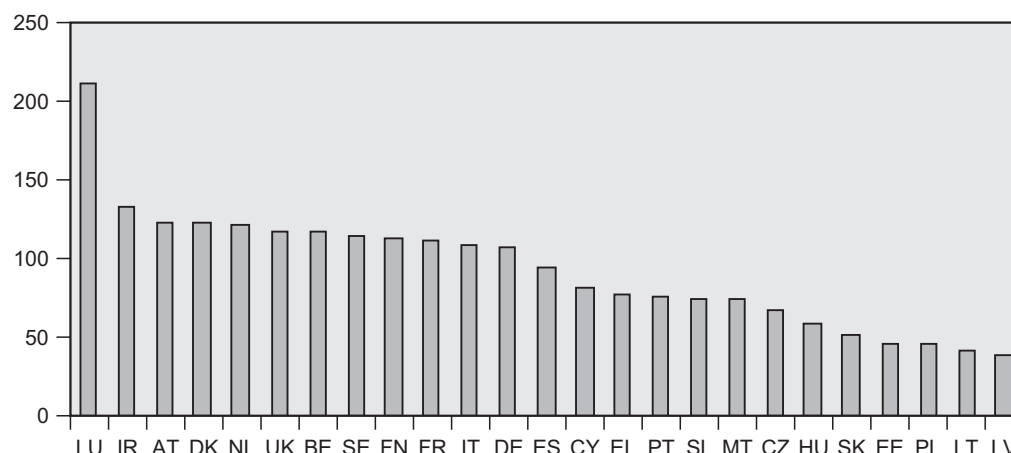
EUROSTAT (2005) sobre crecimiento regional en la UE, en este breve trabajo se pasa revista, inicialmente, a los rasgos básicos de las desigualdades espaciales en Europa; se aborda, a continuación, la posición de las regiones españolas en el entramado regional europeo; se sigue con la consideración de algunas incógnitas sobre el futuro de la mencionada política de cohesión; y, por último, se presentan las conclusiones (y dudas) más relevantes.

1. LAS DISPARIDADES TERRITORIALES EN LA UE

Desde que a finales de la década de los cincuenta la hoy UE iniciara su exitosa andadura, una de las cuestiones más debatidas en su seno ha sido la relativa a la magnitud de sus disparidades territoriales, ya que se mantenía, y se mantiene, la opinión de que si éstas son muy pronunciadas pueden poner en entredicho el propio futuro del proceso de integración. Pues bien, aunque es indudable que la política de cohesión ha jugado un cierto papel positivo en este terreno, también es de sobra conocido que estas disparidades —que siempre han sido importantes— se han acrecentado de forma brutal como consecuencia de la última ampliación, presentando en la actualidad unos niveles que, sin ánimo de caer en exageración alguna, cualquier observador atento de la realidad podría calificar de preocupantes.

Aunque son muchas las formas en que se pueden cuantificar tales disparidades, aquí optamos por la más sencilla de todas —el cociente entre valores extremos—, pese a que somos conscientes de su debilidad analítica. Examinada inicialmente la cuestión desde la perspectiva de los países, el gráfico 1 muestra que las diferencias de PIB per cápita, medidas en unidades de poder adquisitivo (UPA), son muy pronunciadas: en concreto, el PIB per cápita de Luxemburgo (el país que tiene el valor más elevado) es 5,5 veces superior al de

GRÁFICO 1
PIB PER CÁPITA (UPA) POR PAÍSES. 2002 (UE-25 = 100)



Leyenda: BE: Bélgica; CZ: República Checa; DK: Dinamarca; DE: Alemania; EE: Estonia; EL: Grecia; ES: España; FR: Francia; IR: Irlanda; IT: Italia; CY: Chipre; LV: Letonia; LT: Lituania; LU: Luxemburgo; HU: Hungría; ML: Malta; NT: Holanda; AT: Austria; PL: Polonia; PT: Portugal; SL: Eslovenia; SK: Eslovaquia; FN: Finlandia; SE: Suecia; UK: Reino Unido.

Letonia (el país que registra el nivel más bajo). Pese a su relevancia, esta cifra podría ser motejada por algunos como poco representativa ya que el Ducado de Luxemburgo es un país de reducido tamaño, geográfico y demográfico; pues bien, incluso si dejamos fuera este caso, el cociente entre valores extremos (el máximo correspondería ahora a Irlanda) alcanzaría la cifra de 3,4, que no es nada despreciable.

Siendo importantes las diferencias territoriales entre países, conviene no olvidar que las mismas se ven acrecentadas cuando la unidad de referencia pasa a ser la región. En efecto, la consideración de las cifras del cuadro 1 permite evidenciar que las mencionadas diferencias aumentan de forma espectacular, hasta alcanzar nada menos que la ratio de 9,9 entre los valores extremos de Inner London y Lubelskie (Polonia). Lo abultado de esta ratio constituye una muestra inequívoca de que —pese a que es más probable que estas enormes diferencias estén sesgadas al alza por el llamado fenómeno del *commuting*, tan habitual en las grandes urbes europeas (y especialmente en Londres)— la amplitud de las disparidades es tan pronunciada que no deja de ser representativa de la existencia de un problema de cohesión territorial de enormes proporciones.

En todo caso, por si lo dicho no fuera suficiente, la cuestión se complica aún más si prestamos

atención al hecho de que, dentro de cada país, las disparidades territoriales también alcanzan dimensiones importantes, especialmente en los casos británico y belga (gráfico 2). Sea como fuere, y teniendo en cuenta lo elevado del nivel del PIB per cápita medio en estos dos países, es preciso reconocer que la situación económica de las regiones es mucho más complicada en países como Polonia y Hungría, aun cuando la magnitud de las desigualdades espaciales sea mucho más modesta: el motivo, obvio, es que en estos dos países incluso las regiones relativamente ricas son pobres a escala europea; en el primero de ellos las cifras oscilan entre el 69,5 por 100 (Mazowieckie) y el 31,9 por 100 (Lubelskie) de la media de la UE-25, mientras que en segundo la horquilla está comprendida entre el 96 por 100 (Közép Magyarorszá) y el 37,3 por 100 (Észak Magyarország) de la referida media. Por último, nos parece oportuno señalar que la consideración conjunta del cuadro 1 y el gráfico 2 permite poner de relieve un fenómeno del que ya hemos dado cuenta en ocasiones anteriores (Villaverde, 2004): se trata de que la mayoría de los nuevos socios comunitarios gozan de niveles de renta per cápita muy por debajo de la media europea, fenómeno que no hace más que agravar la falta de cohesión territorial en Europa y reforzar, por lo tanto, la urgente necesidad de contar con una política de cohesión comunitaria más decidida y mejor dotada que la actual.

CUADRO 1
PIB PER CÁPITA DE LAS REGIONES DE LA UE
 (En paridades de poder de compra. UE-25 = 100)

	1	2	3	4	5	6
	2002	2000-2002	2002	2000-2002		
Inner London	315,3	309,4	1	1	5,9	0
Bruxelles	234,4	237,3	2	2	-2,9	0
Luxembourg (Grand-Duchy)	212,6	214,8	3	3	-2,2	0
Hamburg	187,8	189,1	4	4	-1,3	0
Île de France	176,1	178,6	5	5	-2,5	0
Wien	173,7	177,3	6	6	-3,6	0
Berkshire, Buckinghamshire & Oxfordshire	161,7	159,7	7	9	2	-2
Bolzano/Bozen	159,5	159,0	8	10	0,5	-2
Stockholm	158,1	160,8	9	8	-2,7	1
Oberbayern	158,0	160,8	10	7	-2,8	3
Utrecht	154,5	155,0	11	13	-0,5	-2
Åland	154,3	155,9	12	11	-1,6	1
Darmstadt	153,3	155,4	13	12	-2,1	1
Praha	152,8	147,3	14	16	5,5	-2
North Eastern Scotland	150,3	150,3	15	14	0	1
Bremen	149,6	150,2	16	15	-0,6	1
Southern and Eastern	144,8	141,7	17	20	3,1	-3
Noord-Holland	142,6	143,9	18	17	-1,3	1
Groningen	141,8	142,1	20	19	-0,3	1
Lombardia	141,8	143,8	19	18	-2	1
Stuttgart	137,1	138,7	21	22	-1,6	-1
Antwerpen	136,4	136,4	22	24	0	-2
Emilia-Romagna	136,3	138,5	23	23	-2,2	0
Salzburg	136,0	138,8	24	21	-2,8	3
Gloucestershire, Wiltshire & North Somerset	133,9	130,0	25	28	3,9	-3
Etelä-Suomi	132,8	133,2	27	27	-0,4	0
Valle d'Aosta / Vallée d'Aoste	132,8	134,7	26	25	-1,9	1
Cheshire	132,4	127,3	28	33	5,1	-5
Bedfordshire & Hertfordshire	130,3	129,9	29	29	0,4	0
Surrey, East & West Sussex	130,3	126,6	30	37	3,7	-7
Trento	128,9	133,2	31	26	-4,3	5
Madrid	128,3	125,7	32	39	2,6	-7
Vorarlberg	127,8	129,6	33	30	-1,8	3
Karlsruhe	127,6	128,6	34	31	-1	3
Zuid-Holland	127,2	127,5	35	32	-0,3	3
Tirol	126,7	127,1	36	34	-0,4	2
Lazio	125,0	123,5	38	43	1,5	-5
Piemonte	125,0	126,9	37	35	-1,9	2
Friuli-Venezia Giulia	124,1	124,7	39	41	-0,6	-2
Veneto	123,3	126,6	40	36	-3,3	4
Mittelfranken	122,9	126,5	41	38	-3,6	3
Denmark	122,5	125,2	42	40	-2,7	2
Düsseldorf	121,7	123,6	43	42	-1,9	1
Noord-Brabant	120,8	121,3	44	44	-0,5	0
Vlaams Brabant	120,0	121,1	45	45	-1,1	0
Bratislavský kraj	119,7	112,3	46	61	7,4	-15
Toscana	119,6	121,1	47	46	-1,5	1
Liguria	118,2	118,5	48	47	-0,3	1
País Vasco	117,8	115,5	49	51	2,3	-2
Navarra	117,1	115,1	50	52	2	-2
Eastern Scotland	116,7	113,2	51	57	3,5	-6
Köln	116,4	118,0	52	48	-1,6	4
East Wales	115,9	115,0	53	54	0,9	-1
Oberösterreich	115,0	117,4	54	49	-2,4	5
Rhône-Alpes	114,2	115,8	56	50	-1,6	6
Tübingen	114,2	114,7	55	55	-0,5	0
Brabant Wallon	114,1	112,7	57	59	1,4	-2
Hampshire & Isle of Wight	113,9	111,7	58	65	2,2	-7

CUADRO 1 (Continuación)
PIB PER CÁPITA DE LAS REGIONES DE LA UE
 (En paridades de poder de compra. UE-25 = 100)

	1	2	3	4	5	6
	2002	2000-2002	2002	2000-2002		
Alsace	113,6	115,0	59	53	-1,4	6
West Midlands	113,4	112,4	60	60	1	0
Cataluña	113,3	111,7	61	64	1,6	-3
Leicestershire, Rutland & Northamptonshire	112,9	113,3	62	56	-0,4	6
West Yorkshire	112,5	110,8	63	66	1,7	-3
Lisboa	111,7	113,0	64	58	-1,3	6
Schwaben	110,2	111,7	65	63	-1,5	2
Illes Balears	109,9	109,7	66	68	0,2	-2
Greater Manchester	108,9	108,6	68	72	0,3	-4
Västsverige	108,9	111,8	67	62	-2,9	5
Sterea Ellada	108,8	105,4	69	88	3,4	-19
West-Vlaanderen	108,3	108,5	70	73	-0,2	-3
Outer London	107,8	108,7	71	71	-0,9	0
Freiburg	107,5	109,5	72	70	-2	2
North Yorkshire	107,4	104,8	74	93	2,6	-19
Oberpfalz	107,4	109,9	73	67	-2,5	6
Marche	107,3	109,6	75	69	-2,3	6
Limburg (NL)	106,7	106,9	76	82	-0,2	-6
Kassel	106,3	107,3	77	77	-1	0
Sydsverige	106,1	108,2	78	74	-2,1	4
South Western Scotland	105,9	103,6	79	98	2,3	-19
Zeeland	105,7	107,2	80	78	-1,5	2
East Anglia	105,6	103,2	82	101	2,4	-19
Haute-Normandie	105,6	106,9	81	81	-1,3	0
Umbria	105,2	107,1	83	79	-1,9	4
Gelderland	105,1	105,4	85	89	-0,3	-4
Unterfranken	105,1	107,3	84	76	-2,2	8
Oberfranken	105,0	106,9	86	80	-1,9	6
Niederbayern	104,9	105,1	87	91	-0,2	-4
Champagne-Ardenne	104,8	105,2	88	90	-0,4	-2
Braunschweig	104,3	106,4	89	85	-2,1	4
Detmold	104,3	107,5	90	75	-3,2	15
Steiermark	103,9	106,6	91	84	-2,7	7
La Rioja	103,6	103,7	92	96	-0,1	-4
Mellersta Norrland	103,6	106,7	94	83	-3,1	11
Provence-Alpes-Côte d'Azur	103,6	104,1	93	94	-0,5	-1
Overijssel	103,4	103,6	95	97	-0,2	-2
Saarland	103,3	103,3	96	100	0	-4
Oost-Vlaanderen	103,2	101,9	97	104	1,3	-7
Småland med öarna	103,0	105,7	98	87	-2,7	11
Hannover	102,8	106,0	99	86	-3,2	13
Bourgogne	102,7	103,8	101	95	-1,1	6
Rheinhessen-Pfalz	102,7	104,9	100	92	-2,2	8
Herefordshire, Worcestershire & Warwickshire	102,3	103,0	102	102	-0,7	0
Aquitaine	101,9	102,6	103	103	-0,7	0
Derbyshire & Nottinghamshire	101,7	100,0	104	114	1,7	-10
Kärnten	101,6	103,5	105	99	-1,9	6
Centre	101,5	101,7	106	106	-0,2	0
Pays de la Loire	101,5	101,8	107	105	-0,3	2
Friesland	100,1	101,3	108	107	-1,2	1
Midi-Pyrénées	99,7	99,4	109	117	0,3	-8
Franche-Comté	99,6	100,9	110	112	-1,3	-2
Niederösterreich	99,5	101,3	111	108	-1,8	3
Östra Mellansverige	99,5	100,7	112	113	-1,2	-1
Arnsberg	99,4	101,2	113	109	-1,8	4
Övre Norrland	99,3	101,2	114	110	-1,9	4
Aragón	99,0	96,8	115	124	2,2	-9
Länsi-Suomi	98,9	99,7	117	115	-0,8	2

CUADRO 1 (Continuación)
PIB PER CÁPITA DE LAS REGIONES DE LA UE
 (En paridades de poder de compra. UE-25 = 100)

	1	2	3	4	5	6
	2002	2000-2002	2002	2000-2002		
Schleswig-Holstein	98,9	100,9	116	111	-2	5
Border, Midland and Western.....	98,8	96,2	119	125	2,6	-6
Gießen	98,8	99,4	118	116	-0,6	2
Northumberland and Tyne & Wear.....	98,7	94,9	120	129	3,8	-9
Limburg (BE)	98,4	98,5	121	120	-0,1	1
Norra Mellansverige.....	97,9	99,2	122	118	-1,3	4
Bretagne	97,3	97,8	123	122	-0,5	1
Pohjois-Suomi	97,2	97,8	124	123	-0,6	1
Berlin	96,6	99,1	125	119	-2,5	6
Essex	96,4	94,6	126	132	1,8	-6
East Riding & North Lincolnshire.....	96,3	94,1	127	133	2,2	-6
Közép Magyarország.....	96,0	89,2	128	146	6,8	-18
Weser-Ems	95,8	97,9	129	121	-2,1	8
Auvergne.....	95,5	95,9	130	127	-0,4	3
Kent	95,5	93,1	131	137	2,4	-6
Dorset & Somerset	95,4	96,2	132	126	-0,8	6
Lancashire	95,3	94,6	133	131	0,7	2
Basse-Normandie	94,0	94,8	134	130	-0,8	4
Limousin.....	93,8	93,7	135	134	0,1	1
Drenthe	93,6	95,6	136	128	-2	8
Northern Ireland.....	92,6	91,2	138	142	1,4	-4
Poitou-Charentes	92,6	93,1	137	136	-0,5	1
Lorraine	92,3	93,1	139	135	-0,8	4
Abruzzo.....	91,8	92,5	140	138	-0,7	2
Notio Aigaio	91,5	88,0	141	150	3,5	-9
Cantabria.....	91,2	89,5	142	145	1,7	-3
Picardie.....	91,2	91,6	143	140	-0,4	3
Shropshire & Staffordshire	91,0	88,8	144	148	2,2	-4
Koblenz	90,8	92,2	145	139	-1,4	6
Nord-Pas-de-Calais	90,5	90,3	146	143	0,2	3
Devon	90,4	88,8	147	149	1,6	-2
Flevoland.....	90,3	89,9	148	144	0,4	4
South Yorkshire	89,8	86,8	149	157	3	-8
Münster	89,7	91,3	150	141	-1,6	9
Comunidad Valenciana	89,7	88,9	151	147	0,8	4
Madeira.....	89,6	87,9	152	151	1,7	1
Canarias	89,1	87,6	153	154	1,5	-1
Castilla y León	88,7	86,7	154	158	2	-4
Languedoc-Roussillon.....	87,8	87,8	155	152	0	3
Merseyside	87,0	83,4	156	162	3,6	-6
Liège.....	86,8	87,7	157	153	-0,9	4
Corse	86,6	86,9	158	156	-0,3	2
Trier	86,3	87,4	159	155	-1,1	4
Lincolnshire	85,8	83,4	160	163	2,4	-3
Cumbria	84,8	84,4	161	161	0,4	0
Molise.....	84,3	84,7	162	160	-0,4	2
Burgenland	83,3	83,0	163	164	0,3	-1
Cyprus	82,9	85,8	164	159	-2,9	5
Luxembourg (BE).....	82,8	82,9	165	166	-0,1	-1
Attiki	82,4	79,1	166	174	3,3	-8
Namur.....	82,3	82,3	167	169	0	-2
Sardegna.....	82,3	82,7	168	167	-0,4	1
Ceuta	81,8	82,0	169	170	-0,2	-1
Itä-Suomi.....	81,5	82,6	170	168	-1,1	2
Tees Valley & Durham.....	81,4	83,0	171	165	-1,6	6
Algarve.....	81,1	80,1	172	173	1	-1
Melilla.....	80,8	81,2	173	172	-0,4	1
Dytiki Makedonia	80,7	76,9	174	181	3,8	-7

CUADRO 1 (Continuación)
PIB PER CÁPITA DE LAS REGIONES DE LA UE
 (En paridades de poder de compra. UE-25 = 100)

	1	2	3	4	5	6
	2002	2000-2002	2002	2000-2002		
Lüneburg	80,4	81,9	175	171	-1,5	4
Asturias	79,9	78,9	176	175	1	1
Voreio Aigaio	79,4	74,4	177	188	5	-11
Kentriki Makedonia	79,1	76,0	178	182	3,1	-4
Murcia	78,2	77,0	179	180	1,2	-1
Peloponnisos	77,4	73,8	180	191	3,6	-11
Galicia	76,6	74,9	181	187	1,7	-6
Highlands & Islands	76,6	77,6	182	176	-1	6
Basilicata	76,4	77,5	183	178	-1,1	5
Leipzig	76,0	77,2	184	179	-1,2	5
Brandenburg-Südwest	75,5	77,5	185	177	-2	8
West Wales & the Valleys	75,5	73,8	186	192	1,7	-6
Kriti	75,3	72,4	187	195	2,9	-8
Slovenia	75,3	74,4	188	189	0,9	-1
Castilla-La Mancha	75,2	74,1	190	190	1,1	0
Halle	75,2	75,1	189	185	0,1	4
Dresden	75,1	75,0	191	186	0,1	5
Hainaut	74,9	75,5	192	184	-0,6	8
Malta	74,3	75,9	193	183	-1,6	10
Thüringen	72,7	73,1	194	193	-0,4	1
Cornwall & Isles of Scilly	72,6	70,0	195	201	2,6	-6
Puglia	72,4	72,2	196	197	0,2	-1
Campania	71,9	71,6	199	198	0,3	1
Magdeburg	71,9	72,3	198	196	-0,4	2
Mecklenburg-Vorpommern	71,9	72,6	197	194	-0,7	3
Sicilia	71,3	71,5	200	199	-0,2	1
Andalucía	70,9	69,2	201	204	1,7	-3
Brandenburg-Nordost	70,8	70,7	202	200	0,1	2
Chemnitz	69,5	69,7	203	202	-0,2	1
Mazowieckie	69,5	69,4	204	203	0,1	1
Ionia Nisia	67,9	65,7	205	208	2,2	-3
Calabria	67,7	67,8	206	205	-0,1	1
Alentejo	66,5	65,8	208	207	0,7	1
Dessau	66,5	66,0	207	206	0,5	1
Thessalia	64,9	63,0	209	210	1,9	-1
Açores	63,1	61,6	210	213	1,5	-3
Centro (PT)	63,0	63,1	211	209	-0,1	2
Départements d'Outre-Mer	62,2	63,0	212	211	-0,8	1
Ipeiros	62,1	59,4	213	217	2,7	-4
Extremadura	61,5	60,1	214	216	1,4	-2
Norte	61,5	62,0	215	212	-0,5	3
Jihozápad	61,1	60,4	216	215	0,7	1
Nyugat Dunántúl	60,8	60,5	217	214	0,3	3
Jihovýchod	59,8	58,2	218	218	1,6	0
Anatoliki Makedonia, Thraki	59,2	57,5	219	219	1,7	0
Dytiki Ellada	58,4	56,4	220	220	2	0
Severovýchod	56,7	55,6	221	221	1,1	0
Moravskoslezsko	56,5	55,3	222	222	1,2	0
Střední Čechy	55,3	54,4	223	223	0,9	0
Severozápad	53,9	53,3	224	224	0,6	0
Střední Morava	52,4	52,1	225	226	0,3	-1
Közép Dunántúl	51,8	52,2	226	225	-0,4	1
Śląskie	50,5	50,2	227	227	0,3	0
Dolnośląskie	47,3	47,1	228	229	0,2	-1
Wielkopolskie	47,1	48,2	229	228	-1,1	1
Estonia	46,6	45,0	230	233	1,6	-3
Západné Slovensko	46,2	45,4	231	232	0,8	-1
Pomorskie	45,4	45,6	232	231	-0,2	1

CUADRO 1 (Continuación)
PIB PER CÁPITA DE LAS REGIONES DE LA UE
 (En paridades de poder de compra. UE-25 = 100)

	1	2	3	4	5	6
	2002	2000-2002	2002	2000-2002		
Zachodniopomorskie	45,1	45,8	233	230	-0,7	3
Dél Dunántúl	42,8	41,5	234	234	1,3	0
Stredné Slovensko	42,5	40,7	235	238	1,8	-3
Lithuania	42,4	40,6	236	239	1,8	-3
Kujawsko-Pomorskie	41,6	41,5	237	236	0,1	1
Łódzkie	41,3	41,5	238	235	-0,2	3
Dél Alföld	40,4	39,6	239	241	0,8	-2
Łubuskie	39,9	40,8	240	237	-0,9	3
Małopolskie	39,4	39,9	241	240	-0,5	1
Latvia	38,9	37,3	242	243	1,6	-1
Východné Slovensko	38,7	37,2	243	244	1,5	-1
Észak Alföld	37,7	36,5	244	245	1,2	-1
Opolskie	37,4	38,1	245	242	-0,7	3
Észak Magyarország	37,3	36,3	246	246	1	0
Świętokrzyskie	35,7	35,6	247	247	0,1	0
Podlaskie	35,1	35,0	248	248	0,1	0
Warmińsko-Mazurskie	34,1	34,2	249	249	-0,1	0
Podkarpackie	32,5	32,6	250	250	-0,1	0
Lubelskie	31,9	32,1	251	251	-0,2	0

1. PIB per cápita 2002 (UE-25 = 100).

2. PIB per cápita media 2000-2002 (UE-25 = 100).

3. *Ranking* regional de acuerdo con 1.

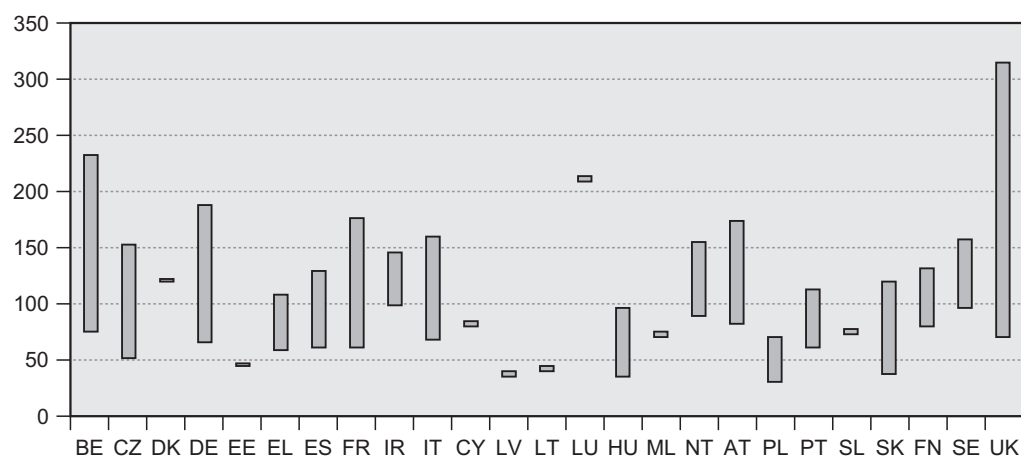
4. *Ranking* regional de acuerdo con 2.

5. 1-2.

6. 3-4.

Fuente: Eurostat (2005).

GRÁFICO 2
PIB PER CÁPITA POR PAÍSES Y REGIONES. VALORES EXTREMOS 2002 (UE = 100)



Leyenda: BE: Bélgica; CZ: República Checa; DK: Dinamarca; DE: Alemania; EE: Estonia; EL: Grecia; ES: España; FR: Francia; IR: Irlanda; IT: Italia; CY: Chipre; LV: Letonia; LT: Lituania; LU: Luxemburgo; HU: Hungría; ML: Malta; NT: Holanda; AT: Austria; PL: Polonia; PT: Portugal; SL: Eslovenia; SK: Eslovaquia; FN: Finlandia; SE: Suecia; UK: Reino Unido.

2. LAS REGIONES ESPAÑOLAS CONVERGEN CON EUROPA

Habiendo reseñado los rasgos característicos de las disparidades regionales europeas, en esta sección prestamos atención al caso español. Al respecto, la primera cuestión que hay que subrayar es que, amparado en su mayor tasa de crecimiento, nuestro país ha seguido avanzando en el proceso de convergencia real con la UE, aunque a un ritmo mucho menor que el de algunos países europeos, en particular Irlanda.

La segunda cuestión que merece la pena subrayar es que, desde una perspectiva regional, el comportamiento de nuestras comunidades autónomas cambia bastante en función de cuál sea la referencia espacial elegida: la media europea o la media española.

En relación con la primera, y si consideramos a Ceuta y Melilla como regiones, seis de ellas gozan, con datos oficiales de 2002 (cuadro 1), de un nivel de renta per cápita superior a la media de la UE-25, siendo el caso más sobresaliente el de la Comunidad de Madrid, seguido muy de cerca por el País Vasco y Navarra. En torno a la media europea se sitúa Aragón, mientras que las doce comunidades restantes anotan registros por debajo de la referida media: en este contexto, el caso más preocupante sigue siendo, como siempre, el de Extremadura, seguido a cierta distancia por Andalucía.

Aunque estimamos que no hay que darle demasiada importancia al mismo, un aspecto que llama poderosamente la atención en el posicionamiento de las regiones españolas en el contexto de la Europa de las regiones es que, comparando el mismo en 2002 con el correspondiente a la media del trienio 2000-2002, la mayoría de ellas han mejorado su situación. Así, Madrid, ha escalado nada menos que siete puestos en el *ranking*, Galicia seis, y Castilla-León y La Rioja cuatro cada una; en cualquier caso, el salto más espectacular le ha correspondido a Aragón, que ha mejorado su situación en nueve puestos. Por el lado negativo, y pese a que para nosotros tiene algo de sorprendente, hay que citar en primer lugar a la Comunidad Valenciana, que sufrió un retroceso de cuatro posiciones, mientras que Melilla y Asturias cedieron sólo un puesto y, por último, Castilla-La Mancha mantuvo su posición relativa inalterada.

En definitiva, y aún cuando es evidente que la posición de las regiones españolas en el *ranking*

regional europeo sigue siendo claramente mejorable, los resultados mencionados con anterioridad nos hablan, en general, de un excelente comportamiento de las mismas. La situación, sin embargo, no es tan reconfortante si el marco de referencia es la propia media nacional, ya que en este caso, y al igual que ha sucedido en los últimos años, no se muestra ningún avance en el proceso de convergencia: como mucho podríamos hablar de una cierta estabilización de tal proceso aunque, quizás, sería más apropiado decir que las diferencias relativas entre regiones ricas y pobres se han ido ampliando lentamente.

3. LAS INCÓGNITAS DE LA FUTURA POLÍTICA DE COHESIÓN

La batalla por el futuro de la política de cohesión de la UE sigue librándose duramente, aunque con guante de seda, a lo largo y ancho de Europa; y, aunque es cierto que nada está completamente decidido, todo parece estar ya decidido. En efecto, pese a la aparente contradicción que muestran las dos proposiciones anteriores, existen indicios suficientes de que ambas son verdaderas. Así, tras los primeros escarceos sobre el particular, centrados en la propuesta de la Comisión de febrero de 2004 sobre perspectivas financieras para el período 2007-2013, todas las partes implicadas en el asunto —Consejo, Comisión, gobiernos centrales y gobiernos regionales— han echado su cuarto a espaldas tratando de definir la futura política de cohesión de la manera que mejor encaje con sus preferencias.

El resultado de estas contiendas políticas no está, hoy por hoy, completamente cerrado, aunque todo parece indicar que se encuentra bastante perfilado. Al respecto, y de entre las cuestiones relevantes, creemos que merece la pena centrarse en las tres siguientes: la futura dotación presupuestaria de la UE, la reorientación de la política de cohesión y los nuevos datos estadísticos.

En relación con la primera cuestión, no es posible ni conveniente ocultar que, tras el entusiasmo inicial mostrado por (casi) todos los países en relación con la ampliación europea, las cosas empiezan a verse ahora con más cautela, sobre todo cuando se empieza a vislumbrar quién va a ser el pagano de la misma. En este sentido, mucho nos tememos que la posición de los países contribuyentes netos al presupuesto comunitario siga siendo decisiva y que, como consecuencia, el techo de

los créditos de pago para el conjunto del período se sitúe más en torno al 1 por 100 de la Renta Nacional Bruta de la UE que en el 1,14 por 100 que preconiza la Comisión Europea. De cumplirse esta expectativa, nos atrevemos a decir que la política de cohesión europea habría sufrido su primer gran golpe, ya que debe ser evidente que con menos de la mitad de ese porcentaje —que es lo que se dedicaría, *grosso modo*, a política de cohesión— no se contaría con los recursos financieros suficientes como para que la misma desempeñara un papel importante a la hora de corregir los desequilibrios espaciales.

En segundo lugar, y estando de acuerdo en que la reorientación de la política de cohesión debe seguir las directrices de las cumbres de Lisboa y Gotemburgo en busca de una mayor competitividad regional y nacional, todo parece indicar que la plasmación práctica de la misma seguirá siendo muy similar a la del pasado. En este sentido, la reforma propuesta se trata, muy probablemente, de algo similar al viejo vino en nuevos odres. Por ello, creemos conveniente indicar que, aunque desaparezcan los famosos Objetivo 1, 2 y 3 y se sustituyan por los de “Convergencia”, “Competitividad Regional y Empleo” y “Cooperación Territorial Europea”, mucho nos tememos que los pretendidos cambios de fondo sean puramente cosméticos. Al menos en lo que se refiere al Objetivo Convergencia —que se centrará en el fomento del crecimiento económico y la generación de empleo, que será financiado por el FEDER, el FSE y el Fondo de Cohesión, y que es el mejor dotado desde el punto de vista financiero (con el 78,5 por 100 del presupuesto dedicado a Cohesión)—, los criterios de asignación y las prioridades establecidas siguen recordando demasiado al Objetivo I como para pensar que el cambio que se desea introducir vaya a ser sustancial. Otro tanto sucede con el Objetivo Competitividad Regional y Empleo, que será financiado por el FEDER y el FSE, y que recuerda mucho al antiguo Objetivo 2, aderezado, eso sí, con algunos elementos del Objetivo 3.

Tratando de no cargar las tintas en los aspectos preocupantes, hay dos vertientes de la nueva política de cohesión que, desde una perspectiva general, presentan una faceta positiva, aunque demasiado imprecisa por el momento. Se trata, por un lado, del acento en la promoción de la “innovación y la economía del conocimiento” que se quiere poner en el Objetivo Convergencia, lo que supondría, de llevarse a la práctica, un cambio

estratégico importante a favor de la denominada “economía productiva”; para un país como España, este cambio habría que saludarlo muy favorablemente. El segundo aspecto positivo para la UE —aunque para España no lo sería en absoluto— está relacionado con las modificaciones propuestas en la implementación de la política de cohesión y, en particular, con una mayor concentración territorial de la misma: sea cual sea la distribución de las ayudas estructurales, todo parece indicar que su cuantía, expresada en términos per cápita, será muy superior en los nuevos países de la cohesión que en los antiguos beneficiarios de los fondos estructurales.

En tercer lugar —y aquí es donde, a nuestro juicio, se percibe una nueva vuelta de rosca en la política de cohesión europea—, hay que considerar la catalogación de las posibles regiones beneficiarias de las ayudas estructurales de acuerdo con los últimos datos oficiales disponibles.

Por lo que respecta al caso español, que es el que más directamente nos concierne, interesa comenzar subrayando que nuestro país es el que, en términos absolutos, más se ha beneficiado de la solidaridad europea en el pasado (1). Centrándonos en el actual período de programación, la ayuda percibida por España se sitúa por encima de los 62,4 miles de millones de euros, siendo doce las regiones beneficiadas por el Objetivo 1 (Cantabria lo hace en régimen de *phasing-out*) y siete por el Objetivo 2.

A partir de 2007, fecha en la que se inicia el nuevo período de programación de los fondos estructurales, las cosas van a cambiar dramáticamente para nuestro país. El gobierno español es muy consciente de la nueva situación y está dispuesto a asumirla, hasta cierto punto: en efecto, admitiendo que España perderá un volumen de ayudas europeas importante y que, quizás, en el futuro tenga que pasar a ser contribuyente neto a las arcas comunitarias, lo que no se quiere es que la aplicación de la nueva política de cohesión se traduzca, *de facto*, en que seamos nosotros los que paguemos la ampliación comunitaria, yéndose los países más ricos, valga la expresión, de rositas. Aunque, en términos directos, el coste de la ampliación no parece que vaya a ser excesivo —estaríamos hablando de una cifra en torno al 0,3 por 100 del PIB de los “quince” (Zubiri, 2003)— la cuestión que planteamos aquí es crucial: se trata de saber, en definitiva, quién va a sufrir en mayor medida los cambios financieros derivados de la ampliación.

En principio, de seguirse la propuesta de la Comisión (que, en este terreno, tiene todas las papeletas para salir adelante) y teniendo en cuenta los últimos datos disponibles correspondientes al trienio 2000-2002, aunque todo parece indicar que los que finalmente se tomen en consideración sean los del trienio 2001-2003, la situación sería la siguiente:

3.1. Regiones beneficiarias del Objetivo Convergencia

a) Entre las regiones españolas con un PIB per cápita por debajo del 75 por 100 de la media europea se situarían únicamente Extremadura, Andalucía, Castilla-La Mancha y Galicia. Estas regiones serían las principales beneficiarias de los fondos estructurales, aunque en una cuantía, per cápita, inferior a la del período de programación actual.

b) Entre las regiones afectadas por el llamado “efecto estadístico”, habría que incluir a Murcia, Asturias, Melilla, Ceuta y Castilla-La Mancha. Pese a estar comprendidas dentro del Objetivo Convergencia, estas regiones serían acreedoras a un volumen de ayuda inferior al indicado para las regiones mencionadas en a) (se estima que tal ayuda podría estar en torno a dos tercios de la percibida por estas regiones); además, estas ayudas se irían modulando de forma progresiva, de manera tal que su montante iría disminuyendo con el paso del tiempo.

c) Canarias, en cuanto que región ultraperiférica, también sería acreedora a obtener ayudas específicas del FEDER dentro del Objetivo Convergencia.

3.2. Regiones beneficiarias del Objetivo Competitividad Regional y Empleo

Dado que aquí se incluyen todas las regiones que no forman parte del Objetivo Convergencia, eso quiere decir que el resto de regiones españolas podrá beneficiarse, en mayor o menor medida, de las ayudas correspondientes a este Objetivo, aunque para ello el gobierno español deberá presentar un lista de las regiones (NUTs II) elegidas. En primer lugar, y como consecuencia de un “efecto riqueza” o “efecto natural” que las ha arrojado fuera del Objetivo Convergencia, habría que incluir en tal listado a Castilla y León, Canarias y Comunidad Valenciana como principales beneficiarias de estas ayudas. Por último, bien que en menor medida, se beneficiaría de las ayudas estructurales de

este objetivo Cantabria y, todavía en proporciones menores, habría que considerar el resto de comunidades autónomas.

El resultado de todo esto sería que —en comparación con el actual período de programación— las regiones españolas podrán ver reducido el futuro monto de sus ayudas estructurales de manera sustancial; algunas estimaciones consideran que tal caída podrá situarse en el entorno de los dos tercios de las cifras recibidas hasta ahora. A esto habría que añadir, naturalmente, que España dejará de percibir el Fondo de Cohesión ya que, incluso con los últimos datos disponibles, su PIB per cápita sobrepasa el 90 por 100 de la media de la UE-25. Aquí se está pendiente de definir, sin embargo, si dado que todavía no alcanzamos el 90 por 100 de la media de la antigua UE-15, sería aplicable a nuestro país el Fondo de Cohesión de forma transitoria. Se trataría, de aceptarse esta propuesta, de admitir la existencia de un “efecto estadístico nacional” además del “efecto estadístico regional”. Aquí, y como en tanto otros terrenos, la pelota todavía sigue en el tejado, no estando nada claro hacia dónde se decantará la misma.

4. Y AHORA QUÉ?

Pese a que son muchas las incógnitas que subsisten en relación con el futuro de la política de cohesión europea, uno pecaría de ingenuo si no considerara que, en el fondo, “todo el pescado está ya vendido”. Desde nuestro punto de vista, todo lo más que puede hacer la presión política de nuestros gobiernos (del central y de los autonómicos) es paliar un poco los temidos recortes de la misma sobre la cuantía de las ayudas estructurales a percibir por nuestras comunidades autónomas.

Pues bien, siendo conscientes de la importancia de la pérdida de ayudas estructurales que se avecina a partir de 2007, tampoco creemos que haya que magnificarla. Y ello por varias razones:

— En primer lugar, porque conociendo los entresijos comunitarios, es de prever que, de alguna forma, seremos compensados de la misma.

— En segundo lugar, porque, habiendo mejorado sustancialmente nuestra convergencia real con la UE, no sería aceptable seguir pensando en recibir en el futuro ayudas similares a las del actual período de programación, incluso si no se hubiera producido la ampliación europea.

— En tercer lugar, porque, con independencia de las circunstancias mencionadas en los dos puntos anteriores, no es bueno que nuestras economías regionales se acostumbren demasiado a “vivir” de las subvenciones, sean éstas comunitarias o de cualquier otra procedencia. Tras un largo período de recibir suculentas ayudas estructurales, y habiendo establecido ya unas condiciones de base relativamente aceptables, es positivo que nuestras comunidades se enfrenten, cada vez con menos muletas, al reto de la competencia.

— Y en último lugar, aunque aquí todavía subsisten muchos interrogantes, porque si realmente se orienta la futura política económica de la UE en favor de la competitividad —sobre todo a través de la promoción de la innovación y la economía del conocimiento— entonces se estará dando un empujón al crecimiento europeo, del cual, como es de suponer, se beneficiarán todas nuestras comunidades autónomas. Para que esto sea así, y teniendo en cuenta las reducidas ganancias de productividad que hemos cosechado en los últimos años, nuestras regiones deberían también apostar, de forma decidida, por la inversión en formación

(entendida en sentido amplio) y la cooperación entre ellas y con otras de la UE. En ambos terrenos todavía estamos dando los primeros pasos, por lo que es mucho lo que se puede y debe hacer a partir de ahora.

NOTAS

(*) Universidad de Cantabria y FUNCAS.

(1) En términos relativos, sin embargo, las ayudas per cápita han sido mucho más voluminosas en los otros tres países de la cohesión que en España.

BIBLIOGRAFÍA

COMISIÓN EUROPEA (2004): “La cohesión a partir del viraje decisivo de 2007”, *Info regio*, Ficha de síntesis.

EUROSTAT (2005): “Regional GDP per capita in the EU-25”, *News Release*, 13/2005.

VILLAYERDE, J. (2004): “Cohesión territorial en la Unión Europea: los hechos y la política”, *Cuadernos de Información Económica*, núm. 179, págs. 107-116.

ZUBIRI, I. (2003): “Los retos presupuestarios de la ampliación de la Unión Europea”, *Documento de Trabajo*, Academia Europea de Ciencias y Artes.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESARROLLO REGIONAL: LAS EXPERIENCIAS DE IRLANDA Y LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN

Rafael Fernández Sánchez
Fernando Luengo Escalonilla (*)

Entre los elementos que nutren las políticas de desarrollo regional hay tres que son notablemente frecuentes en la actualidad: en primer lugar, el deseo de potenciar los encadenamientos industriales a través de la formación de *cluster* productivos en un entorno regional acotado; en segundo término, la promoción de actividades intensivas en tecnología, a través del impulso de los procesos de innovación (con la creación de parques tecnológicos o viveros de empresas innovadoras); y, por último, la atracción de la inversión extranjera para captar ventajas competitivas y fortalecer el proceso inversor. En este artículo se analizan dos experiencias internacionales en las que la combinación de algunos de estos elementos está presente. En primer lugar, se presta una especial atención al caso irlandés, donde la masiva concentración de empresas transnacionales (ETNs) en sectores de alto contenido tecnológico, ubicadas en la parte oriental de la isla ha puesto en marcha uno de los procesos de crecimiento económico y transformación estructural más explosivos de las últimas décadas. En paralelo, se contrasta esta experiencia con los efectos dinámicos que está teniendo el desarrollo de la industria del automóvil sobre determinadas regiones de Europa Central, a raíz de la llegada a estos lugares de las grandes ETNs del sector. El objetivo del análisis consiste en identificar los factores de localización de esas empresas y en valorar hasta qué punto esas inversiones han servido para dotar a las regiones de factores endógenos de crecimiento, a través de la promoción de encadenamientos productivos con las empresas locales.

1. EL MOTOR DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1.1. Química, informática y finanzas, liderando el milagro irlandés

En Irlanda, hace tiempo que el capital extranjero cuenta con una importante presencia en la eco-

nomía, pero el intenso flujo de entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) que se ha registrado a lo largo de la última década ha elevado su protagonismo a cotas sin precedentes. El salto de calidad tuvo lugar al comienzo de los años noventa, cuando la entrada de IED pasó de los 850 millones de dólares registrados en 1989 a los 1.350 millones de 1991; si bien la tendencia no se hizo decididamente ascendente hasta 1994, llegándose a alcanzar en 2003 la cantidad récord de 25.000 millones de dólares. Esta última cuantía ha convertido a Irlanda en el quinto país receptor de IED de toda la UE y en el séptimo del mundo, lo que no deja de resultar sorprendente para una economía cuya población no supera a la de la Comunidad de Madrid y cuya superficie es más pequeña que la de Andalucía.

No obstante, desde un punto de vista productivo, el fenómeno novedoso de los últimos años no reside sólo en la gran cantidad de inversión recibida, sino también en el extraordinario nivel de concentración de esas inversiones en tres tipos de actividades industriales que hasta su llegada parecían presentar fuertes desventajas comparativas: la química orgánica, la industria farmacéutica y de instrumentos médico-sanitarios, y la informática (paquetes de *software*, ordenadores, componentes electrónicos y servicios de asesoría y mantenimiento). A lo largo de la última década, casi todo el empleo creado en estos sectores ha correspondido a las filiales de las ETNs, las cuales sólo han creado empleo neto en este tipo de actividades. En consecuencia, estos años han servido para que las ETNs afianzaran su predominio en los sectores más modernos de la economía, mientras que —con la excepción de la madera— han reducido su participación en los más tradicionales (véase cuadro 1).

Junto a las actividades industriales, el protagonismo de la IED destaca en los servicios internacionales, sobre todo en dos de sus vertientes más importantes: la informática y la financiera. En con-

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO (A TIEMPO COMPLETO) EN IRLANDA Y PARTICIPACIÓN DE LAS ETNs

	1994		2000		2003	
	Total	ETNs (porcentaje)	Total	ETNs (porcentaje)	Total	ETNs (porcentaje)
Alimentación, bebidas y tabaco	43.708	28,6	47.287	26,6	49.179	26,2
Textil	10.383	59,8	6.578	47,3	3.828	39,0
Confección	11.191	29,1	5.397	19,5	3.276	10,9
Madera	4.854	5,6	6.699	12,4	6.604	10,5
Papel	13.926	16,0	14.145	12,3	12.229	12,4
Química	17.025	81,3	22.396	81,7	23.793	84,0
Plásticos	8.633	44,6	10.598	43,2	9.345	41,8
Minerales no metálicos	10.360	22,0	11.982	15,3	11.995	15,4
Metálicas básicas	14.365	33,6	18.595	28,9	16.880	26,8
Maquinaria no eléctrica	11.268	47,1	13.584	46,6	11.662	43,5
Maquinaria de oficina y ordenadores	8.116	91,6	23.851	93,2	17.142	91,0
Equipos eléctricos	10.163	71,0	13.621	71,0	9.264	71,1
Equipos electrónicos	7.563	75,1	10.853	77,2	6.129	64,0
Instrumentos médicos y precisión	10.154	87,8	17.692	85,4	19.731	85,1
Material de transporte	11.137	85,5	11.653	82,2	10.388	80,9
Otras manufacturas	8.736	22,8	10.066	15,8	9.451	12,1
Total manufacturas	201.582	47,3	244.997	49,9	220.896	47,4
Servicios financieros	2.150	74,3	8.809	75,1	10.673	77,4
Otros servicios internacionales	14.626	63,1	54.088	63,6	56.449	62,7

Fuente: Forfás, *Annual Employment Survey* 2003, junio 2004.

junto, este tipo de servicios ha creado cerca de 50.000 empleos en menos de diez años, de los cuales un 60 por 100 han sido responsabilidad de las empresas extranjeras, lo que significa que en este ámbito las multinacionales han creado más empleos que en la actividad industrial. De estos empleos, la gran mayoría se encuentran en torno a la región de Dublín y más de 10.000 se ubican en el *International Financial Services Centre* (IFSC), un espacio financiero *off-shore* creado en 1987, que recibe más de la mitad de toda la inversión extranjera directa que entra en la isla.

Volviendo a las manufacturas, el gráfico 1 muestra el extraordinario impacto de la IED sobre la producción. En él se observa cómo en siete años (1995-2002) el llamado sector moderno (dominado por el capital extranjero) —que agrupa a los medios de reproducción audiovisuales (NACE 223), la química (NACE 24) y la maquinaria eléctrica (NACE 30-33)— ha multiplicado su producción por más de tres veces y media, con tasas anuales de crecimiento (en precios constantes) situadas entre el 8 y el 20 por 100 anual, destacando muy especialmente la química básica y la industria farmacéutica, que en repetidas ocasiones han crecido por encima de ese 20 por 100.

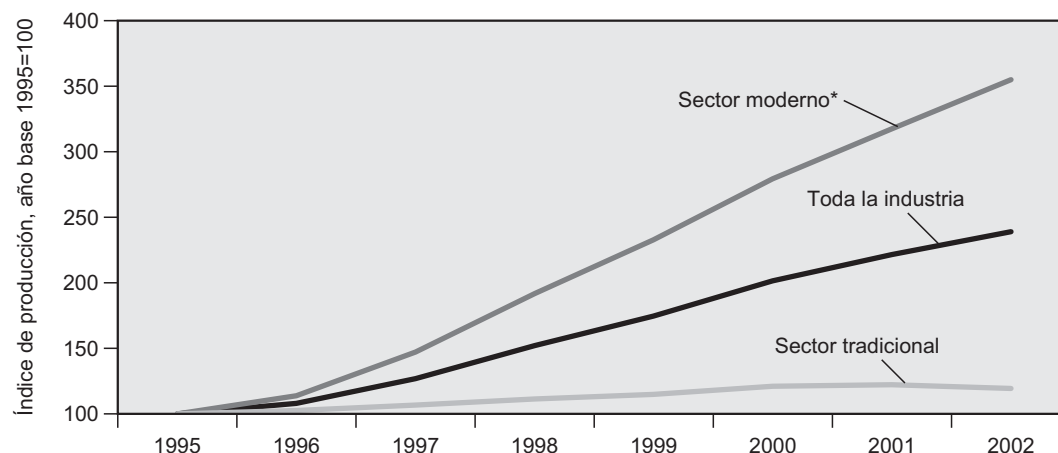
Como consecuencia de este comportamiento, la composición de la estructura industrial ha sufrido un

auténtico vuelco en apenas una década, pasando el sector moderno a aportar las tres cuartas partes del valor añadido industrial, cuando en 1990 su participación sólo era del 50 por 100; si bien en términos de empleo esta preponderancia no es tan acusada, pues su contribución al trabajo manufacturero sólo es ligeramente superior a un tercio, lo cual pone de manifiesto dos cosas: la menor productividad de los sectores tradicionales y la importancia que éstos aún siguen teniendo en la economía.

1.2. Penetración de las ETNs del automóvil en los países de la ampliación (PA)

En los PA, la creciente implantación de la industria del transporte en el sistema industrial se pone de manifiesto en el cuadro 2. El cambio ha sido especialmente llamativo en Eslovaquia, donde este sector aportaba en 2003 una quinta parte del producto total manufacturero, lo que ha supuesto un aumento de trece puntos porcentuales en su participación relativa entre 1995 y 2003; y también en la República Checa y Hungría, donde la contribución del sector a la producción global es del 18 y 15 por 100, respectivamente, habiendo aumentado siete puntos porcentuales en cada país. En estos tres países, así como en Eslovenia y Polonia, la fabricación de material de transporte se encuentra en la actualidad sólidamente asentada en el tejido industrial.

GRÁFICO 1
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL: SECTOR MODERNO Y TRADICIONAL (1995-2003)



(*) NACE: 223, 24, 30-33. NACE: Nomenclatura de Actividades Económicas de las Comunidades Europeas.
Fuente: Central Statistics Office Ireland.

En efecto, en 2003 la producción conjunta de automóviles de estos cuatro países (sin incluir Eslovenia) fue de un millón y medio de unidades; una cantidad que aún está lejos de los tres millones y medio de la economía española, pero que no es en absoluto insignificante. Ese nivel de producción ha servido para situar a la industria de transporte entre

los rubros más dinámicos de su comercio exterior. Así, en todos ellos la participación de este sector en las ventas totales ha aumentado significativamente, situándose en algunos casos como la principal partida exportadora. Ninguna de las economías examinadas escapa a esta tendencia, que es particularmente llamativa en Eslovaquia, donde el aumento del peso relativo de esta industria en las ventas totales a la UE ha sido de casi 30 puntos porcentuales, colocándose en 2003 cerca del 40 por 100, lo que le convierte en el único de la región que supera a la economía española.

CUADRO 2
INDUSTRIA DE TRANSPORTE: PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Y EN LAS EXPORTACIONES

	PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA, A PRECIOS CORRIENTES		PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES DEL CAPÍTULO 87 A LA UE EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES	
	1995	2003	1995	2003
Bulgaria	4,1	1,9	0,5	0,8
Eslovaquia.....	8,0	21,3	10,4	39,6
Eslovenia.....	9,3	10,4	0,7	3,5
Estonia	4,0	3,8	13,8	16,6
Hungría	8,1	15,3	5,2	9,8
Letonia	7,1	2,8	0,3	0,7
Lituania	1,4	2,3	0,9	1,9
Polonia.....	6,8	9,4	6,8	12,6
República Checa	10,2	17,6	7,4	16,4
Rumania.....	5,5	7,0	1,2	2,6

Estonia, Letonia y Lituania, producción a precios de 1999 entre 1995-2000.
Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies y Eurostat.

El cuadro 3 muestra que todos los países, sin excepción, han mejorado su competitividad expresada a través del índice de Ventaja Comparativa Revelada (1) (VCR), reduciendo en proporciones variables la desventaja que los separaba de la economía española; si bien de nuevo Eslovaquia es el único que exhibe unas ventajas comparativas en la industria de transporte muy superiores a las de nuestro país. En cuanto al segundo de los indicadores que se recogen en el cuadro 3, la Contribución al Saldo de la Balanza Comercial (2) (CSBC), se aprecia que el denominador común al comienzo del período analizado eran los déficit comerciales, que eran reflejo de una especialización exportadora en productos de baja gama y, en consecuencia, de bajo precio unitario, y una alta propensión importadora provocada por la política de suministros de las filiales de las ETNs y por el efecto imitación del patrón de consumo occidental. Sin embargo, en los

CUADRO 3
POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN (PA)

	VENTAJA COMPARATIVA REVELADA		CONTRIBUCIÓN AL SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL		VARIACIÓN ACUMULADA DE LAS EXPORTACIONES, 2003 (1995=100)		VARIACIÓN ACUMULADA DE LAS IMPORTACIONES, 2003 (1995=100)	
	1995	2003	1995	2003	Transporte	Total	Transporte	Total
Bulgaria.....	1,7	2,9	-59,6	-46,0	330,3	203,1	159,1	174,3
Eslovaquia.....	35,4	139,8	-14,6	91,9	1.524,3	399,5	504,7	318,5
Eslovenia.....	47,1	58,6	-6,8	13,6	205,1	170,4	159,1	174,3
Estonia.....	2,4	12,5	-37,7	-42,7	1.760,1	347,8	375,5	265,5
Hungría.....	17,8	34,4	-21,8	-50,2	639,7	342,1	620,1	300,4
Letonia.....	1,1	2,3	-53,5	-49,9	351,5	176,1	279,5	285,4
Lituania.....	3,0	6,5	-53,9	-54,5	653,2	307,0	468,5	416,9
Polonia.....	23,1	44,4	-16,1	-5,0	476,6	257,0	339,7	251,1
República Checa.....	25,0	57,8	-8,6	19,7	738,6	331,2	357,3	261,4
Rumania.....	4,1	9,3	-11,8	-36,2	729,1	332,0	935,6	336,9

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

últimos años han progresado con fuerza tanto las exportaciones como las importaciones de los productos de la industria del transporte, pero —salvo en Rumania— las primeras han aumentado más que las segundas. Con todo, en 2003, esta industria continuaba contribuyendo desfavorablemente al saldo global de la balanza comercial en todos los PA, excepto en Eslovenia, República Checa y, sobre todo, Eslovaquia, que registraron valores positivos en la CSBC.

La conclusión es evidente y expresa la magnitud y profundidad de las transformaciones estructurales en curso. No sólo se ha reducido la desventaja inicial existente al comienzo de las reformas, cuando se observaba un marcado déficit de especialización en este sector manufacturero, sino que la fabricación de material de transporte parece consolidarse como un nudo productivo esencial, alrededor del cual se despliegan y recomponen las estrategias de internacionalización del aparato productivo de algunos países, los más desarrollados. Éstos han reforzado su especialización exportadora con los países con los que compiten en su espacio de inserción; al mismo tiempo, en ese proceso, algunos de ellos han recuperado posiciones en su propio mercado, lo que en otras palabras significa que han promovido una cierta sustitución de importaciones, sin dejar por ello de fortalecer sus capacidades exportadoras.

Las ETNs han sido las protagonistas indiscutibles de esa evolución, convirtiendo a los PA en uno de los enclaves preferidos para realizar sus

inversiones y erigiéndose de este modo en el principal factor de internacionalización de los procesos económicos. Estas empresas han multiplicado en los últimos años sus operaciones de inversión, una parte de las cuales son el resultado del cierre y deslocalización de establecimientos o líneas de producción existentes en otros países comunitarios. Así, la IED destinada a la industria del transporte ha crecido a fuerte ritmo, representando una elevada proporción de las inversiones absorbidas por la producción manufacturera, sobre todo en los cinco países que han consolidado un importante polo competitivo alrededor de la automoción. A los principales fabricantes mundiales, que ya están sólidamente asentados en los PA dedicándose a tareas de ensamblaje, les han seguido los grandes proveedores situados en la primera y segunda línea de suministros y que desempeñan funciones estratégicas en el proceso de creación de valor.

2. VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN

2.1. Irlanda

Tras los cambios tecnológicos acaecidos durante las últimas décadas, regiones tradicionalmente periféricas, con mercados internos de reducido tamaño pero con una mano de obra relativamente bien cualificada, que en el pasado habían quedado marginadas de la inversión internacional por carecer de factores de demanda suficientemente atractivos en comparación con áreas centrales previamente industrializadas, se han encontrado con

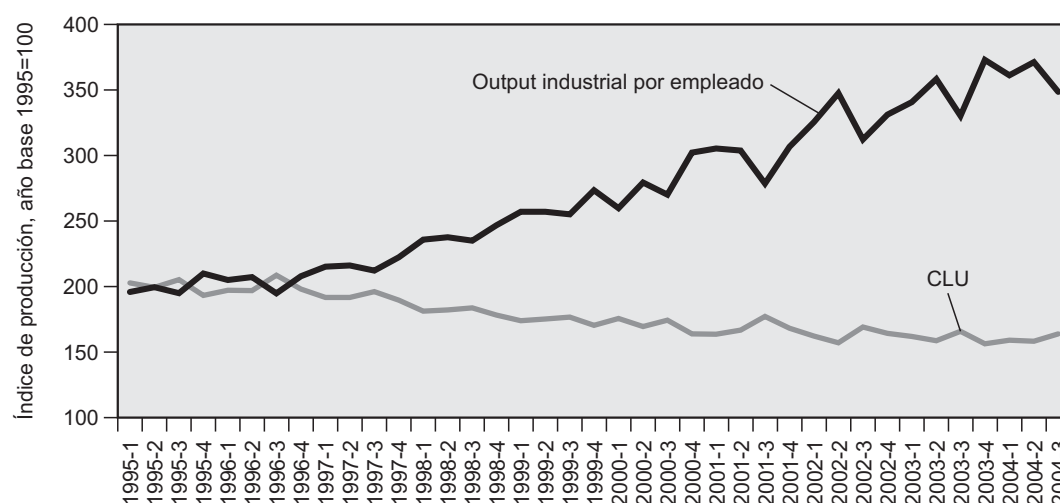
la posibilidad de explotar y crear ventajas de oferta con las que atraer las actividades más puramente manufactureras de sectores punta como la informática, la industria electrónica, la maquinaria de oficina, los instrumentos profesionales, los equipos de comunicación, la química y la industria farmacéutica.

Irlanda ha sabido aprovechar esa oportunidad, ideando con la suficiente antelación una estrategia conscientemente dirigida a la creación de ventajas de localización que atrajeran la inversión extranjera, buscando que esas inversiones fueran, a su vez, fuente de creación de nuevas ventajas competitivas. Entre las medidas aplicadas en el marco de esa estrategia sobresalen la reorientación de los planes de promoción industrial, el mantenimiento de los incentivos fiscales, la modernización de los servicios de transporte y comunicaciones, las inversiones en capital humano y la implantación de una nueva política de rentas (Barry, 2002). De esta manera —aunque no sin ciertas dosis de fortuna (3)— Irlanda ha sido capaz de atraer a empresas extranjeras de primer nivel en sectores modernos de alta productividad, lo que ha servido de estímulo a las autoridades para continuar invirtiendo en la creación de ventajas competitivas, generándose un *feed-back* de consecuencias enormemente positivas para el conjunto de la economía. La evolución de la productividad por empleado en la industria que se refleja en el gráfico 2 así lo demuestra.

Como también se observa en el gráfico 2, esa constante mejora de la productividad ha sido capaz de forzar el continuo descenso de los costes laborales unitarios (CLU), convirtiendo a éstos en un factor decisivo a la hora de seguir atrayendo inversiones. Ahora bien, la ratio CLU se compone de dos elementos: productividad y salarios: su disminución depende, por tanto, de que éstos no crezcan proporcionalmente más que aquella. En este sentido, el sistema de negociación centralizada para el reparto de rentas, reintroducido en 1987, se ha mostrado como un instrumento muy eficaz para garantizar simultáneamente la paz laboral y el aumento de los salarios reales por debajo de las mejoras en la productividad del trabajo, especialmente en las industrias más modernas, donde el rendimiento de los factores ha registrado aumentos notablemente superiores a los de la media de la economía.

No obstante, aún subrayando las virtudes de este modelo de concertación laboral, cuyo elemento más novedoso ha consistido en ofrecer rebajas fiscales a cambio de contención en el aumento de las rentas salariales, justo es reconocer que, a la larga, el principal factor limitativo del incremento de los salarios ha sido el amplio margen de aumento de la oferta laboral. La alta tasa de desempleo heredada de los ochenta, la baja tasa de actividad, sobre todo la femenina, el freno del flujo emigratorio, la desagrarización de la economía y el alto por-

GRÁFICO 2
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y COSTES LABORALES EN LA INDUSTRIA (1995-2004)



Fuente: Central Statistics Office Ireland.

centaje de población menor de 24 años han servido para rebajar la presión sobre los salarios que han ejercido las crecientes necesidades de empleo. Sin esa válvula de escape, la posición competitiva de Irlanda se habría visto gravemente dañada, dando al traste con la fuerte expansión de la demanda de inversión-exportación en los sectores modernos (Honohan y Walsh, 2002).

2.2. Los PA: costes laborales unitarios inferiores a los de la UE

Las ventajas de localización de los PA son algo distintas. La depreciación del equipamiento productivo heredado de los sistemas de planificación centralizada, la drástica caída de la producción industrial y de la actividad inversora, y las bruscas devaluaciones con que arrancaron las transformaciones económicas, convirtieron a los bajos salarios en la principal ventaja comparativa de estos países. Además, los salarios perdieron capacidad adquisitiva durante los primeros años de la transición sistémica. En los años siguientes, las remuneraciones de los trabajadores han evolucionado al alza, en proporciones variables, hasta superar el umbral que tenían en 1989, cuando comenzaron las reformas. Sólo en Bulgaria y Rumania los salarios reales en 2002 aún permanecían por debajo de su nivel en 1995.

Los salarios en la industria del transporte han seguido una tendencia similar. No obstante, conviene señalar una importante precisión. Habida cuenta de que, como se ha mencionado, el capital extranjero disfruta de una posición exclusiva en el sector y de que la productividad del trabajo de las empresas foráneas es muy superior a la de las empresas controladas por el capital local, los salarios no sólo son superiores en las primeras sino que su progresión en el tiempo ha sido mayor. Esta evolución, sin embargo, no ha eliminado el *gap* que separa a los PA de los países comunitarios, que continúa siendo sustancial. Lo más probable es que esa diferencia sólo se cierre lentamente, a condición de que prosiga la senda de convergencia actual y una parte de los beneficios obtenidos por la productividad se destine a mejorar las remuneraciones de los trabajadores.

No debe sorprender que, a pesar de que los costes salariales por empleado en la industria del transporte se encuentren con carácter general por encima de la media, los CLU hayan crecido en esta industria menos que en el conjunto de la produc-

ción manufacturera entre 1995 y 2001, pues en las subsidiarias de las ETNs el crecimiento de la productividad laboral ha sido superior al aumento, asimismo sustancial, de los salarios de los trabajadores. Es ilustrativo a este respecto que, como señala un reciente estudio llevado a cabo por la Comisión Europea, las cotas de productividad en la industria del transporte alcanzadas por Eslovaquia y Hungría ya eran en 2001 superiores a las comunitarias. Durante la primera fase de las transformaciones, esos avances en la productividad del trabajo se debieron principalmente a los drásticos ajustes de plantilla realizados por las empresas; sin embargo, en el período que nos ocupa, las mejoras obtenidas en ese indicador se explican, antes que nada, por la modernización tecnológica y el acceso a los mercados de exportación, ambas facilitadas por los capitales extranjeros (cuadro 4).

Por todo ello, en realidad más que los salarios bajos, la principal ventaja de los PA en la que se ha consolidado la industria del transporte, reside en una combinación de salarios y productividad muy favorable. De hecho, los costes laborales unitarios medidos en paridad de poder adquisitivo aún están muy lejos del umbral comunitario; en 2001, el país menos competitivo era Letonia, donde los

CUADRO 4
SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE TRANSPORTE

	COSTES LABORALES UNITARIOS: 1995-2001 (a)	COSTES SALARIALES BRUTOS MEDIOS POR EMPLEADO: 2001 (b)	COSTES LABORALES UNITARIOS (d) 2001 (UE-15 = 100)
Bulgaria.....	-0,1	111	Nd
Eslovaquia.....	-14,4	127	8,8
Eslovenia.....	-5,5	110	30,2
Estonia.....	-4,8	121	36,3
Hungría.....	-9,4	129	11,9
Letonia.....	2,1	107	65,3
Lituania.....	-10,7	150	18,7
Polonia.....	-4,8	121	33,8
Republica Checa.....	-2,6	121	20,5
Rumania.....	-1,7	130	Nd

(a) Ganancias relativas: cambio medio anual en la industria respecto al promedio manufacturero, en puntos porcentuales.

(b) Comparación con la media nacional = 100.

(c) Estonia, Letonia y Lituania 1995-2001.

(d) Capítulo 34. Paridad de poder adquisitivo del PIB. Precios de 1999.

Fuente: The Vienna Institute for International Economic Studies y European Commission.

CLU alcanzaban el 65 por 100 de ese umbral, mientras que el mejor situado era Eslovaquia, donde no llegaban al 10 por 100. Bien es cierto que desde entonces, como consecuencia de la apreciación del tipo de cambio efectivo real de sus monedas, los costes salariales totales expresados en euros han experimentado una presión alcista, pero ello no ha supuesto un deterioro sustancial de la competitividad de la industria.

3. VENTAJAS DE AGLOMERACIÓN Y DESARROLLO REGIONAL

3.1. Irlanda: *clusters* de producción transnacional

En ocasiones, el desarrollo de nuevos sectores de producción en un espacio geográfico relativamente reducido da lugar a la configuración de redes integradas a escala regional, con *linkages* hacia delante (clientes) y hacia atrás (proveedores), generadores de sinergias y efectos positivos de retroalimentación. Un buen indicador de la densidad de este tipo de conexiones en red lo constituye el grado de participación de las empresas de capital nacional, que, vinculadas inicialmente como satélites productivos a las grandes transnacionales, tienden a constituirse en mayoría conforme se amplían y diversifican las necesidades del nuevo distrito industrial. Pues bien, la presencia de empresas irlandesas en los sectores modernos es más bien escasa. Su aportación al empleo (y más aún al valor añadido) es muy discreta: en los equipos electrónicos y los servicios internacionales es superior a un tercio, pero en los servicios financieros y las máquinas eléctricas no llega al 30 por 100, mientras que en la química, la maquinaria de oficina y los instrumentos de precisión no supera el 15 por 100 (véase cuadro 1).

Por otro lado, los datos del sector de maquinaria referidos a la exportación de productos y la importación de insumos parecen confirmar que se trata de una industria con pocos anclajes productivos en el interior de la economía y que se encuentra fuertemente vinculada con el exterior tanto desde el punto de vista de las ventas como de las compras. El caso del otro sector dinámico, la química, es menos claro. Aquí, la propensión exportadora de las filiales extranjeras es del 98 por 100 —superior a la media del 90 por 100 de la subsidiarias de las ETN en el conjunto de la industria—, pero al mismo tiempo se detecta un importante diferencial entre exportaciones e importaciones, lo

que podría deberse a que una buena parte de los abastecimientos de consumos intermedios se realiza desde el interior de la isla. Sin embargo, ese superávit comercial también puede explicarse por el alto nivel de valor añadido que estas industrias generan en los procesos que se llevan a cabo en Irlanda, o bien a una artificial sobrevaloración de ese valor mediante la manipulación de los precios intrafirma por parte de las empresas transnacionales. Por lo que se refiere a los servicios financieros internacionales, éstos son, por su propia naturaleza, enclaves vinculados a los flujos internacionales de capital, con una muy escasa conexión con la actividad productiva interna, más allá de los empleos directos que genera, que no son pocos.

La relativa debilidad de las conexiones entre empresas extranjeras y nacionales en el interior de estos nuevos espacios productivos parece indicar que estamos más ante plataformas internacionales de producción y exportación (con cabida para un gran número de establecimientos) que ante *clusters* regionales con una capacidad endógena de crecimiento. Sin embargo, que las conexiones verticales de las filiales extranjeras sean en su mayoría transfronterizas no excluye la presencia de sinergias horizontales, derivadas tanto de la competencia como de la cooperación entre empresas dentro de un mismo segmento de mercado.

En el caso irlandés, estas externalidades de tipo *marshalliano*, especialmente la referida al desarrollo de mercados de trabajo especializados, están actuando como un mecanismo de autorrefuerzo de las nuevas líneas productivas desarrolladas por la inversión extranjera (Görg y Ströbl, 2003). Estos beneficios externos han servido de reclamo para la llegada de nuevas compañías, pero también para que las empresas ya instaladas consoliden sus actividades, lo que efectivamente parece estar ocurriendo a tenor de la importancia que en los últimos años está cobrando la reinversión de beneficios en el total de los flujos de IED. Además, la consolidación en el territorio de estas empresas de primera generación actúa como un efecto de demostración que sirve de arrastre para la llegada de nuevos competidores.

En suma, el hecho de que las filiales extranjeras, que constituyen el núcleo duro de estos nuevos espacios productivos, orienten casi todas sus ventas hacia el exterior y de que mantengan fuertes vínculos productivos con el resto del mundo, en especial con otras fases de producción internas a las cadenas de valor de las ETNs a las que perte-

necen, no ha impedido el surgimiento de otro tipo de externalidades favorecedoras de la aglomeración regional de las inversiones. Ello significa que, aunque originariamente estos espacios se constituyeran como plataformas de exportación, la cantidad y la calidad de las empresas que actualmente participan en ellos ha dado lugar a la formación de una masa crítica que, en sí misma, es generadora de nuevos factores de atracción del capital, sobre todo del capital internacional.

Por ello, es difícil pensar que estas áreas puedan ser rápidamente desmanteladas, aun teniendo en cuenta la fuerte competencia laboral y fiscal que plantean otros países, en especial los recientemente incorporados a la UE. Precisamente como consecuencia de esa competencia parece lógico que estos distritos se transformen, pero no que se destruyan, pudiendo incluso convertirse en áreas productivamente complementarias de las que se comienzan a desarrollar en las economías centro-europeas, especializándose éstas en tareas de ensamblaje y otro tipo de procesos intensivos en mano de obra, mientras que las filiales irlandesas se reorientan hacia otras fabricaciones —como la de componentes electrónicos— que aunque requieren de menos trabajadores son capaces de pagar mejores salarios (Barry *et al.*, 2003).

3.2. Los PA: hacia un nuevo modelo de inserción comercial

Al igual que en el caso de Irlanda, la ventaja salario-productividad no agota el debate sobre la competitividad de la industria de automoción. Debate que, al menos, debe contemplar otro aspecto adicional: las ventajas de aglomeración.

En cada uno de los PA, las ETNs han seguido dos pautas distintas de localización geográfica. Por una parte, cuando el objetivo prioritario ha sido tomar posiciones en el mercado doméstico, los inversores foráneos se han instalado en los grandes núcleos de población, principalmente en las capitales, buscando áreas dinámicas donde colocar sus productos. De otra parte, cuando el propósito fundamental ha sido crear plataformas de exportación, de modo que lo prioritario era situarse cerca de los grandes mercados comunitarios (a los que destinan la mayor parte de las ventas exteriores), las ETNs se han emplazado en las regiones más occidentales. Así, encontramos que, por ejemplo, los grandes centros de producción de Polonia, tanto de coches como de componentes,

se encuentran concentrados en la zona fronteriza con Alemania, República Checa y Eslovaquia; en Hungría, en el área de Budapest y en la zona noroeste; en Eslovaquia, alrededor de Bratislava y en su espacio de influencia; y en la República Checa, en torno a las fronteras que comparte con Austria y Alemania.

Pues bien, tanto en unos casos como en otros, los fabricantes han atraído a sus proveedores estratégicos, mientras que la implantación pionera de algunas marcas ha arrastrado a sus competidores. En paralelo, los proveedores locales, al menos los más importantes, aunque situados en una posición periférica en las líneas de suministros de los ensambladores, también han intentado localizarse cerca de las grandes corporaciones para participar, en la medida de lo posible, en sus estrategias globales.

Los gobiernos, por su parte, con el objeto de favorecer la consolidación de este nuevo polo industrial y su competitividad futura, han realizado inversiones en infraestructuras, y han localizado o mejorado las universidades y los centros de formación técnica y profesional para ofrecer fuerza de trabajo cualificada; en ocasiones han estimulado la llegada de nuevos inversores o la creación de zonas francas y han fomentado la implantación de empresas proveedoras de insumos intermedios a la industria de automoción.

En suma, las externalidades generadas por estas dinámicas han consolidado una masa crítica de infraestructuras, capital humano, tecnología y redes en la industria de automoción, lo que quiere decir que de la aglomeración de industrias han surgido nuevas ventajas competitivas, de manera que el formato de inserción comercial que predomina en los capitalismos periféricos, basado en el ensamblaje de coches de gama baja a partir de componentes adquiridos en el mercado internacional, ha empezado a experimentar alteraciones sustanciales en dos direcciones principales.

En primer término, en algunos de los países del grupo los fabricantes han decidido producir coches de precio más elevado dirigidos a un segmento de mercado de mayor capacidad adquisitiva; algunas ETNs han procedido, incluso, a localizar en la región la producción exclusiva de un determinado modelo con esas características. En segundo lugar, además del ensamblaje de vehículos de motor, está aumentando la importancia de los componentes y accesorios del coche en la estructura exportadora.

Una parte de las compras de bienes intermedios y de equipo está relacionada justamente con este proceso, que, asimismo, absorbe también una parte de la producción doméstica. Este tipo de inserción exportadora apunta hacia una integración más compleja y probablemente más beneficiosa para esas economías que el mero ensamblaje de vehículos, proceso situado en una fase del ciclo del producto donde los efectos de difusión y aprendizaje son más débiles y donde, al mismo tiempo, el riesgo de deslocalización parece más acentuado.

Finalmente, el creciente aumento del comercio intraindustrial (CII) también apunta en la dirección de un cambio cualitativo en la inserción comercial, pues este tipo de comercio depende de la consolidación de ventajas en determinados segmentos de una industria que son fruto de la aplicación de políticas públicas y empresariales deliberadamente orientadas a la creación de yacimientos competitivos. El CII facilita la superación de la lógica basada en las ventajas comparativas, la obtención de economías de escala y, a través de la especialización intra rama, la profundización y el crecimiento del mercado. Asimismo, el avance o predominio de este tipo de comercio implica un menor peligro de que el incremento de la competencia exterior acabe representando una presión competitiva insostenible y destructora de tejido productivo.

4. CONCLUSIONES

La primera conclusión que cabe extraer de este recorrido es que la reorientación de las estrategias de las empresas transnacionales hacia la creación de redes de producción segmentadas a escala mundial ofrece la posibilidad a economías de pequeño tamaño y situadas en un primer anillo periférico, en torno a los grandes centros industriales, de convertirse en focos de atracción del capital internacional. De producirse la llegada de esas inversiones, éstas actúan como una importante vía de estímulo del desarrollo regional, favoreciendo la reespecialización productiva y la inserción exterior si bien la tendencia de esas inversiones a concentrarse en sectores y regiones muy determinados acentúa el riesgo de que en el interior de la economía nacional se generen dinámicas duales que ahonden las diferencias de renta entre trabajadores y territorios.

La segunda conclusión es que, si bien la ubicación de esas inversiones en una determinada región raramente responde a una única causa, la presencia de una favorable relación salario-pro-

ductividad se presenta como una condición necesaria para la llegada de IED. Esa relación depende, en gran parte, de factores que están fuera del alcance de las políticas de desarrollo regional, pero una estrategia de desarrollo bien diseñada puede contribuir a mejorarla, no sólo mediante la aplicación de una política de control de rentas, sino también y sobre todo ayudando a impulsar la productividad de las empresas a través de políticas de apoyo a la investigación científica y tecnológica, la formación de los trabajadores o la modernización de las infraestructuras.

La tercera conclusión es que cuando la filial se instala obedeciendo a las estrategias de segmentación productiva de la ETN, inicialmente sus ligazones con proveedores y clientes se plantean más hacia fuera que hacia dentro de la región. A pesar de ello, conforme aumenta el nivel de concentración espacial de empresas de similares características técnicas van surgiendo externalidades que hacen del tamaño de estos distritos una variable positivamente relacionada con la rentabilidad de las nuevas inversiones, de forma que la región adquiere ciertas capacidades endógenas de crecimiento. Esas externalidades pueden estar vinculadas con el arrastre de nuevos competidores, la atracción de proveedores estratégicos, la aparición de suministradores nacionales (tanto de materiales como de servicios), la formación de mercados de trabajo especializado, el derrame de información, etcétera.

Por último, y pese a la posibilidad de estos efectos externos, parece conveniente que la estrategia de las autoridades públicas se oriente hacia el fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa de capital nacional, especialmente en la industria, y hacia la reorientación de la inversión extranjera, ofreciendo otro tipo de incentivos que la encaminen hacia procesos productivos de mayor valor añadido, que requieran un mayor nivel de inversión en investigación y formación, que estimulen las dinámicas de *spillover* y que potencien un mayor nivel de integración en el entramado productivo de la economía.

NOTAS

(*) Investigadores del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Profesor Contratado Doctor y Profesor Titular de Universidad, respectivamente, de Economía Aplicada. Universidad Complutense de Madrid.

(1) La ventaja comparativa revelada (VCR) se expresa como: $(X_{iP}/X_P)/(X_{iE}/X_E) * 100$ (donde i designa la industria, P cada uno de los países analizados y E España).

(2) La CSBC relaciona el saldo real obtenido para un determinado producto con el denominado saldo teórico, esto es, el que se obtendría si se distribuyese el saldo de la balanza comercial global entre los diferentes productos imputando a cada uno de ellos un valor proporcional a su participación en el comercio total; todo ello corregido de manera que se considere el tamaño del mercado interno, para lo que se utiliza como proxy la suma de las exportaciones y las importaciones. La ratio queda de la siguiente

$$\text{manera: } \left[\frac{1.000}{(X_p + M_p)} \right] * \left[(X_i - M_i) - (X_p - M_p) * \left\{ \frac{(X_i + M_i)}{(X_p + M_p)} \right\} \right]$$

(3) Entre esos factores exógenos, no atribuibles al mérito de las autoridades irlandesas, cabe mencionar la favorable evolución de los tipos de cambio y los tipos de interés, unidos a la decisión británica de no integrarse en el euro; el respaldo financiero de los fondos de cohesión y las ayudas estructurales procedentes de la UE; y la buena marcha de la economía estadounidense durante la década de los noventa, país de habla inglesa de donde han provenido la mayor parte de las inversiones extranjeras con fines productivos.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRY, F. (2002): "The Celtic Tiger era: delayed convergence or regional boom?", Economic and Social Research Institute, *Quarterly Economic Commentary*, verano.
- BARRY; HANNAN; HUDSON y KEARNY (2003): "Competitiveness implications for Ireland of EU enlargement", documento preparado para la *Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*, febrero.
- Central Statistics Office Ireland, <http://www.cso.ie>.
- Commission of the European Communities (2004): "The european automotive industry: Competitiveness, challenges, and futures strategies", en *European competitiveness report. Commission Staff Working Paper*, Bruselas.
- http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compreg_2004_en.pdf.
- GÖRG, H. y STROBL, E. (2003): "Multinational companies, technology spillovers and plant survival", *Scandinavian Journal of Economics*, 105 (4).
- HONOHAN, P. y WALSH, B. (2002): "Catching up with the leaders: the Irish hare", *Brookings paper on economic activity*, 1.
- HUMPHREY, J. y MEMEDOVIC, O. (2003): "The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries?", *Sectoral studies series*, United Nations Industrial Development Organization.
- http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=11902.
- Réseau Automobile Elargissement (2004): *Le renouveau de l'industrie automobile en Europe Centrale et Orientale*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Études des Missions Économiques, París.
- RICHEL, X. (2004): *Reseaux internationaux de production et nouvelles économies de marché: les stratégies des constructeurs automobiles dans les pays d'Europe centrale et orientale*, ponencia presentada en el Seminario Internacional Complutense: "Inversiones extranjeras directas y empresas multinacionales en la Europa ampliada". Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Universidad Complutense de Madrid.

¿SE MERECE EL BANCO MUNDIAL A PAUL WOLFOWITZ?

Alfonso Carbajo

Normalmente el relevo en la presidencia de una institución internacional no tiene más trascendencia que el de cualquier suceso semejante en la sección de crónicas de sociedad. A lo sumo, los iniciados se entretienen haciendo quinielas sobre la suerte de los diferentes candidatos o explorando los motivos, confesables o inconfesables, que puedan explicar las propuestas de nombramiento. Y ahí queda todo. La impronta personal de quien ocupa transitoriamente la presidencia pesa relativamente poco en las realizaciones prácticas frente a la compleja estructura de gobierno y la cultura organizativa de cualquiera de estas voluminosas entidades multilaterales.

Pero éstos no son tiempos normales, y cuando, en marzo pasado, el Presidente Bush propuso a Paul Wolfowitz como próximo sustituto de Jim Wolfensohn en la presidencia del Banco Mundial provocó una reacción histérica en Europa entre militantes de organizaciones no gubernamentales (autodenominadas de desarrollo), entre numerosos académicos dedicados al estudio de las ciencias sociales en diversos centros universitarios e, incluso, entre editorialistas y comentaristas de los periódicos más influyentes.

Los críticos han tachado la decisión presidencial de “unilateral”, la han calificado como “un grave error” y han llegado a decir que el César de la Casa Blanca unge al halcón Wolfowitz como su procónsul en el mundo de la cooperación.

Algunos han profetizado días oscuros para nuestra aldea global, el resultado inevitable de colocar a la cabeza del Banco Mundial al apóstol del imperialismo, al militante de la guerra preventiva, algo que para ellos es equivalente a subvertir la misión original de la institución.

El espectáculo de los ataques personales a Wolfowitz ha sido extraordinariamente penoso. Las caracterizaciones de su personalidad han sido, en su mayoría, sectarias y, sobre todo, erróneas. En

suma, de la lectura de la prensa reciente se deduce que son muchos los que, proclamándose expertos, ignoran la realidad actual del Banco Mundial, la biografía de Paul Wolfowitz, o ambas cosas a la vez. En todo caso, la discusión de este episodio ofrece un buen pretexto para reflexionar sobre el papel del Banco Mundial en la sociedad actual y su adaptación a las condiciones de la economía global del siglo XXI.

La primera cuestión —el supuesto “unilateralismo” inherente al nombramiento de Wolfowitz sin consulta previa del Presidente Bush a sus aliados— es fácil de dilucidar. Siempre se ha hecho así, y por lo tanto no tiene nada de sorprendente. Desde Bretton Woods se ha convenido que el director gerente del FMI sea siempre un europeo, y el Presidente del Banco Mundial un estadounidense.

En el medio siglo transcurrido, los presidentes americanos han premiado con la presidencia del Banco a sus partidarios, generalmente, a algunos de los financiadores de sus campañas. El actual presidente, Jim Wolfensohn, recibió el premio en 1995 gracias a la generosidad de su aportación a la campaña electoral de Clinton. Bush padre, en el mismo espíritu, decidió recompensar a Preston, el banquero que había apoyado su campaña, poco antes de perder la elección frente a Clinton. Del mismo modo, en enero de 1963 el acceso de George Woods a la presidencia del Banco se explica por sus labores para el clan Kennedy.

Un centenar de profesores del área de ciencias sociales firmaron un documento denunciando que el candidato de Bush carecía de experiencia en el campo del desarrollo. Es difícil entender lo que “development experience” significa y si tal cosa es condición necesaria para pilotar el Banco Mundial. El *staff* del Banco está compuesto de excelentes especialistas y todo lo que debe saber el presidente es hacer funcionar la institución. El talento para dirigir una compañía telefónica es diferente del que se requiere para manejar una centralita,

y Lara construyó un imperio editorial sin haber escrito jamás una línea de literatura. Son los economistas del Banco los obligados a saber economía del desarrollo y afortunadamente saben mucho.

Por lo demás ninguno de los siete presidentes que ha tenido el Banco hasta ahora era un experto en desarrollo. Pero los objetores al nombramiento de Wolfowitz, al imponer esta exigencia lo que en realidad pretenden es que la pregunta "¿Ha trabajado Wolfowitz en proyectos de desarrollo?" funcione como esta otra "¿Puede ser Presidente del Banco Mundial el artífice de una guerra de agresión contra un país pequeño, tan injusta que ha provocado un violento rechazo en amplias capas de la sociedad occidental?".

Y la respuesta es afirmativa. Naturalmente que puede. Incluso tas una guerra cruenta, una guerra no declarada, una guerra cuyo alcance se hurtó al control de los representantes del pueblo, una guerra que dividió el mundo y que hirió tan hondamente la sociedad americana que sus cicatrices son visibles todavía hoy; incluso tras una guerra tan destructiva como la guerra de Vietnam, que obligó a renunciar a la reelección a un presidente (Lyndon Johnson) que había sido elegido por una mayoría aplastante y que brindó gratuitamente una reelección a un presidente que se vería forzado a dimitir (Nixon), Robert McNamara quien, como Secretario de Defensa, de Kennedy, primero, y, después, de Johnson, había dirigido las operaciones bélicas desde 1961 hasta 1968, alcanzó la presidencia del Banco Mundial, a propuesta de un Lyndon Johnson políticamente acabado.

Y, sin embargo, McNamara, aún careciendo de experiencia en el mundo del desarrollo, se convertiría en sus trece años de mandato, de 1968 a 1981, en el mejor presidente de la historia del Banco, el que lo orientó hacia los proyectos de lucha contra la pobreza y de cobertura de las necesidades sociales básicas. La guerra de Vietnam, donde los aliados apoyaban a las dictaduras de Diem y de Li, costó más de doscientas mil bajas al ejército estadounidense (entre muertos y heridos) y centenares de miles de muertos y heridos (alcanzados por napalm y otras bombas incendiarias) al pueblo vietnamita. Años más tarde, ya exitoso presidente del Banco Mundial, McNamara se arrepentiría públicamente de haber sido uno de los protagonistas de la gran tragedia americana de la segunda mitad del siglo XX. El belicoso Wolfowitz tiene aquí un buen precedente.

Queda claro de lo que antecede que el nombramiento de Wolfowitz encaja perfectamente en los usos y costumbres establecidos a partir de 1944 entre los países miembros para cubrir los puestos de responsabilidad de las instituciones financieras multilaterales. El currículum de Wolfowitz es al menos tan bueno (si no mejor), como el de la mayoría de los que le han precedido en el cargo. No hay ruptura con la tradición, y en modo alguno este nombramiento rebaja el listón de méritos exigido en el pasado para ocupar la presidencia del Banco.

Muchos periodistas y académicos, principalmente en Europa, no han querido verlo así, y en muchos manifiestos y escritos publicados en la prensa internacional han sostenido que Wolfowitz carece de las calificaciones mínimas para ostentar la presidencia del Banco Mundial. En esas declaraciones, rematadas por decenas de firmas de profesores de Sociología, instructores de Development Administration, docentes de Social Studies y otros cultivadores de las Ciencias Sociales, se presenta un retrato deformado de Wolfowitz, proyectado como un guerrero fanático, un apóstol de la guerra preventiva, carente de la formación mínima requerida para trabajar eficazmente en el ámbito de la negociación diplomática y en las tareas de cooperación. Este es un retrato tan distorsionado que ni siquiera llega a caricatura, porque como siempre, la realidad es más compleja.

Wolfowitz se orientó inicialmente hacia las matemáticas, para las que tenía facilidad, respondiendo, sin duda, a la influencia paterna. Su padre, como es sabido, fue el famoso matemático y probabilista, Jacob Wolfowitz, discípulo primero, y luego colaborador de Abraham Wald en una serie de artículos que abrieron campos nuevos a la investigación estadística: teoría estadística de la decisión, estimación no paramétrica, estimación secuencial y (muerto Wolf y en la huella de Shannon) teoría de la Información. Los especialistas en economía del crecimiento sabrán apreciar que, según confesión propia, Robert Solow aprendió estadística trabajando con Wald y Wolfowitz. El texto de este último, *Information and Coding Theorems*, escrito poco antes de su muerte en 1981, tuvo varias reimpressiones y se seguía usando en muchas universidades hasta hace todavía pocos años. Para honrar su memoria, la American Statistical Association estableció el Premio Jacob Wolfowitz, destinado a estimular la investigación en el campo de la estadística matemática.

Desde su plataforma familiar le hubiera sido fácil a Paul Wolfowitz completar una carrera exitosa en

Estadística o en Investigación Operativa, como lo prueba el hecho de que se licenció, con distinción, en Matemáticas en la Universidad de Cornell. Pero, renunciando a la facilidad, lo que prueba la integridad de su carácter, decidió graduarse en Ciencia Política, doctorándose en 1971 en esta disciplina en la Universidad de Chicago.

Tras unos años de profesor en la Universidad de Yale, Wolfowitz alternaría las dos décadas siguientes entre el departamento de Estado y el de Defensa con una experiencia de tres años como Embajador en Yakarta, donde dedicó un gran esfuerzo a fomentar proyectos de cooperación en el sector privado. Entre 1994 y 2001 fue profesor de Relaciones Internacionales y Decano de la Paul H. Nitze School of Advanced International Studies (SAIS) de la Universidad de Johns Hopkins, uno de los centros más prestigiosos del país en el estudio de la organización internacional. En 2001, Wolfowitz abandonaría Johns Hopkins al convertirse en el número dos del Pentágono.

Resulta así que, en contra de lo que afirman sus críticos, Wolfowitz goza de unos credenciales académicos impecables. En rigor, sobre el papel, y ante un jurado objetivo, posiblemente Wolfowitz sea el candidato mejor cualificado de la historia para presidir el Banco Mundial.

Pero los detractores no se han limitado a negar la distinción intelectual de Wolfowitz. Han denunciado también que carece de sentido moral y que su identificación con la legitimidad del imperio americano revela su falta de sensibilidad ante el drama humano del desarrollo. También en este caso la realidad es más matizada. Wolfowitz es un hombre de principios (aunque los valores que los inspiran no sean del agrado de sus críticos) como es fácil de comprobar conociendo su biografía.

A principios de los ochenta, cuando Hussein era el *darling* del Departamento de Defensa y en América se veía al Irán de los ayatolas como el enemigo a batir, Wolfowitz fue de los pocos del Departamento de Estado que condenó a Hussein como agresor y que mostró su simpatía por la defensa de la integridad de Irán. Puede verse que su animosidad contra el Irak de Hussein viene de antiguo.

Su defensa de los valores democráticos no es sólo retórica. Wolfowitz se ha esforzado a lo largo de los años en apoyar a los disidentes y a sostener focos de protesta en los regímenes represivos. Este esfuerzo le ha valido, por ejemplo, que Azar

Nafisi le haya dedicado su famoso libro *Reading Lolita in Tehran*.

Un último dato. A pesar de su judaísmo y de que su única hermana está instalada con su familia en Israel desde hace muchos años, Wolfowitz ha preconizado siempre, contra la opinión dominante en la Administración, la creación de un estado de Palestina. En este caso, como en otros, ha estado dispuesto a cargar con los inconvenientes de la impopularidad cuando ha sido necesario para defender sus principios.

Su gestión en el Departamento de Defensa desde 2001, dedicada, a las órdenes de Rumsfeld, a reconvertir el aparato militar de Estados Unidos, diseñado para la confrontación de la Guerra Fría, haciéndolo más flexible y adecuado a los problemas de seguridad de hoy, cuando la mayor amenaza es el terrorismo, tampoco le han hecho popular en el núcleo de los viejos militares profesionales. A éstos no les gustaba nada la reducción del tamaño de las Fuerzas Armadas que Rumsfeld y Wolfowitz estimaban necesaria para configurar un aparato de defensa flexible, altamente tecnificado y rápidamente desplegable en los teatros más distantes. Esta transformación no era nada fácil en una organización tan compleja.

De la complejidad del sistema de defensa de Estados Unidos dan cuenta las siguientes cifras. Dos millones de personas componen los efectivos militares en sentido estricto. Pero la gestión de los recursos humanos y logísticos es una tarea mucho más vasta. Sólo en el Pentágono trabajan veinticuatro mil personas, y cada año se contratan unos quince mil científicos e ingenieros. Dirigir ese conglomerado requiere en un administrador dotes poco comunes.

Justamente las dotes de las que anda necesitado el Banco Mundial en la actual coyuntura. Porque tanto el Banco como el FMI se construyeron en 1944 para hacer frente a una economía internacional en la que los flujos comerciales eran entorpecidos por barreras arancelarias y no arancelarias o canalizados a través del comercio de estado y en la que no había movimientos internacionales de capital privado.

El Fondo se constituyó para facilitar liquidez a los países miembros en situaciones transitorias de desequilibrio a fin de mantener un sistema de tipos de cambio fijos entre las monedas, basado en última instancia en el dólar. Con la flotación general-

zada de las monedas, el FMI se dedica ahora a prevenir las crisis sistémicas y fomentar la coordinación de las políticas nacionales.

El Banco Mundial está más necesitado de reciclaje. Los cambios acaecidos en los mercados financieros internacionales desde su fundación revelan la existencia de una gran brecha entre las aspiraciones proclamadas y la realidad de su actuación.

En 1944 nació como *Banco para la Reconstrucción y Desarrollo* (BIRD), con el fin de revitalizar Europa Central y las economías destruidas en la Segunda Guerra Mundial, en un contexto generalizado de control de cambios y de ausencia de movimientos internacionales de capital. Hoy, la globalización significa, fundamentalmente, el funcionamiento de un mercado de capitales mundial y la multiplicación de iniciativas privadas de inversión en todos los rincones del mundo. El Banco Mundial no se ha adaptado enteramente a estos cambios.

El Grupo Banco Mundial comprende hoy el BIRD, que concede préstamos a los gobiernos de los países en desarrollo a tipos ligeramente inferiores a los de mercado, la Asociación Internacional de Fomento (AIF), que financia proyectos en los países más pobres a tipos muy bajos de interés (1 por 100 es típico) y la Corporación Financiera Internacional (CFI), que promueve la inversión privada en sectores y países de riesgo elevado. En el Grupo trabajan más de diez mil profesionales (que constituyen su principal activo), altamente cualificados en el asesoramiento a los países en desarrollo.

Una cuestión que no se ha resuelto es la de la coordinación entre el Banco Mundial y los Bancos Regionales. Al comienzo era uno, pero en las últimas décadas el Banco Mundial compite en cada continente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Africano o el Banco Asiático de Desarrollo. Algunos críticos sostienen que el Banco Mundial debería reconvertirse en una agencia de asesoramiento y apoyo, dejando las funciones de financiación directa sobre el terreno a los bancos regionales. Se trata de un solapamiento innecesario y estéril.

Un fallo más grave es el que entraña la contradicción entre los objetivos y las realizaciones. El Banco Mundial proclama: "Nuestro sueño es un mundo sin pobreza". En realidad, como ha señalado la Comisión Meltzer, entre 1992 y 1999, más del

70 por 100 de la financiación del Banco se materializó en once países, no precisamente pobres, a saber, China, (12 por 100), Argentina (10 por 100), Rusia (9 por 100), México (7 por 100) y hasta Corea (6 por 100) y Turquía (3 por 100), entre otros.

En cierto modo, esta disfunción es sólo un reflejo de la fosilización del Banco Mundial en un mundo en que los mercados de capitales son muy dinámicos. Estos once países beneficiarios de la atención concentrada del Banco Mundial podían haber pasado sin él, pues los 13 millardos de dólares del Banco Mundial representan sólo el 1,4 por 100 del total de recursos (880 millardos) recibidos de inversores privados a través de préstamos, a corto y a largo plazo, inversiones en cartera e inversiones directas. ¿Tiene sentido que China, disfrutando de tasas de crecimiento *record*, solicitada por las grandes multinacionales y mimada por los bancos de Wall Street reciba recursos financieros del Banco Mundial?

Quedan las pocas decenas de países pobres atendidos por la AIF mediante préstamos de dilatados vencimientos a tipos de interés cercanos a cero (o incluso, cero). El problema es que estos préstamos se convierten en una ficción porque los países en cuestión, generalmente en manos de gobiernos corruptos, a menudo son incapaces de pagar su deuda exterior, que tiene que ser condonada, entre tensiones y enfrentamientos. Meltzer ha propuesto tomar la realidad como es, terminar con los préstamos a estos países y concederles sólo donaciones, asignadas específicamente a proyectos seleccionados. De esta manera se evitaría la corrupción y los proyectos alcanzarían a sus beneficiarios: se pagaría por niño efectivamente vacunado, estudiante alfabetizado o pozo efectivamente abierto. Naturalmente, esta propuesta ha sido rechazada por los abogados de la burocracia internacional, que ven reducidas sus oportunidades de empleo.

Por último, está la cuestión de la eficacia o desempeño del Banco Mundial, que queda muy lejos de lo que la calidad de su capital humano permitiría esperar. Esto se debe, en primer lugar, a la estructura de incentivos. Si se premia a los policías por poner multas de tráfico, encontraremos más policías apostados en encrucijadas estratégicas. En el Banco Mundial se ha incentivado la movilización ágil de los préstamos, a costa de la calidad de los proyectos financiados. No es sorprendente encontrarse con programas que no han servido absolutamente para nada.

También se explica el desempeño mediocre por una auditoría defectuosa basada en un procedimiento muy tosco de evaluación de los proyectos *a posteriori*. En este sentido, el Banco debería imitar al Banco Asiático de Desarrollo, que ha desarrollado un sistema integral de evaluación de los proyectos financiados que ha resultado muy útil para distinguir las ilusiones de los resultados prácticos.

Incluso aplicando los criterios laxos del propio Banco el resultado es descorazonador. En la década de los noventa, un 60 por 100 de los programas de inversión pueden definirse como fracasos. Y esto se debe a que en los países más ricos —recuérdese que en ellos se concentran un 70 por 100 del valor de la financiación de la entidad— el porcentaje de fallos es menor (entre el 30 y el 40 por 100). En África, la tasa de fracasos se acerca al 75 por 100. Y estos resultados se obtienen a pesar de que el Banco nunca evalúa un proyecto después de transcurridos tres años a partir del último desembolso de fondos. Con criterios más estrictos el balance sería más negro, pero también sería más alta la probabilidad de poner entonces en marcha políticas correctoras del *statu quo*.

En suma, el Banco Mundial está tan necesitado de cambios como lo estaba el Pentágono en el año 2000. Las finanzas y la guerra son hoy muy diferentes a lo que eran en 1945. En la reorganización de la institución hay riesgos y oportunidades, pero para que salga fortalecida debe tener al timón a alguien con la determinación y la experiencia de alguien que se haya enfrentado a resol-

ver crisis de un calado semejante: la transformación del sistema de defensa americano es y ha sido, sin duda, una experiencia valiosa.

Nada garantiza que Paul Wolfowitz sea un gran presidente, ni siquiera mediano. Pero *a priori* no tiene por qué ser el peor, como pretenden los que no conocen su currículo o las ventajas y carencias del Banco Mundial.

Sorprendentemente, para ser americano, gente en general indisputada a aprender idiomas, Wolfowitz habla árabe, lengua y cultura que ama y de la que extrae citas que glosa morosamente en sus escritos. Será el primer presidente del Banco Mundial que hable este idioma, que no es un activo desdeñable para establecer el puente entre las civilizaciones que sus adversarios preconizan y del que Wolfowitz es un partidario entusiasta.

Un augurio favorable es el apoyo decidido del Presidente Bush. En el pasado, los presidentes americanos han utilizado el Banco Mundial, con rara excepción, para saldar favores electorales, lo cual manifiesta el poco valor que daban a la institución. Al elegir al segundo hombre fuerte del Pentágono como candidato para la presidencia del Banco, el Presidente Bush lanza un claro mensaje al mundo: el destino del Banco Mundial le importa mucho porque le importa la persona que lo dirige. Si el Presidente Bush, en la cima de su poder e influencia, ha puesto a uno de sus colaboradores más cercanos a la cabeza del Banco Mundial para reformar la institución, es muy probable que la reforma se lleve a cabo.

INFORMES DE LOS ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES

*Como ya viene siendo habitual, recogemos en este apartado los informes y documentos de actualidad, periódicos y no periódicos, que consideramos relevantes para nuestros lectores, emitidos por los organismos de carácter internacional, ofreciendo un resumen de los más recientes y/o más destacados que hayan sido publicados en los dos últimos meses. Los resúmenes y comentarios los realiza **Ricardo Cortes**.*

En este número se ofrecen los siguientes:

1. Perspectivas económicas de primavera de la Comisión Europea.
2. Perspectivas económicas mundiales del Fondo Monetario Internacional.
3. Informe sobre la estabilidad del sistema financiero global del Fondo Monetario Internacional.

1. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE PRIMAVERA DE LA COMISIÓN EUROPEA (CE)

En su pronóstico de esta primavera la Comisión Europea (CE), aunque sigue siendo moderadamente optimista, ya no lo es tanto como en su previsión anterior del pasado otoño, y ha rebajado notablemente sus expectativas de crecimiento para 2005 como consecuencia de su inesperada desaceleración, ya iniciada en la segunda mitad de 2004, debida en parte a la fuerte subida de los precios del petróleo y a la apreciación del euro. Aun así, la Comisión estima que el ritmo de crecimiento irá aumentando en el curso de este año hasta llegar a su potencial. En 2005 el crecimiento será de un 1,6 por 100 en la Eurozona y de un 2 por 100 en el conjunto de la Unión Europea (UE), acelerándose hasta un 2,1 y un 2,3 por 100 respectivamente en 2006, frente al 2 y 2,4 por 100 en 2004.

Los factores principales de esta recuperación son unas políticas macroeconómicas acomodati-

cias, una inflación reducida, unas condiciones financieras más favorables, progresos en las reformas estructurales, así como un entorno exterior propicio, y su consolidación se deberá, fundamentalmente, sobre todo a la aceleración de la demanda interior derivada de un mayor gasto de inversión y la recuperación gradual del consumo privado. El mercado de trabajo mejorará respondiendo a una actividad económica más fuerte favorecida por la continuación de la moderación salarial y por la restauración de la confianza de consumidores y empresarios debida a progresos en las reformas estructurales. Se estima, pues, que el crecimiento del empleo en la Eurozona subirá de un 0,6 por 100 en 2004 a un 0,7 por 100 en 2005 y a un 0,9 en 2006, y más o menos lo mismo en el conjunto de la UE, salvo en 2006 en que será algo menor.

La recuperación del comercio internacional llegó a un máximo —más del 10 por 100— en 2004, será menor —un 8 por 100— en 2005 y algo menos en 2006. La recuperación de la economía mundial aumentó considerablemente el año pasado alcanzando un 5 por 100, el mayor incremento desde la década de los setenta; este año se moderará hasta un 4,2 por 100, un porcentaje nada despreciable, y crecerá un poco menos en 2006. Este mayor crecimiento se debe a una serie de factores, entre los que se pueden destacar, unas políticas económicas favorables, unos tipos reales de interés históricamente bajos, al “efecto riqueza” de la subida de precios de las viviendas y, en especial, al fuerte desarrollo de algunas economías emergentes, fundamentalmente, China y la India y, en menor medida, Brasil.

El crecimiento mundial fue especialmente intenso en EE.UU., un 4,4 por 100 en 2004, gracias a estímulos fiscales y monetarios y a un sólido aumento de la productividad. Sin embargo, este ritmo se estima insostenible al ir acompañado por unos elevados déficit de cuenta corriente y público, por lo que la Comisión prevé una recuperación más moderada de la economía norteamericana hasta el 3,6

por 100 este año y el 3 por 100 en 2006. La CE se muestra optimista respecto a la economía japonesa y, a pesar de la recesión técnica que sufrió a mediados de 2004, espera que se recuperará gracias al aumento de la demanda interior debida, sobre todo, a mayores inversiones, llegando a un crecimiento del 1,1 por 100 este año. Se mantiene la deflación en Japón, aunque se estima que irá disminuyendo. Las perspectivas de crecimiento del resto de Asia siguen siendo brillantes, un 7 por 100 para este año y el próximo, en cabeza China con un 8,4 por 100. A pesar de que la recuperación se desacelerará algo en América Latina seguirá siendo robusta en 2005 y 2006. En los países candidatos a la Unión Europea el fuerte crecimiento en 2004 se moderará ligeramente, pero seguirá siendo considerable, alrededor del 5 por 100 en 2005 y 2006.

No obstante, la recuperación mundial podría verse amenazada si se mantiene el nivel de precios del petróleo o si sube aún más, a pesar de que dicho incremento sea inferior al registrado en crisis anteriores, como la que tuvo lugar en los setenta.

El mercado laboral soportó bastante bien la pasada debilidad de la economía sin que bajara el número de puestos de trabajo, a diferencia de lo que ocurrió en la recesión de 1992-1993 en la que desaparecieron más de 2,5 millones. De modo paralelo, la mayor prosperidad actual todavía no ha producido un serio aumento del empleo aunque se estima que este año se crearán un millón en la Eurozona y 1,3 millones en el conjunto de la UE. Esas cifras aumentarán en 2006 a medida que la recuperación se vaya consolidando. La tasa de paro seguirá estable en un 9 por 100 en la Eurozona y 8,8 en la UE en 2005.

La inflación en la Eurozona se resiste a bajar debido a las subidas del precio del petróleo, de los impuestos indirectos y de los precios oficiales. Se reducirá una media del 2,1 por 100 en 2003 y 2004 hasta un 1,9 por 100 en 2005 y un 1,5 por 100 en 2006. Para el conjunto de la UE esas cifras son de un 2,1 por 100 para 2004, un 1,9 por 100 para 2005 y un 1,55 por 100 para 2006.

En la zona euro el déficit público mejorará un poco, de un 2,7 por 100 en 2004 a un 2,6 por 100 en 2005, reflejando unas políticas fiscales ligeramente restrictivas. Se espera que los cuatro países miembros con déficit superiores al 3 por 100 fijado por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, Francia, Alemania, Holanda y Grecia, los rebajarán notablemente este ejercicio, aunque sólo en Holanda

llegará a estar por debajo del 3 por 100. Si las políticas fiscales no cambian se estima que el déficit bajará en 2006 por debajo del 3 por 100 en Alemania, y que en Francia, donde fue un 3 por 100 en 2005, subirá algo en 2006.

La deuda pública global subirá medio punto en 2005 en la Eurozona y en el conjunto de la UE llegando a un 72 y un 64 por 100 del PIB, respectivamente. Los países más endeudados son Italia y Grecia, sobrepasando el 100 por 100 del PIB. En 2006 la deuda subirá medio punto más en Italia, respecto a su nivel en 2004 y Grecia la reducirá punto y medio.

Estas perspectivas, en general favorables, pueden verse frustradas por varias causas. La primera es que continúe subiendo el precio del petróleo, lo que tendría claros efectos negativos en el comercio y en el PIB mundial. La segunda es el peligro de un ajuste brusco del tipo de cambio del dólar a la baja al estimar los mercados que el enorme desequilibrio actual no puede continuar indefinidamente. Una fuerte subida de los tipos de interés estadounidenses se traduciría en aumentos de la presión inflacionista en varios países, en una fuerte reducción de precios de los activos y en un aumento de la prima de riesgo en los préstamos al darse cuenta los inversores de la mayor incertidumbre de sus inversiones.

En el mercado interior el mayor peligro es que la recuperación de la confianza se retrase o sea más débil. Las encuestas realizadas indican que en algunos estados miembros los consumidores vacilan al decidirse a comprar bienes de consumo duraderos, necesariamente más caros. Si la continuada subida de precios del petróleo causase un notable aumento de la inflación la confianza de los consumidores se vería afectada. Las reformas estructurales suelen tardar algún tiempo en aumentar la confianza de los consumidores. Y, por último, el deterioro de la posición competitiva de algunos estados miembros derivado de una mayor inflación podría afectar, sobre todo, a aquellos países en los que la demanda externa es responsable de buena parte de su crecimiento.

Estas amenazas a la recuperación podrían compensarse, al menos parcialmente, por ciertos factores positivos. 1) Como el crecimiento de las inversiones ha sido menor del que podría esperarse teniendo en cuenta las condiciones financieras favorables existentes y los mayores ingresos de las empresas, es probable que en el futuro

próximo se produzca un incremento de las mismas. 2) El "efecto riqueza" de las continuadas subidas de precios de las viviendas en varios países miembros puede producir una aceleración del gasto de consumo. 3) Las reformas en el mercado de trabajo pueden acabar aumentando la confianza de los consumidores, lo que conllevaría un aumento en la demanda de consumo, que sería financiada mediante una disminución del ahorro. Ese tipo de reformas, como las llevadas a cabo recientemente en Alemania y con anterioridad en otros estados miembros, han aumentado la capacidad de recuperación del mercado laboral y reducido el porcentaje de paro sobre la población activa necesario para que no aumente la inflación. No obstante, estos factores positivos mencionados no parecen lo suficientemente fuertes para compensar los riesgos de que no se cumpla el pronóstico favorable del informe de la CE.

La Comisión es bastante optimista sobre las expectativas de los países candidatos a entrar en la UE. Espera que su crecimiento actual, ya relativamente fuerte, continúe en 2005 y 2006, aunque en Rumanía y Turquía, cuyas economías han crecido vigorosamente en 2004, el crecimiento se moderará algo en esos dos años. Por el contrario, se acelerará en Croacia y también en Bulgaria, desacelerándose luego en este último país al disiparse los efectos de un mayor gasto público derivado de las promesas electorales. Las causas principales de la expansión serán un aumento de la productividad del trabajo derivado de una modernización de los bienes de equipo causada por mayores inversiones y la consiguiente aceleración del consumo privado.

En general, la inflación bajará en estos países, especialmente en Rumanía y Turquía donde es muy alta. Se espera que esos dos países avancen notablemente hacia la estabilidad de precios rebajando su inflación hasta alrededor de un 6,5 por 100 en 2006. Un aumento de la oferta derivado de un fuerte incremento de la inversión y de unas políticas financieras y fiscales moderadas, combinadas con una apreciación real de la moneda en algunos países son los factores que explican la reducción de la inflación. Sólo en Croacia ésta aumentará ligeramente como consecuencia del aumento de los precios fijados por la administración.

La situación en el mercado laboral de los países candidatos mejorará gracias a un fuerte crecimiento del PIB que producirá un aumento del empleo y una reducción del paro, lo que irá acom-

pañado de un continuado aumento de la productividad del trabajo. Sin embargo, en Rumanía descenderá el empleo y aumentará algo el paro, puesto que la creación de puestos de trabajo en ciertos sectores no será suficiente para compensar totalmente la pérdida de empleos causada por la actual reestructuración en la industria y en la agricultura.

En Rumanía y, especialmente, en Bulgaria los déficit públicos seguirán siendo muy moderados a consecuencia de fuertes ingresos fiscales producidos por un crecimiento económico intenso. Se espera que se reduzca el considerable déficit actual en Croacia y en Turquía, que aún es más elevado. En todos los países candidatos los presentes déficit por cuenta corriente seguirán siendo bastante elevados a causa de una fuerte demanda interna y del aumento del precio de los productos básicos en el mercado mundial, que no podrán ser plenamente compensados por superávits crecientes en otros apartados del balance de cuenta corriente.

El informe no llama la atención sobre el hecho de que la situación económica del Reino Unido, Suecia y Dinamarca es notablemente mejor que en la Eurozona, lo que hace que los euroescépticos británicos y de otros países concluyan que la introducción del euro ha tenido efectos negativos y que es mejor seguir fuera de la zona euro. Esa conclusión parece aventurada. Lo más probable es que la mayor prosperidad de esos países se derive más bien de una mayor flexibilidad del mercado de trabajo, de una dependencia de la demanda exterior menor que la de Alemania y, desde luego, de unas políticas económicas acertadas. Por otra parte, es innegable que las restricciones a una política económica nacional independiente derivadas de la pertenencia a la Eurozona impiden tomar medidas de reactivación económica que pueden ser utilizadas por los países que no pertenecen a ella. Los beneficios de la Eurozona tales como la agilización del comercio exterior ¿superan a los inconvenientes citados? No parece que sea hoy posible responder a esta pregunta.

2. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS MUNDIALES DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)

La situación económica mundial es claramente favorable; los gobiernos deben aprovecharla para corregir ciertas deficiencias y desequilibrios que pueden ser muy peligrosos. Este es el mensaje fundamental del informe que nos ocupa.

En 2004 el crecimiento de la economía mundial ha sido el mayor desde hace años y se espera que continúe fuerte en 2005, aunque algo más moderado. Los países más pobres, entre ellos los del África Subsahariana, son los que más han crecido. Es también alentador que la volatilidad del crecimiento económico en la mayoría de los países en desarrollo ha disminuido durante los últimos treinta años, aunque sigue siendo mayor que en los países industriales. Ello se debe más a factores específicos de cada país, como es el caso de las guerras civiles, especialmente en el África Subsahariana, que a factores regionales o globales. La volatilidad bajaría y el crecimiento se intensificaría si esos países aumentasen menos el gasto público en la fase ascendente del ciclo, mejorasen sus sectores financieros y emprendiesen reformas estructurales que diversificasen su producción. En todo caso, la volatilidad se reduce gracias a las remesas de emigrantes, que en muchos países son una fuente importante y creciente de divisas extranjeras, más estable y menos procíclica que otras fuentes externas de financiación. Además, incrementan la estabilidad financiera, disminuyen el impacto de *shocks* adversos y reducen la pobreza, por lo que es preciso tomar medidas para que aumenten, como por ejemplo rebajar su coste y adoptar medidas de control de entradas de dinero extranjero para reducir el riesgo de terrorismo o de blanqueo de divisas.

Una característica preocupante del presente crecimiento global es la creciente divergencia del mismo entre países. Japón y la Eurozona están creciendo más lentamente que otras grandes regiones del mundo causando grandes y crecientes desequilibrios en las balanzas de cuenta corriente. Probablemente, esos desequilibrios se deben a los dos últimos *boom* de inversión y a las bajadas bruscas que les siguieron. En Extremo Oriente un crecimiento excesivo de las inversiones en los primeros años de la década de los noventa se hundió a consecuencia de la crisis asiática de 1997-1998. Por el contrario, el ahorro no bajó haciendo que las economías asiáticas tuviesen un exceso de ahorro que superaba sus posibilidades de inversión interna, es decir un superávit de cuenta corriente que había que colocar en alguna parte. En EE.UU. en los últimos años del siglo XX tanto la inversión como la productividad aumentaron rápidamente. El capital necesario para ello procedía del extranjero e hizo subir los precios de los activos financieros e inmobiliarios. Las familias americanas, sintiéndose más ricas, redujeron aún más su ahorro, continuando así una tendencia de menor ahorro priva-

do que ya duraba una década. De ese modo, la contrapartida de los superávits asiáticos de cuenta corriente ha sido un aumento de la inversión estadounidense y una reducción de su ahorro.

El estallido de la burbuja de tecnología informática hizo que la inversión estadounidense bajara considerablemente. Normalmente eso hubiera reducido el déficit estadounidense de cuenta corriente, pero no fue así porque el gobierno adoptó una política fiscal expansionista en parte para estimular la economía. Además, la Reserva Federal siguió también una política monetaria muy acomodaticia, de modo que, aunque la bolsa estaba en niveles bajos, los precios de las viviendas y demás inversiones inmobiliarias siguieron subiendo. El descenso en el ahorro público y privado, junto con una reducción en la inversión contribuyeron a que el déficit de cuenta corriente de EE.UU. continuara su ascenso.

En Japón, debido al exceso de inversión durante la burbuja del final de los años ochenta y de la transición hacia una economía de menor crecimiento con una población envejecida, la inversión bajó notablemente. El ahorro descendió también debido, entre otros aspectos, al aumento del consumo público para estimular la economía. Así, la ratio de superávit corriente japonés sobre el PIB prácticamente no varió a pesar de reducirse la de la inversión. En China, la necesidad de mejorar las infraestructuras para responder al enorme crecimiento de la economía, hizo que el aumento de las inversiones fuese explosivo, especialmente en los últimos años. Afortunadamente, la huída de la población del campo a la ciudad y la transición de una economía socialista nada competitiva a una economía de mercado con escasa protección social han hecho que aumente el ahorro hasta tasas similares a la inversión. Por ello, el superávit de cuenta corriente que casi no había cambiado hasta ahora, ha empezado a crecer debido al menor crecimiento de las inversiones observado en los últimos años. Por último, en los grandes países de la Eurozona, como Alemania y Francia, también se desaceleró la inversión después de la crisis de la tecnología informática. Pero la reacción del ahorro fue diferente: bajó en Francia pero subió en Alemania porque los precios de las viviendas alemanas no aumentaron y las reformas del mercado laboral y de las pensiones llevadas a cabo en este país pueden haber aumentado la ansiedad de los que temen ser despedidos o cobrar menos jubilación; en consecuencia ha aumentado la propensión al ahorro. Ello explica que el supe-

rávít corriente de Alemania haya crecido considerablemente y el de Francia, no.

El resultado de la reducción mundial de la inversión y de las diferentes respuestas del ahorro a ese hecho ha sido la aparición de un creciente e importante déficit de cuenta corriente en EE.UU., y de grandes superávits corrientes en los países emergentes de Asia, en Japón, en algunos países de la Eurozona, y de la desaparecida Unión Soviética y del Medio Oriente, causados, en estos dos últimos casos, por subidas de precios de los productos básicos, fundamentalmente, del petróleo.

La expansión de los flujos financieros internacionales ha hecho que sea posible financiar, sin demasiada dificultad, los desequilibrios reales descritos anteriormente. Aún así parece claro que una situación como la actual, en la que países relativamente pobres ahorran más que invierten, mientras que otros, ricos y envejecidos, al contrario, no es sostenible a largo plazo. Flujos de capital en sentido contrario serían más apropiados. Aparte del riesgo, pequeño pero de graves consecuencias, de una corrección abrupta de los enormes desequilibrios actuales de cuenta corriente, su incompatibilidad con el equilibrio a largo plazo impone la necesidad de reducirlos.

Un fuerte crecimiento de la economía global como el actual siempre conlleva el riesgo de chocar contra limitaciones objetivas de la oferta. El alto y creciente precio del petróleo lo prueba. El coste del crudo sigue siendo vulnerable a *shocks* a medio plazo. Como la oferta y la demanda de petróleo están más o menos en equilibrio no parece probable, al menos de momento, que se vaya a crear la capacidad productiva adicional necesaria para poder hacer frente a esos posibles *shocks*. Además, probablemente la demanda de automóviles va a aumentar mucho en algunos países emergentes, en especial en China, donde la renta per capita está alcanzando el nivel en el que esa demanda se dispara.

Estos riesgos se manifiestan con fuertes alteraciones en los tipos de cambio o en el precio del petróleo. La corrección de sus efectos negativos exige un esfuerzo político sostenido a largo plazo. Así, respecto a los desequilibrios de cuenta corriente, en EE.UU. las inversiones de las empresas se están recuperando a medida que se van disipando los efectos de inversiones excesivas anteriores, lo que impone la necesidad de que aumente el ahorro. Para ello, es necesario un programa creíble de consolidación fiscal a medio plazo. También ayu-

dará a la corrección la subida mundial de los tipos de interés reales a largo plazo, que puede ocurrir a medida que la inversión crece y se endurecen las laxas condiciones monetarias actuales, que están manteniendo muy bajos los tipos. Un tipo de interés más alto no sólo aumentará los incentivos a ahorrar sino que también puede hacer que aumenten menos los precios de los activos, entre ellos las viviendas, lo que estimulará aún más el ahorro. Como probablemente esos incentivos serán más intensos en EE.UU. eso contribuirá a que se reduzcan los desequilibrios de cuenta corriente.

Por el contrario, en los mercados emergentes salvo China, lo que interesa es aumentar tanto la cantidad como la calidad de las inversiones. Para ello es necesario mejorar el cuadro jurídico y político y reformar el sistema financiero para mejorar la alocaación de recursos. En países como Alemania y Japón reformas estructurales en los mercados financieros, laboral y de productos pueden aumentar la eficacia de las inversiones y el potencial de crecimiento. Al crecer más deprisa esos países, sus demandas internas pueden contribuir a compensar el necesario menor crecimiento de la demanda interna en EE.UU., tal como ocurrió a fines de los años ochenta, la última vez que bajó el déficit corriente estadounidense.

Los tipos de cambio juegan un papel importante para conseguir el ajuste. Hasta ahora, sin embargo, la depreciación del dólar desde fines de 2001 ha tenido escaso efecto en los desequilibrios de cuenta corriente, lo que se explicaría porque una serie de alteraciones, tales como su menor efecto en las exportaciones de bienes de equipo, ha hecho que el comercio internacional se vea menos afectado por las mismas, y porque esa depreciación ha tenido lugar frente a economías en situación cíclicamente débil. Como el fuerte crecimiento de las reservas de algunas de esas economías está causando dificultades en la gestión monetaria global, y las distorsiones derivadas de mantener unos tipos de cambio relativamente fijos cuando aumenta la presión para apreciar la moneda del país están dificultando el desarrollo del sector financiero del mismo, los beneficios derivados del cambio fijo se están desvaneciendo deprisa y su coste sube. Una mayor flexibilidad favorecería a todos.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que una serie de mercados emergentes empezaron a aumentar sus reservas para resistir mejor los *shocks* procedentes de los mercados financieros internacionales. Desde luego el desarrollo del sec-

tor financiero de cada país en cuestión hace que su economía pueda resistir mejor el *shock*, pero debemos preguntarnos si los acuerdos financieros internacionales de préstamos a los países en dificultades son suficientes para las economías emergentes. Un fondo común de reservas sería menos costoso que las actuales reservas separadas de cada país emergente. Por ello, una parte de la tarea futura tiene que ser como aumentar la confianza en el fondo común existente, es decir en el FMI.

En lo que respecta al petróleo se pueden tomar medidas para reducir la volatilidad de su precio y hacer que los mercados funcionen mejor, tales como reducir los obstáculos a la inversión en nuevos pozos petrolíferos y, especialmente, en la capacidad refinadora, aumentar las reservas y mejorar su conservación, reducir el despilfarro en el consumo, causado muchas veces por impuestos demasiado bajos al consumo e incluso por subvenciones a sus precios en algunos países productores. Lo mismo que respecto a los desequilibrios de cuenta corriente, la cooperación multilateral puede ser muy útil para implantar esas medidas.

A pesar de que es prácticamente seguro que los tipos de interés van a subir, y, a pesar de que es posible que el precio del petróleo suba considerablemente, las condiciones económicas globales todavía son favorables. Es decir, nos encontramos en una situación ideal para emprender las reformas necesarias para mejorar las perspectivas a medio plazo. Sin embargo, parece que los políticos no son conscientes de la urgencia de esa tarea porque las consecuencias de los desequilibrios no han sido penosas hasta ahora, y porque muchas de las reformas producirán efectos favorables tan sólo a medio plazo. Sin embargo, la política se refiere al corto plazo, de modo que la distribución en el tiempo de los efectos favorables y desfavorables de las medidas a tomar es exactamente la contraria de la que querrían los políticos. Aún así, algunas veces aparecen líderes responsables que no sólo atienden a impulsar su carrera sino que se esfuerzan en mejorar de modo duradero la economía de su país. En ellos descansan nuestras esperanzas.

3. INFORME SOBRE LA ESTABILIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO GLOBAL DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

La capacidad del sistema financiero mundial de resistir *shocks* ha mejorado en los últimos seis meses, en especial gracias a un crecimiento eco-

nómico global sólido, a unos mercados financieros potentes, y a la continuación de la mejora en los balances de sociedades, organismos financieros y familias. La recuperación continuada de los datos económicos fundamentales de muchos mercados emergentes —entre ellos, esfuerzos para aumentar la credibilidad de sus políticas económicas y la calidad y estructura de su deuda— ha mejorado la calificación (*rating*) del crédito oficial de muchos países, y con ello las condiciones financieras de sus mercados.

En especial, la excelente rentabilidad del sector financiero y de las grandes empresas en los últimos años ha sido un factor importante para robustecer sus balances. Hasta ahora, la preferencia por la liquidez refleja la sensatez de los gerentes al hacer inversiones; las fusiones y adquisiciones solo recientemente han vuelto a crecer deprisa. Esta prudencia ha contribuido a que el empleo esté aumentando lentamente en muchos países, y también ha evitado una inversión excesiva, que en el pasado dio lugar a fuertes correcciones en las cotizaciones bursátiles.

Al mismo tiempo, las instituciones financieras han mejorado su rentabilidad y reforzado su capital y sus sistemas de gestión de riesgos. En especial, las compañías aseguradoras de muchos países han mejorado su ratio de solvencia. Todo ello ha hecho que las entidades financieras estén mejor preparadas para soportar futuros *shocks*, mejorando notablemente la fortaleza del sistema financiero en la primera parte de 2005. Este optimismo se apoya también en las presentes perspectivas favorables de la economía mundial. Sin embargo, aunque no hay motivos para temer que este escenario positivo acabe pronto, podrían ocurrir eventos que pongan a prueba la fortaleza del sistema financiero.

La historia prueba que cuando las cosas van bien el mayor riesgo del sistema financiero es la autocomplacencia. Así, los premios de riesgo de inflación y de crédito actuales no dejan, o dejan muy poco margen de error en la evaluación de activos financieros. La combinación de unas primas de riesgo muy bajas con la autocomplacencia y con ciertos elementos de los sistemas de gestión de riesgos de instrumentos financieros complicados, cuya eficacia todavía no ha sido puesta a prueba, puede llegar a ser peligrosa para los mercados financieros.

No es fácil predecir que evento que no sea “un incidente político devastador o un ataque terrorista” como decía el informe del pasado septiembre,

podría hacer que el optimismo actual se convirtiera en lo contrario. Sin embargo, como nos encontramos en una fase más avanzada del ciclo económico, es más probable que haya sorpresas negativas o decepciones de esperanzas. Así, es posible que la coincidencia en el tiempo de eventos negativos menos espectaculares lleve a que se invierta la tendencia de los mercados y se cree un ambiente adverso para inversores y prestatarios, hoy acostumbrados a tipos de interés bajos. Algunos de esos eventos negativos podrían ser la reducción del presente déficit estadounidense de cuenta corriente, unas subidas continuadas de los precios del petróleo y de los productos básicos que causasen inflación, unas subidas de los tipos de interés mayores que las esperadas, así como sorpresas negativas en los beneficios de las empresas y en la calidad de los créditos.

En los últimos dos años los ajustes en los tipos de cambio para corregir los desequilibrios en las balanzas de pagos se han realizado ordenadamente. Hasta la fecha no hay indicios de que las entradas de capital en EE.UU. vayan a disminuir. No obstante, cada vez más participantes en los mercados creen que los ajustes en los tipos de cambio no bastan para corregir los desequilibrios globales y que será necesario reducir la diferencia entre el crecimiento de EE.UU. y el de los países más importantes que comercian con él. No obstante, los participantes en el mercado también son conscientes de que la financiación del déficit americano de cuenta corriente depende en cierta medida de la decisión de los bancos centrales, especialmente asiáticos, de seguir acumulando activos en dólares. Un retraso excesivo en remediar los desequilibrios globales mediante ajustes en las políticas económicas nacionales o la aparición de serias dudas sobre la voluntad de los bancos centrales de seguir acumulando dólares, podría producir fuertes incentivos a los inversores, tanto públicos como privados, para que redujesen sus futuras compras de dólares o incluso para que disminuyesen sus activos en dólares. Esto podría producir una considerable baja del dólar y una subida de los tipos de interés americanos que reduciría la demanda interior de ese país. Una fuerte depreciación del dólar podría tener efectos negativos en el crecimiento europeo y japonés, y en consecuencia producir una reducción del crecimiento mundial.

Los mercados financieros ya tienen en cuenta, en gran medida, la posibilidad de un endurecimiento moderado y gradual de las políticas monetarias,

pero pueden estar menos preparados para hacer frente a la posibilidad de que los tipos de interés del mercado, especialmente los a largo plazo, suban abruptamente, bien a causa de una fuerte reducción del dólar, bien a consecuencia de una inflación más fuerte de la esperada. Esto podría producir la retirada de muchas posiciones inversoras basadas en tipos de interés bajos o de crecimiento lento, lo que a su vez daría lugar a correcciones en muchos mercados de activos.

En los dos últimos años los beneficios de las empresas han crecido mucho pero probablemente lo harán menos en el futuro. Previsiblemente, los bancos no podrán contar con reducción de sus provisiones para morosos e incobrables y de esta forma aumentar sus beneficios declarados. Probablemente, los beneficios de las empresas serán menores de los esperados, lo que podría causar una disminución de las acciones y quizás un aumento de su volatilidad. Esa reducción podría debilitar a un factor —cotizaciones altas de las acciones— que ha contribuido a mejorar la solvencia de algunas instituciones financieras, tales como las compañías de seguros, en muchos países. Otro evento preocupante sería una bajada en la calificación del riesgo crediticio de una gran empresa hasta niveles que desaconsejen la compra de sus acciones por razones propias a la empresa y no por eventos negativos en la economía global, lo que podría ensanchar los *spreads* entre créditos con fuerte rentabilidad.

La creciente sofisticación de los participantes en los mercados financieros en los últimos años ha reducido mucho el riesgo de contagio [por huída en manada] que ha caracterizado pasadas crisis. A pesar de que los *spreads* de crédito son bajos, los mercados han mostrado su capacidad de limitar su reacción a ciertos eventos específicos del año pasado evitando así su difusión a los mercados de crédito globales. Sin embargo, está claro que si, por culpa de un deterioro de la situación económica y financiera general, los grandes inversores e intermediarios se hacen más reacios a soportar riesgos, el contagio se extendería a los mercados de activos semejantes.

Por otra parte, fluctuaciones de los mercados que hubiesen sido normales en otras situaciones pueden extenderse debido a problemas de liquidez. La causa de este creciente riesgo de liquidez es la reciente proliferación de instrumentos financieros complejos y apalancados. Sus mercados secundarios se basan en modelos cuantitativos

para calcular valores relativos, decisiones de inversión y precios. Es posible que esos modelos hagan que los inversores huyan de golpe causando escasez de liquidez. En los mercados financieros esta posible escasez es un importante problema a resolver.

Para hacer frente a los riesgos citados se deberían tomar medidas. La primera línea de defensa consistiría en reforzar la solidez de las mayores financieras privadas de modo que sus posiciones de capital y sus balances sean fuertes y sólidos. En especial los supervisores y los participantes en los mercados deberían prestar más atención al riesgo de una posible escasez de liquidez.

Desde una perspectiva macroeconómica, las autoridades monetarias correspondientes deben facilitar la corrección de los desequilibrios en las balanzas de pagos en EE.UU. aumentando el ahorro, en Japón realizando reformas estructurales y reanimando el crecimiento y en numerosos países asiáticos flexibilizando el tipo de cambio. En especial, los bancos centrales deben subir gradualmente los tipos de interés hasta alcanzar un nivel neutral lo que disminuiría las posibilidades de apalancamiento y de *carry trades*. Desde una óptica macroeconómica, los supervisores y reguladores deben vigilar estrechamente el perfil de riesgo de los intermediarios financieros, especialmente evitando la concentración de riesgos, y disminuir su vulnerabilidad a cambios bruscos de precios de mercado. Deben recordar a los inversores los riesgos que corren y que el estado no les salvará de las consecuencias de sus imprudencias.

El informe se ocupa de la transferencia de riesgos de las instituciones financieras a las familias mediante cambios en las prácticas de aquellas y también como consecuencia de reformas en los sistemas de pensiones.

Las familias, en su calidad de participantes en el sistema financiero, han estado siempre expuestas a riesgos financieros, si bien indirectamente. En el pasado el sector familias tenía activos financieros a través de intermediarios, como los bancos, que absorbían los riesgos de inversión y entregaban a las familias rendimientos fijos nominales mediante productos simples, tales como depósitos bancarios y cuentas de ahorro. Las familias estaban expuestas a los riesgos de crédito de los bancos, pero éstos eran mitigados mediante programas de seguro de depósitos y, a veces, con ayudas gubernamentales si fuesen necesarias. Muchas

entidades suscribían contratos de seguros de vida de las familias, la mayoría de la variedad "rendimientos garantizados" en los que la compañía aseguradora corre con los riesgos de inversión. Las pensiones se basaban en planes de pensión con beneficios definidos, en los que el plan se hace cargo de los riesgos de inversión y longevidad. De ese modo, el sector familias estaba libre de los riesgos del mercado financiero y de inversiones, así como del riesgo de longevidad. A veces estos agentes económicos han tenido que pagar el precio de esta protección en su calidad de contribuyentes al presupuesto público, en los casos en los que se han empleado recursos públicos para salvar a instituciones financieras en quiebra o para pagar pensiones; sin embargo, en estas situaciones los impuestos son pagados por toda la población, es decir por las generaciones presentes o futuras, y no solamente por los expuestos al riesgo en cuestión.

Al aumentar la longevidad de la población en los países industriales, el coste de las pensiones con beneficios definidos se está haciendo cada vez más difícil de soportar. Esto ha hecho que, tanto las pensiones públicas como las privadas, estén cambiando de un sistema de beneficios definidos a otro de contribuciones definidas y de los planes de reparto a los de capitalización. Esos cambios han producido beneficios y reducido algunos riesgos, entre ellos el riesgo de crédito del plan, pero como compensación el sector familias se ha hecho cargo de mayores responsabilidades al asegurar que se paguen suficientes contribuciones a su plan de contribuciones definidas, y que se generen rendimientos suficientes de las inversiones para hacer frente al riesgo de longevidad y a los de aumento de los costes de atención sanitaria y cuidados duraderos a ancianos y enfermos crónicos.

Al mismo tiempo, un mayor énfasis en la gestión de los riesgos ha hecho que los bancos trasmitan muchos riesgos de mercado y de crédito a otros participantes en el mercado. Así, las compañías de seguros de vida han comenzado a librarse de los mismos ofreciendo productos que hacen que sus clientes asuman los riesgos de mercado total o parcialmente. Y, por último, la utilización creciente de fondos de inversión o la compra directa de títulos valores por los inversores privados han aumentado la exposición del sector familias a las fluctuaciones del mercado, que se está convirtiendo en el "absorbedor final" de los *shocks* del sistema financiero.

Dada la creciente importancia de este sector en el mantenimiento de la estabilidad financiera y la falta de datos completos y fiables sobre sus balances, las autoridades nacionales y las instituciones financieras deben esforzarse en conseguir esos datos, apoyadas por organizaciones internacionales como el FMI y la OCDE.

En general, parece que la transferencia de riesgos del sector bancario al sector familias ha aumentado la capacidad de resistencia y la estabilidad del sistema financiero, sobre todo gracias a la dispersión de los riesgos financieros. El paso siguiente debe ser mejorar la educación financiera de estos agentes económicos y sus posibilidades de asesoramiento para que puedan gestionar con éxito sus activos financieros. Las familias deben tener acceso a información imparcial sobre sus opciones de ahorro, de inversión y a los productos financieros que compren. Como la mejora de la sofisticación financiera de las familias llevará tiempo, es necesario un esfuerzo a largo plazo de las autoridades para conseguirlo.

Si el sector familias fracasa en su tarea de gestionar riesgos de inversión complejos o si sufren pérdidas graves en sus inversiones para asegurar su vejez por culpa de bajadas continuadas de las cotizaciones, podrían exigir que el gobierno asuma la carga de convertirse en el “asegurador final” o que se proceda a una re-regulación de las actividades financieras.

Además de promover la educación financiera de las familias, los gobiernos pueden acudir a incentivos tributarios o de otro tipo para fomentar el ahorro e inversiones estables y a largo plazo para la vejez, y la creación de productos financieros apropiados para satisfacer la necesidad de las familias de gestionar sus riesgos, incluida la longevidad. Así, algunos gobiernos están estudiando la posibilidad de emitir bonos a largo plazo o indexados a la inflación y “bonos de longevidad” para que el sector financiero pueda gestionar mejor los riesgos inherentes a algunos productos financieros destinados a inversores individuales tales como el seguro de vejez.

RESUMEN DE PRENSA

COMENTARIO DE ACTUALIDAD

Ramon Boixareu

En un número anterior de *Cuadernos* se preguntaba que ocurrirá si algún país dijera “no” al proyecto de constitución europea, cuya aprobación requiere el voto afirmativo de todos los países de la Unión. Se trata de una cuestión que la gran prensa internacional, por las razones que fueren, no trató, o trató mínimamente, hasta que algunas encuestas celebradas en Francia, ante el referéndum del próximo mes de mayo, dieran cuenta de la posible respuesta mayoritariamente negativa de los ciudadanos de este país. A partir de ese momento, las especulaciones al respecto se han repetido, sin que pueda decirse que las opiniones expresadas han servido para aclarar las perspectivas sobre el tema. Ahora bien, si la reacción de las autoridades francesas puede servir de orientación, el mundo político europeo ve con un apreciable pesimismo la situación en que quedaría el proceso integrador si el “no” fuera confirmado en el referéndum francés. Según Giscard d'Estaing, se produciría una “crisis abierta” en la Unión. Jacques Delors habló de “cataclismo”. Un alto cargo de Bruselas manifestó que la posibilidad de un “no” de Francia es algo “demasiado horrible para ser contemplado” (*too awful to contemplate*). Tal vez sea lo “horrible” de la perspectiva lo que ha retraído a los posibles comentaristas de los medios difusión que se han abstenido de analizar la cuestión.

“¿Está realmente Francia, arquitecto de Europa, a punto de rechazar la primera constitución de la Unión?” La verdad es que el voto afirmativo ha caído en barrena del 60 por 100 a principios de marzo al 48 por 100 a últimos de ese mes, según una encuesta de Ipsos realizada por encargo de *Le Figaro*. Sin embargo, esta respuesta no puede en modo alguno darse como definitiva. Si lo ocurrido cuando el referéndum francés sobre el tratado de Maastricht puede servir de guía, lo que digan las predicciones es escasamente significativo: cuatro semanas antes del “sí” a Maastricht una encuesta registraba un voto negativo del 52 por 100. Entre

otras cosas, una mayor participación podría, también ahora, significar una victoria del “sí”.

Ahora bien, acierten o no las encuestas que se están celebrando en la actualidad, lo que sí muestran las predicciones es que el “no” en Francia es una posibilidad real, que puede explicar y justificar la campaña a favor del “sí” que han emprendido los políticos franceses del partido en el poder. La respuesta de las encuestas podría muy bien ser una protesta contra el gobierno actual presidido por Jean-Pierre Raffarin. El paro se sitúa por encima del 10 por 100; el crecimiento es débil. Cientos de miles de manifestantes han tomado las calles recientemente, algunos escándalos han lastimado hace poco la imagen de algunos gobernantes, etc. Por otra parte, ha estado aumentando el euroescepticismo. Este sentimiento, en el pasado, era casi una exclusiva de los líderes y de los seguidores de la extrema izquierda y de la extrema derecha. Una gran mayoría del país se sentía satisfecha con la integración europea, la cual suponía una protección frente al declive, una reafirmación del modelo social común en una gran parte del Viejo Continente y el fundamento de la paz.

Tal satisfacción parece estar en vías de desaparición, y no pocos piensan que Europa es cada día más una amenaza. Ahí están —dicen— la propuesta de liberalizar los servicios, la cual, por obra de Chirac, quedó de momento archivada; o la posibilidad de que Turquía llegue a ser miembro de la Unión, etc. Sobre todo la propuesta de liberalizar los servicios pareció molestar en Francia, donde se interpretó como una señal de los incontenibles progresos “ultraliberales”. Por otra parte, la perspectiva de la incorporación de Turquía a la Unión, contemplada entre la ciudadanía francesa como otra muestra de la transformación de la UE en una poco convencida confederación, carente de ambición política y alejada de los principios que animaron la creación de la Unión europea.

Por cierto que, como señalaba *The Economist* de 26 de marzo, el nuevo eurocepticismo francés se sitúa en el polo opuesto de la variedad británica. Este último no se dirige contra Europa, simplemente, sino contra la Europa antiliberal. Además —se podría añadir— este se conformaría con la existencia del mercado único. El francés es más dramático, en el sentido que tiene un aire de resentimiento por ir acompañado de no pocas renunciaciones y por ser los cambios que tienen lugar fruto de influencias de fuera.

También *Le Monde* se ha ocupado, por fin, de la posibilidad de un “no” francés en el referéndum que ha de celebrarse en Francia el próximo mes de mayo. *Le Monde* parece entender que ese “no” provisional de las encuestas se debe principalmente a la Francia rural. En un editorial aparecido en su edición de 24 de marzo, titulado *Ingratitude Paysanne*, el periódico parisino, apesadumbrado, preguntaba: “Los agricultores franceses, ¿van a renegar mañana de lo que adoraron hasta ayer?”. Y prosigue: “Los sondeos y las críticas que se han oído en las *campagnes* contra Europa, contra su orientación liberal, pueden conducir a pensar que el mundo agrícola (*paysan*) está tentado a votar «no» en el referéndum sobre el tratado constitucional”. Esta posibilidad desespera al editorialista de *Le Monde*.

La agricultura, junto con la pesca, es el sector más integrado en el marco comunitario. La más elemental decisión de un gobierno debe recibir la conformidad de la Comisión para ser aplicada. Es también la Comisión la que negocia con la Organización Mundial de Comercio. Es en Bruselas donde se fija diariamente el nivel de las ayudas a la exportación, las tasas de tolerancia en los pesticidas, el detalle de las normas de higiene para el bienestar de los animales.

De todo lo cual se derivan verificaciones y notificaciones que desesperan a los agricultores y ganaderos.

Durante cerca de medio siglo la agricultura ha representado la mitad del presupuesto europeo, habiendo Francia recibido el 20 por 100 del total, y esto tanto en la Europa de los 6 como en la Europa de los 15. Por lo demás, el presupuesto de la PAC está “santificado” hasta 2013.

Sería, pues, una prueba de egoísmo —concluía *Le Monde*— que los europeos les reprocharían muchos años, si los agricultores franceses dijeran “no” en el referéndum sobre la constitución.

“¿Qué ocurriría si los franceses votaran definitivamente «no»?”. Así de claro planteaba la cuestión Wolfgang Munchau en un largo artículo aparecido en *Financial Times* de 4 de abril. Se podía haber pensado —decía Munchau— que los líderes políticos tenían un plan para el caso que se produjeran contingencias como la del “no”, pero, por lo menos que yo sepa, tal plan no existe. Por lo cual se explica que un alto cargo de la Comisión al que se le preguntó “¿qué pasaría si...?”, respondiera sin pestañear: *too ayful to contemplate*.

“Según la ley de la UE, la constitución requiere la ratificación por todos y cada uno de los 25 miembros de la Unión para que pueda entrar en vigor. Aunque sólo uno de los países miembros dejara de ratificarla, permanecería vigente el Tratado de Niza, que contiene el marco de actuación actual de la UE”.

Ahora bien, “comparado con un «no» francés, un «no» británico sería casi trivial”, decía Munchau. Según un miembro del Centre for European Reform, con sede en Londres, un “no” británico podría dar lugar a la formación de un núcleo europeo (*a core Europe*) constituido alrededor de Francia y Alemania, lo que daría lugar al aislamiento del Reino Unido. Una Unión Europea sin Gran Bretaña es imaginable. Un Unión sin Francia no lo es.

Sea como fuere, —dice también Munchau— no es descabellado pensar en la formación de una agrupación de Francia, Alemania, España y Bélgica, países que coordinarían así las políticas económica y exterior. La condición de miembro del grupo se adquiriría sólo por invitación, y podría no formar parte de él alguno de los 12 países que integran la zona euro.

Otras cosas que se han aventurado sobre esta materia es la posibilidad de reducir el proyecto de constitución actual dejándolo en un simple tratado, que en ningún caso se llamaría constitución, aunque tendría el mismo contenido que el texto actual de ésta. Esta solución podría facilitar su aprobación por los parlamentos nacionales, sin necesidad de acudir a referendums, aunque tal solución pudiera considerarse deshonesto y no democrático. Si el electorado francés rechaza el proyecto constitucional actual, rechazará su contenido, no sólo su forma.

Diversification. Pudo pensarse, hace escasas semanas, que ese vocablo, “diversificación”, se convertiría en la palabra de moda en el mundo de la economía. Diversificación de las reservas en activos extranjeros en poder de los bancos centrales

de diferentes países. He ahí como iba a emplearse o como se ha empleado ya. En realidad, las primeras veces que la palabra vio multiplicado su uso lo hizo en el sentido de que muchos bancos centrales, sobre todo asiáticos, incluidos los de Japón y China, más el de Rusia, e incluso el de Suiza, iban a reducir sus reservas en dólares o en bonos del Tesoro norteamericano, lo cuales serían substituidos por divisas de otros países, especialmente por euros.

Dicho de esta forma, las informaciones que se divulgaron al respecto podían producir un impacto peligroso en el mundo financiero. Las cosas, sin embargo, cambiaron de aspecto cuando, uno tras otro, dichos bancos centrales hicieron saber que lo que pensaban hacer no era en modo alguno vender parte de las reservas en dólares sino incluir eventualmente en los futuros incrementos de las reservas de activos nominados en monedas distintas del dólar que ofrecieran un mayor rendimiento que los emitidos por el Tesoro de Estados Unidos.

Las informaciones que se propagaron en el primer sentido, que empezaban a hacer pensar en posibles turbulencias y en una mayor y brusca caída

del dólar quedaron en un susto sin efectos apreciables. El dólar no sólo no se despreció sino que siguió experimentando ligeras revaluaciones. Éste, después de haberse acercado al cambio —máximo hasta ahora— de 1 euro = 1,38 dólares hace dos o tres meses, pasó a ser de 1 = 1,30 durante algunas semanas, hasta situarse y moverse muy ligeramente alrededor de 1 = 1,28 en los últimos días.

En cualquier caso, resulta de interés dejar constancia aquí de una información que recogían algunos periódicos de fecha 8 de marzo —concretamente el *International Herald Tribune*— y según la cual el Banco Internacional de Pagos con sede en Basilea había hecho saber que “los bancos asiáticos, incluidos los bancos centrales de la zona, habían reducido la proporción de sus reservas (*deposits*) en dólares, a favor del euro, el yen y otras monedas”. Esto había ocurrido, según el BIP, el tercer trimestre del año pasado.

Por lo que se refiere, en fin, al futuro del dólar, podría ser válida la opinión que ofrecía un número reciente de *Newsweek*: “Todo el mundo parece creer que el dólar seguirá cayendo. He ahí una buena razón para pensar que no lo hará”.

LA INFORMACIÓN ECONÓMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL

SUMARIO

El nuevo pacto de estabilidad	141
El déficit y la deuda en Francia	141
El déficit comercial de Estados Unidos	141
Europa necesita inmigrantes	142
Los sueldos de los ejecutivos	142
Cambios en el <i>International Herald Tribune</i>	143
De Lisboa a Bruselas	143
Japón-China	144
Los desafíos de Europa	144
Rigor salarial en Alemania	144
La economía italiana	145
España	145
<i>¿Pourquoi Wolfowitz?</i>	145
<i>Une provocation de Bush</i>	146
Europa a la deriva	146
La muerte de un pacto	147
Las remesas de emigrantes	147
El alza de los tipos	148
Baja el euro	148
<i>Chirac attacks UK's rebate</i>	148
Peligros para el euro	149
La uniformización de los pagos	149
China, nuevo competidor en coches	149
El <i>WSJE</i> , pesimista	149
¿Puede España sostener el éxito?	150
Empréstito a 50 años	150
La UE en busca de competitividad	150
Perspectivas sombrías para Europa	151

El nuevo pacto de estabilidad

(*Financial Times* de 17/2)

Este es el año en que la Unión Europea revisa sus excesivas ambiciones económicas. Además de reformar la "agenda Lisboa", la UE está a punto de modificar el pacto para la estabilidad y el crecimiento, es decir, las normas de la Unión que enmarcan la política fiscal.

El nuevo pacto supondrá una mejora del original. Será más pragmático y más flexible. La amenaza de unas penas financieras será mantenida, pero sólo en el caso de infracciones graves. Será un pacto mucho más amistoso. En efecto, el borrador del nuevo pacto alude a la colaboración de los otros países (*peer support*) y no a la presión de éstos (*peer pressure*).

La buena noticia es que habrá más análisis económicos y menos rigidez burocrática al calificar la posición presupuestaria de un país. Dado que los economistas difieren frecuentemente, los nuevos procedimientos suponen el riesgo de dar lugar a recomendaciones discutibles o ambiguas, un riesgo con el que la UE debe aprender a vivir. Ambigüedad es lo que los creadores del pacto para la estabilidad quisieron evitar, creyendo que una regla simple tendría una mayor credibilidad. Estaban equivocados: el pacto perdió credibilidad porque tenía defectos de naturaleza económica.

El nuevo pacto (1) contendrá una definición más flexible de las circunstancias excepcionales en las que los gobiernos podrán incurrir en déficit excesivos. El pacto, por otra parte, tendrá más en cuenta la situación del ciclo económico. Se toleraran déficit superiores a los previstos si los gobiernos pueden demostrar que han emprendido reformas económicas destinadas a mejorar su situación fiscal a largo plazo. Existirá también la posibilidad de mostrar el estado del presupuesto en los "buenos tiempos".

Afortunadamente, la reforma del pacto no ha ido tan lejos como alguno de los países miembros habría deseado. No se exceptuarán los gastos destinados a investigación y desarrollo y a defensa, como habían propuesto Francia y Alemania. La exclusión de tales gastos habría representado recurrir a la práctica de la llamada contabilidad nacional creativa.

A pesar de las mejoras, la reforma no alcanza corregir los defectos fundamentales del marco fiscal de la UE. Al igual que su predecesor, el nuevo pacto seguirá defendiendo la principal norma presupuestaria del tratado de Maastricht, cual es la limitación del déficit al 3 por 100 del PIB. Pero no tratará como debería el problema de la deuda a largo plazo. El objetivo del déficit seguirá inalterado. Sin embargo, es económicamente arbitrario y, en algunos casos y en ciertos supuestos, inconsistente con el sostenimiento a largo plazo. Algunos países de la UE podrían permitirse fácilmente incurrir en mayores déficit en algunos períodos, pero otros se encontrarán con que incluso el respeto estricto de la regla del 3 por 100 podría conducir, a largo plazo, a la insolvencia.

El nuevo pacto, sin duda, es mejor que el anterior, y puede durar más que éste. Pero sigue siendo un marco insuficiente para que pueda ser considerado como un marco eficaz de la política fiscal a largo plazo.

NOTA

(1) El nuevo pacto fué definitivamente aprobado pocas semanas más tarde en una cumbre comunitaria. (Nota del trad.)

El déficit y la deuda en Francia

(*Le Monde* de 3 de marzo)

El INSEE notificó a la Comisión europea, el 1 de este mes, sus estimaciones sobre el estado de las finanzas públicas de Francia. El déficit público se redujo en 0,5 puntos en 2004, pero alcanzó aún el 3,7 por 100 del PIB. Ahora bien, el gobierno se había comprometido a limitarlo al 3,6 por 100 de aquel, antes de reducirlo al 3 por 100 en 2005, es decir, a situarlo dentro de los límites del pacto para la estabilidad.

Si las cuentas del Estado han mejorado, gracias sobre todo a los buenos ingresos fiscales, los de las colectividades locales, especialmente, los de los regímenes sociales, se degradaron.

Por lo que se refiere a la deuda pública de Francia, ésta ha alcanzado un nuevo record, alcanzando 1.065,7 m.m. de euros, equivalentes al 65,6 por 100 del PIB y superior, por consiguiente a lo autorizado por las normas europeas (60 por 100).

Ese doble deslizamiento de las finanzas públicas sitúa al nuevo ministro de Hacienda, Thierry Breton, en una posición delicada.

El déficit comercial de Estados Unidos

(Greg Hitt, en *The Wall Street Journal Europe* de 14/3)

La creciente demanda de coches y de aparatos electrónicos de fabricación extranjera, así como un súbito incremento de las importaciones de productos textiles procedentes de China contribuyeron al aumento del déficit comercial en enero, que alcanzó los 58,27 m.m. de dólares, el segundo más elevado de la historia.

La ampliación de la diferencia entre exportaciones e importaciones de mercancías y servicios fue alimentado por una subida del 1,9 por 100 de las importaciones, que alcanzaron 159,09 m.m. de dólares para el primer mes de 2005, según datos del Commerce Dept. El aumento fue un fiel reflejo de la fuerte demanda de mercancías tales como aparatos de televisión, videocasetes, carbón para la siderurgia y embarcaciones deportivas. Las exportaciones, el mismo mes, se mantuvieron al mismo nivel de meses anteriores, y esto, una vez más, a pesar de la depreciación del dólar.

El aumento del déficit en enero se produjo después de que se redujera algo en los meses anteriores, cosa que hizo pensar que, por fin, se estaban manifestando ya los efectos positivos de dicha depreciación del dólar. Pero el empeoramiento del déficit en enero constituyó una desilusión para las autoridades del país. Algún economista ha apuntado que esa tendencia del déficit al alza es probable que continúe con el persistente incremento de los precios del petróleo, y no sería sorprendente —se dice— que los precios ascendentes del crudo condujeran el déficit a los 60 m.m. de dólares mensuales.

Los datos de enero añadieron combustible al debate sobre el ritmo de las importaciones de productos textiles procedentes de China, que aumentaron un 39 por 100 el último mes de diciembre. El déficit comercial con China fue de 15,25 m.m. en ese mes, un 33 por 100 más elevado que en enero de 2004. Todo esto explica las peticiones de medidas en defensa del sector textil norteamericano.

Europa necesita inmigrantes

(Quintín Peel, en *Financial Times* de 3/3)

La buena noticia es que el número de refugiados en busca de asilo, principalmente políticos, disminuyó por tercer año consecutivo en el mundo industrial en 2004, lo que refleja la reducción de conflictos en el mundo.

La persistente disminución de los que buscan asilo debería darnos la oportunidad de introducir un razonamiento sereno en el debate sobre los movimientos de población. Sin embargo, ocurre que la mala noticia es que los partidos políticos, en todas partes de Europa, siguen sumando, juntos, refugiados políticos y migrantes económicos en lo que se convierte en una gran historia de horror sobre inmigración.

Ahora bien, el caso es que los líderes de los 25 países de la Unión Europea van a reunirse próximamente para actualizar su compromiso de hacer de la UE la economía más dinámica y más competitiva del mundo, de conformidad con la estrategia acordada en Lisboa. Se hace difícil ver cómo se puede alcanzar tal objetivo sin una política de inmigración activa y liberal.

Europa necesita inmigrantes tanto económica como demográficamente. Una política de inmigración liberal puede explicar en parte que Norteamérica crezca más deprisa que Europa. Una política de inmigración liberal podría servir también para contrarrestar, en cierta medida, los problemas derivados del progresivo envejecimiento de la fuerza laboral europea. Sin embargo, alrededor de la mesa de Bruselas, la mayoría de los jefes de gobierno defenderán controles de inmigración más estrictos.

Un problema obvio es que una gran parte del debate obedece a una deficiente información de la población.

[...]

Los migrantes son, en su mayoría, gente joven que viene a Europa a trabajar y ahorrar dinero y que, fre-

cuentemente, quiere volver a sus países de origen. Los inmigrantes son, casi todos, trabajadores, cualificados o no. El gobierno del Reino Unido quiere introducir un sistema por puntos para admitir sólo inmigrantes cualificados. Sin embargo, esto crearía un nuevo problema: dejar a los países en vías de desarrollo con una mano de obra sin preparación, cuando lo que esos países necesitan es justamente gente cualificada. Se dice que hay más doctores experimentados en Birmingham que en Malawi. Esto es trágico. Malawi los necesita mucho más.

Los inmigrantes no son refugiados. Tienden a ser los miembros más dinámicos de la sociedad local, sean cualificados o no. Sin duda, lo mejor es admitir inmigrantes no cualificados y formarlos en el país receptor. Si se quedan o se vuelven a sus casas es un problema menor. De los beneficios que se obtengan del regreso a sus países se aprovecharán, en alguna medida, los dos países.

Lo que hace falta es un cambio completo del tono del debate político sobre la inmigración en Europa. Necesitamos políticos lo suficientemente valientes para decir que la inmigración es buena para el país receptor. No puede ser completamente libre, pero debe saberse que, sin inmigración, Europa no será nunca la economía más dinámica del mundo, digan lo que digan los políticos.

Los sueldos de los ejecutivos

(*Financial Times* de 14/3. Editorial)

El mundo empresarial alemán tiene una larga historia con no pocos secretos. No hace mucho tiempo, las compañías alemanas se negaban a publicar las cifras de sus beneficios. Bajo la nueva legislación propuesta por el gobierno, las sociedades, a partir del 2006, estarán obligadas a revelar los salarios, las bonificaciones de todo tipo y las participaciones en el accionariado de todos los miembros del consejo.

A juzgar por la furiosa reacción de algunas sociedades, esta nueva ley hará daño. El gobierno estuvo acertado al proponerla. Las nuevas normas sobre transparencia fortalecerán la democracia entre los accionistas y situarán a Alemania en la misma línea que Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Francia, Italia y Suecia.

Los principales ejecutivos alemanes ya no son los rezagados en la clasificación de los ejecutivos según sus sueldos. Nada hay de malo, en principio, en el hecho de que muchos ejecutivos perciban sueldos que muchos ciudadanos corrientes puedan considerar excesivos. Pero, por esto mismo, no debería sorprender que las remuneraciones de aquellos sean objeto de iguales reglas de transparencia que las que se observan en todas partes en la economía global.

Hace tres años, el gobierno y la industria intentaron una solución autorreguladora, bajo la cual las sociedades deberían hacer públicos los sueldos de los ejecutivos si lo estimaban oportuno. Sólo 20 de las 30 compañías que figuran en el índice Dax de grandes firmas lo

hicieron. Las que no lo hicieron fueron algunas de las más ilustres sociedades alemanas. Daimler-Chrysler, BMW, Linde, Henkel, BASF y Munich Re.

Los oponentes a las normas de transparencia se dividieron en dos grupos: los que entendían que la publicación no supondría provecho alguno, pero que no tendrían inconveniente en hacerlo si una ley así lo dispusiera, y los que predecían el fin del mundo de la forma que lo conocemos, si la publicación se llevara a cabo.

La más violenta reacción procedió de Wendelin Wiedeking, presidente de Porsche, que acusó al gobierno de introducir el socialismo en las salas de los consejos de administración. Wiedeking manifestó que la propuesta de una ley al respecto constituiría una agresión a los derechos humanos.

Esto es absurdo. Las nuevas normas no sólo ponen a Alemania en línea con lo que es normal en los países citados sino que tales normas cuentan con la conformidad popular y el beneplácito de todos los partidos.

[...]

La nueva ley sobre la publicación de los sueldos de los ejecutivos constituye, en definitiva, un paso adelante útil, que debe ser celebrado.

Cambios en el *International Herald Tribune*

(Bertrand d'Armagnac en *Le Monde* de 15/3)

Desde hace un año como editor del *International Herald Tribune*, Michael Golden se esfuerza en resolver una ecuación compleja: cómo hacer representar al *Tribune* el papel de cabeza de puente del desarrollo internacional del *New York Times*, su casa madre, sin aparecer como una simple cámara de eco del gran periódico norteamericano.

¿Cómo ganar terreno frente al *Financial Times* y al *Wall Street Journal* sin perder su estatuto de diario generalista? ¿Cómo aumentar la notoriedad del *Tribune* ante las agencias mediáticas y de las empresas para que todo ello se traduzca en un incremento de los ingresos publicitarios?

A mediados de 2004, un año después de su compra por el *New York Times*, en enero de 2003, de la mitad del capital del *Tribune* al *Washington Post*, el periódico de Nueva York lanzó una nueva fórmula para el diario internacional con sede en París. Un año más tarde, Golden y su equipo empiezan a registrar señales de los cambios deseados.

La nueva fórmula lanzada en enero, se apoya en un aumento de la paginación, que es de 24 a 28 páginas, en la introducción del color en la primera página y en la creación de citas semanales que se repiten cada siete días. Se han situado en lugar destacado las citas con las finanzas y la vida de las empresas, y nuevas firmas se han sumado en las crónicas y reportajes.

La difusión total del *Tribune* alcanzó los 240.000 ejemplares en 2004, según estimaciones del editor, frente a 233.400 en 2003. En Francia se venden cerca de 25.000 ejemplares. Los lectores se dividen en tres grupos: expatriados norteamericanos, expatriados de otros países y lectores de los otros países en los que el período es distribuido.

El *Tribune* recupera terreno frente a sus dos grandes competidores internacionales, el *Wall Street Journal* y el *Financial Times*. Según un estudio de European Business Readers Survey, elaborado por la filial británica d'Ipsos, el *Tribune* ha visto crecer su audiencia en Europa en el sector de población de "gama alta" del mundo empresarial.

[...]

De Lisboa a Bruselas

(*The Economist* de 15/3)

La semana próxima se van a reunir en Bruselas los líderes de la Unión Europea en lo que será una cumbre sobre economía. Esa reunión representa la mitad del camino en la supuesta estrategia acordada en Lisboa en Marzo del 2000 destinada a hacer de Europa la economía más competitiva del mundo en 2010. se trata de un objetivo manifiestamente fallido, diga lo que diga Juan Manuel Barroso, que ha resucitado la "agenda Lisboa" situándola como la pieza central de su presidencia.

Dicho fracaso no significa que toda Europa ande mal. Según ciertas mediciones, Finlandia es el país más competitivo del mundo, al que siguen estrechamente Dinamarca, Irlanda y Suecia. Alemania y Francia, las dos mayores economías del área euro, cuentan con alguna de las empresas más grandes. Alemania es el mayor exportador mundial. Y el crecimiento no ha sido escaso en alguno de los países comunitarios. En términos de productividad por hora trabajada, Europa puede compararse con Norteamérica. Muchos de las pequeñas economías, incluyendo a los nuevos miembros de la Europa central, crecen rápidamente. Sin embargo, el crecimiento en los países del núcleo central de Europa permanece estancado, y esto en el mejor de los casos. El desempleo en Alemania, Francia e Italia es del 10 por 100 o más, y la situación de los jóvenes y de los próximos a la jubilación es pésima. Más de cinco millones de alemanes están sin empleo, con lo que el paro alcanza niveles no conocidos desde los años 1930.

¿Qué es lo que va mal en Europa? Una parte de la respuesta es macroeconómica. Los tres países del núcleo central padecen una falta de demanda. La política monetaria común del bloque euro, los bajos tipos de interés, deberían favorecer la expansión. Pero si la política monetaria no debe suponer un obstáculo, si lo es la política fiscal, muy limitada por el pacto de estabilidad que ha impedido una reducción de impuestos que podía haber facilitado el crecimiento.

Pero los mayores inconvenientes del área euro siguen siendo microeconómicos, no macro. Una razón explica por qué Dinamarca y Holanda tienen un empleo mayor y un

desempleo menor que Alemania y Francia. Se trata de que éstos tienen unos mercados laborales muy regulados, unas normas de contratación más estrictas y unos elevados salarios mínimos. La evidencia de que una excesiva interferencia en la protección de la gente que trabaja penaliza a aquellos que no tienen empleo pocas veces ha sido tan clara como en Europa en los últimos cinco años. Algo parecido puede decirse de la liberalización de la energía y de las telecomunicaciones, de la competencia en los servicios financieros, las subvenciones industriales, etc. Los países que antes abrieron sus mercados a la competencia han crecido más rápidamente que los que han sido lentos a la hora de liberalizar. Tal ha sido el caso en Alemania, Francia e Italia.

[...]

Japón-China

(Philippe Pons, en *Le Monde (Economie)* de 15/3)

La cuestión es recurrente y la respuesta incierta: ¿la economía japonesa, se ha reactivado o la recuperación de 2003-2004 no fue más que un sobresalto sin futuro? He ahí el problema. El *Titanic* japonés no se ha hundido, pero está lejos de haber adquirido la velocidad de crucero. De nuevo en situación de recesión, el temblor de enero sugiere en cualquier caso un nuevo avance.

Contrariamente a una idea generalizada, Japón es menos dependiente de las exportaciones que Europa (la proporción de las mismas representa sólo el 10 por 100 del PIB japonés, mientras que Francia, por ejemplo, es el 27 por 100).

Sea como fuere, Japón encontró un nuevo factor de crecimiento equipando a China, por lo que puede decirse que después de 15 años de crisis, la economía nipona se ha beneficiado y puede seguir beneficiándose del dinamismo de su gran vecino.

[...]

Los desafíos de Europa

(*Financial Times* de 16/3. Editorial)

Si Tomy Blair cayera bajo un autobús de Londres, seguro que sería sucedido como primer ministro por Gordon Brown. El ministro de Hacienda británico ha sido, junto a Blair, una de las grandes figuras del Partido Laborista desde la muerte de John Smith en 1994. Brown ha mostrado también una aguda visión estratégica en la utilización del Tesoro en la promoción de las políticas del gobierno, como se manifiesta en el análisis de los retos económicos de la Unión Europea con antelación a la presidencia británica de ésta en la segunda mitad de este año.

El informe empieza con la historia de la UE, mostrando cómo ha evolucionado al responder a una serie de desafíos. Fundada en la era de la reconstrucción de la

posguerra, la UE se adaptó a los choques económicos de los años 1970 con una acentuación de la integración, y al colapso del comunismo con la ampliación de sus miembros. Pero a medida que surge la globalización, la integración se detiene a causa de su debilidad estructural que erosiona su papel director en la economía mundial.

Si los gobiernos europeos quieren mantener sus economías sólidas, deben adaptarse a los equilibrios cambiantes del poder económico, toda vez que China progresa a pasos agigantados y se aproxima rápidamente de las economías más avanzadas. Después de décadas de integración interna, la UE debe mirar más allá de sus fronteras para conseguir una proporción de la inversión directa extranjera, por ejemplo, eliminando relaciones que retraen a los inversores. Los gobernantes europeos necesitan estimular la innovación, como lo hacen las economías emergentes.

China gasta ya más en desarrollo que cualquiera de los países de la UE. Muchas de las políticas que se requieren para responder a tales desarrollos están recogidas en la Agencia Lisboa, acordada en el año 2000 para incrementar la flexibilidad europea. Sin embargo, la UE no dispone aún en la medida necesaria de muchos de los elementos indispensables para su adecuada modernización, tales como un buen sistema de patentado, I+D empresarial, educación terciaria y *venture capital*. La ayuda a los empresarios (*entrepreneurs*) es escasa y ningún miembro de la UE alcanza el porcentaje de personas de edades comprendidas entre los 25 y los 64 años que hayan completado una educación terciaria en Estados Unidos, Japón o Canadá.

Los gobiernos europeos pueden ser perdonados por sus sonrisas cuando se trata de valorar las recetas de Brown para la creación la economía estable necesaria para el fomento de tales políticas: adopten, simplemente, —dice Brown— sus normas fiscales, que tan bien les han ido a Gran Bretaña. El presupuesto de este año, por ejemplo, estimulará al empresariado británico para que invierta en diseño, que tan valioso se ha mostrado en la creación de grandes empresas como Nokia, Apple y Sony.

Las ideas del ministro de Hacienda del Reino Unido aparecen todavía mejores si se contrastan con las de los anticuados gobiernos de la UE que tratan de frenar la competencia de los antiguos países comunistas cuyas economías figuran ahora entre las más dinámicas de la región. Haciendo las viejas guerras Europa no hará más que perpetuar los viejos problemas. Europa debe adaptarse y vivir en un mundo que cambia con rapidez, como Brown no cesa de repetir.

[...]

Rigor salarial en Alemania

(*Le Monde* de 18 de marzo)

Mientras las desigualdades, la pobreza y el paro aumentan, Gerhard Schroeder debe también hacer frente al malestar de los asalariados, que se quejan de ver

cómo se endurecen sus condiciones de trabajo. Y se quejan con razón, pues Alemania intenta restaurar su competitividad a través de una rigurosa política salarial.

Se multiplican los acuerdos por secciones o por empresas que prevén congelaciones de salarios o subidas no remuneradas de la duración del tiempo trabajado. Hace pocos días, la firma Delphi, fabricante de componentes automovilísticos anunció un nuevo horario laboral: la semana de 44 horas de una parte de sus asalariados alemanes, frente a la semana de 40 horas actual, sin compensación salarial. Como contrapartida, Delphi ha renunciado a cualquier tipo de despido.

Algunos días antes, General Motors había decidido reducir, en su fábrica alemana de Russelsheim, antes que en su fábrica sueca de Trollhättan, la futura generación de coches de sus marcas Opel y Saab. Esta decisión ha podido ser adoptada gracias a las importantes concesiones consentidas por el sindicato IG Metall (dos años de congelación de salarios, seguido de una limitación de los aumentos durante seis años, mayor flexibilidad de los salarios, etcétera).

[...]

La economía italiana

(*The Economist* de 19 de marzo)

El gobierno de Silvio Berlusconi propuso el pasado fin de semana medidas para fortalecer la competitividad de Italia. Los economistas se han preguntado durante años cómo la economía italiana se las arreglaría dentro del euro, toda vez que cuando éste fuera un hecho no podría devaluar cuando las cosas se torcieran. Más recientemente, la preocupación ha sido cómo se las compondría cuando debiera enfrentarse con las emergentes economías de bajos costes, como China. La respuesta en ambos casos es esta: mal.

En 2004, la economía italiana creció menos de la media del área euro, y esto por octava vez en nueve años. Un factor esencial en estos pobres resultados fue la caída de las exportaciones, afectadas por un empeoramiento de la productividad, por debajo incluso de la de Alemania. Muchas firmas italianas trabajan todavía en áreas que deberían haber abandonado desde que empezó a hablarse de los tigres asiáticos. El que no lo hicieran se debe en buena parte al bajo gasto en investigación y desarrollo, lo que también tiene algo que ver con la elevada proporción de pequeñas empresas en Italia. En 2003, el gasto de Italia en gastos para I + D como proporción del PIB fue apenas la mitad de la media de la Unión Europea. El mismo año, la cifra media de trabajadores por empresa fue de algo más de cuatro, la segunda más baja de la UE.

Los problemas de Italia con la productividad tienen profundas raíces, no sólo en la economía sino también en una cultura que venera la familia y favorece la proliferación de firmas familiares, frecuentemente ineficaces. Las nuevas medidas del gobierno incluyen incentivos para la fusión de pequeñas firmas. También tienen por objeto debilitar el

impacto de las leyes sobre quiebras, fomentar la utilización de información tecnológica y reducir el papeleo.

Sin embargo, el gobierno es esquizofrénico a este respecto. La coalición tiene una ala más nacionalista y más intervencionista, encabezada por antiguos neo-fascistas de la Alianza Nacional, junto a un supuesto sector más liberal en el que figuran el partido Forza Italia del primer ministro y la populista Liga del Norte. Pero la retórica del mismo Berlusconi se mueve alrededor de la defensa de la empresa familiar (como corresponde al fundador de un imperio empresarial de esa naturaleza).

[...]

España

(*The Economist* de 20 de marzo)

Robusto crecimiento; fuerte aumento del precio de las viviendas; déficit comercial creciente. La economía española recuerda en cierto modo a la de Estados Unidos si no fuera por su prudente política fiscal y el incremento anémico de la productividad. Los precios suben en España más que en el área euro en general, con lo que se erosiona la competitividad del país. Así lo consigna el último informe de la OCDE. El desempleo sigue siendo desagradablemente elevado si se compara con el de la media de la OCDE, aunque admirablemente bajo si se recuerda la historia reciente de España. En 1995, el nivel de vida de España se situaba un 20 por 100 por debajo de la media de los países del grupo euro. En 2003, el nivel fue sólo de un 13 por 100 inferior. España converge rápidamente. Pero en el marco de la economía global, otros se aproximan a España. La OCDE recomienda insistentemente a este país en el sentido de que no se abandone hasta quedar en un *cul-de-sac* de industrias de baja tecnología, a merced de rivales de menores costes.

¿Pourquoi Wolfowitz?

(*Le Monde* de 20-21/3. Editorial)

La voluntad de apertura a las preocupaciones del resto del mundo en general, y de Europa en particular, manifestada por George W. Bush después de su reelección, ha encontrado pronto sus límites.

Para substituir al presidente del Banco Mundial, James Wolfensohn, que dejará el puesto el 31 de mayo, el presidente norteamericano ha designado al actual número dos del departamento de defensa norteamericano, Paul Wolfowitz, como candidato de la Casa Blanca. Así, George Bush, recién regresado de su *tournee* europea, se acerca más al unilateralismo de su primer mandato que a la voluntad de diálogo manifestada al principio del segundo.

Por supuesto, Wolfowitz ha declarado inmediatamente que no será el hombre de Washington en el Banco (el presidente del cual, de acuerdo con una tradición que se remonta al fin de la Segunda Guerra Mundial, es un nor-

teamericano). Pero existen pocas probabilidades de que se convenza a alguien de la comunidad internacional. La personalidad del candidato de Bush, en efecto, sugiere más bien lo contrario a una voluntad de obertura y de humildad de Estados Unidos.

Wolfowitz es uno de los neoconservadores más conocidos de los que rodean al presidente norteamericano, y uno de los arquitectos de la guerra de Irak. Son los neoconservadores los que inspiraron a Bush la idea de la cruzada "del bien contra el mal" que había servido de fundamento ideológico de dicha intervención, garantizando que los soldados norteamericanos serían acogidos con flores.

Todo esto equivale a decir que para una gran parte del mundo, la nominación de Wolfowitz no puede aparecer más que como una nueva manifestación de la arrogancia norteamericana. Esto tanto más cuanto que, en el campo del desarrollo o de la lucha contra la pobreza, que es el del Banco Mundial, el candidato de Bush no puede presumir de ninguna experiencia especial.

No puede sorprender, así, que la decisión de Bush sea ya interpretada como una nueva prueba de indiferencia, sino de cinismo, de Estados Unidos frente a los países pobres. La misma prensa anglosajona manifiesta su sorpresa. El *New York Times* titula su editorial ¿"Por qué Wolfowitz?" El *Financial Times*, que no es en absoluto un periódico antinorteamericano, consagra a este asunto un severo editorial. El título de éste evoca "una elección triste", mientras que el texto empieza comparando el presidente norteamericano a los borbones franceses para afirmar que "no aprende nada y no olvida nada" (1).

La nominación, el 7 de marzo, de un conservador de otra tendencia, John Bolton, como embajador de Estados Unidos en la ONU, refuerza la idea de que los actos del presidente Bush respecto al resto del mundo no se corresponden con su discurso tranquilizador.

La reelección de Bush no habrá, pues, anunciado el fin del unilateralismo. Y si los europeos, como pueden hacerlo y como numerosas ONG les incitan a ello, vetaran la designación de Wolfowitz, se responsabilizarían de una nueva crisis con Estados Unidos, cosa que no es de desear.

NOTA

(1) En realidad, el título del editorial de *FT* que cita *Le Monde* fue el siguiente: *A poor choice for the World Bank* (Nota del trad.).

Une provocation de Bush

(*Le Monde* de 20-21/3)

Independientemente del editorial sobre el mismo tema, recogido también en estas páginas, Le Monde decía lo siguiente en primera página de su número de 20-21 de marzo:

La decisión de la administración Bush de designar a Paul Wolfowitz —heraldo del neoconservadurismo y uno

de los arquitectos de la guerra en Irak como candidato a la cabeza del Banco Mundial, cargo tradicionalmente reservado a un norteamericano— sitúa a los europeos en una posición delicada.

Numerosos son los que, en este lado del Atlántico, consideran esa propuesta como una provocación. Algunos días después de la designación de un neoconservador, John Bolton, como embajador de Estados Unidos en la ONU, de la que Bolton ha sido un crítico notorio, la designación de Wolfowitz es en efecto interpretada como un deseo de Washington de controlar mucho más estrechamente las instituciones internacionales, así como de incrementar su alcance ideológico.

París y Berlín, en cualquier caso, aún diciéndose "consternados" en privado, no tomarán la iniciativa de un veto. Pero las capitales europeas estudian la posibilidad de tomar el tren en marcha si se formara un frente de rechazo.

Por su parte, Wolfowitz, esperado esta semana en Bruselas para visitar a los altos cargos de la UE, se ha adelantado ya a todas las posibles resistencias, en entrevistas concedidas el pasado día 18 a diversos órganos de prensa. Refiriéndose a su "espíritu de apertura", ha manifestado que no tiene ningún plan de "cambio de régimen" para el Banco Mundial.

Europa a la deriva

(*Financial Times* de 21/3. Editorial)

Esta debería haber sido la semana en la que los líderes europeos se reunieran para celebrar con orgullo la mitad del recorrido del programa Lisboa, concebido para revigorizar la Unión Europea. En vez de esto, los líderes se reunirán en un marco de fracasos y de desacuerdos: fracaso por no haber conseguido casi ninguno de los objetivos establecidos en Lisboa; fracaso en el respeto de las reglas fijadas en el plan de estabilización y desarrollo, y desacuerdo por lo que se refiere a las reformas adecuadas de la "agenda Lisboa" y del pacto de estabilidad.

La UE de la impresión de una organización que ha perdido el sentido de dirección y de los objetivos perseguidos. No es sorprendente, así, que todo eso haya conducido a un aumento de las rivalidades internas y de la recriminación mutua entre los líderes.

La pasada semana, Jacques Chirac, el presidente francés, atacó a la Comisión Europea a propósito de los planes de ésta de crear un mercado único para los servicios. La directiva sobre los servicios constituye una pieza esencial en la estrategia de la Comisión para la reactivación de la "agenda Lisboa". Algunos estudios han mostrado que podría llevar a la mejora del empleo a lo largo y ancho de la UE. Pero la directiva es muy impopular en Francia y Alemania por temer sus opositores que en el fondo conduciría a un incremento de las regulaciones.

Mientras tanto, José Manuel Barroso, presidente de la Comisión, devolvió el golpe a Chirac diciendo que la

persistente crítica de la Comisión ha activado el euroescepticismo en Francia. El comentario fue poco afortunado y refleja el pánico que se apodera de las autoridades comunitarias ante la posibilidad de que Francia rechace el proyecto de constitución europea en el referéndum que se ha de celebrar allí en breve.

Dentro del estado de confusión de Europa se vislumbra la falta de liderazgo político. Barroso, que fue nombrado el pasado año, puso la resurrección de la "agenda Lisboa" en el centro de su presidencia, pero tiene que encontrar aún la estrategia que le permita transmitir su mensaje al público europeo. Esto no auspicia nada bueno para sus planes de mejorar la coordinación de las reformas económicas entre los Estados miembros.

Pero es en la falta de liderazgo en Francia y Alemania donde recae la responsabilidad de muchos de los problemas de la UE. Estos dos países solían ser el motor de la integración europea, pero ambos parecen haber perdido algo de su entusiasmo por el "proyecto europeo". Francia todavía no ha digerido la ampliación, que puede haberle supuesto una pérdida de influencia. Alemania, por su parte, apenas puede superar los cuatro años que lleva de estancamiento económico. Los dos países no pueden dejar de dar prioridad a los problemas internos y de adoptar una actitud defensiva. El problema es que es poco probable que los líderes de la UE pongan algo más que papeles en las grietas. Lo que la UE necesita con urgencia no es otra serie de promesas, sino un liderazgo que se comprometa con las auténticas reformas.

La muerte de un pacto

(*Financial Times* de 22/3. Editorial)

Los ministros de Hacienda europeos se pusieron finalmente de acuerdo para relajar el mecanismo de funcionamiento del pacto de estabilización que regula la política fiscal de la Unión Europea.

En realidad, debilitaron tal mecanismo hasta el punto de hacer que el pacto resultara inservible. La idea original detrás del pacto era asegurar el sostenimiento a largo plazo de las finanzas públicas de la zona euro. El viejo pacto no lo consiguió, y el nuevo ni siquiera lo va a intentar.

Oficialmente, las sólidas anclas nominales del pacto siguen en su sitio, incluyendo el déficit máximo del 3 por 100 del PIB, y el máximo del 60 por 100 de éste por lo que a la deuda pública se refiere. Pero en realidad, el nuevo pacto eleva el máximo permitido del déficit al 3,5 por 100, con posibilidades de alcanzar el 4 por 100.

La consecuencia inmediata será un incremento de la práctica de la contabilidad creativa, cuando los países miembros quieran aprovecharse de las "debidas consideraciones" cuando deban enfrentarse con déficit de mayor consideración. La contabilidad creativa es ya un problema, según un reciente documento de trabajo de la OCDE. Con las nuevas reglas, los gobiernos podrán incurrir en déficit que excedan el 3 por 100 el PIB por largos periodos sin necesidad de tener que hacer frente con un pro-

cedimiento por excesivo déficit, y mucho menos al pago de una penalización.

El compromiso alcanzado permitirá que Gerhard Schroeder, el canciller alemán se suelte del anzuelo político. Lo más probable, en efecto, es que Alemania, ahora, deba enfrentarse con sanciones antes de las elecciones generales de 2006. Al analizar el caso de Alemania, la Comisión tendrá en cuenta el gasto de financiación de la unificación, así como las contribuciones netas al presupuesto de la UE.

Las consecuencias son un deterioro de la *policy mix* de la zona euro a corto plazo y un aumento de la deuda pública a largo. El Banco Central Europeo condenó el acuerdo y manifestó que se mantendría fiel a sus objetivos. Esto constituye una discreta amenaza de mantener una rígida política monetaria como respuesta a una política fiscal más laxa.

Lo que concierne al BCE, pero también a los inversores internacionales, son las perspectivas a largo plazo de sostenimiento fiscal en la zona euro. Standard & Poor, la firma de calificación de créditos, dijo, en un informe hecho público esta semana, que Alemania y Francia deberán enfrentarse con ratios deuda/PIB del 200 por 100 hacia mediados del siglo actual, en la medida en que las obligaciones derivadas de las pensiones se reflejaran en los presupuestos públicos.

Como resultado, las instituciones europeas y los inversores deberían contemplar no tanto los ratios déficit/PIB sino la situación efectiva, incluyendo las obligaciones contingentes. El problema no es que Francia, Alemania e Italia se hayan excedido en algún valor arbitrario. De lo que se trata es que, sin una acción correctora eficaz, se están encaminando hacia una situación de insolvencia a largo plazo.

Las remesas de emigrantes

(Richard Lapper, en *Financial Times* de 22/3)

Los emigrantes económicos de Iberoamérica y el Caribe transfirieron a sus países 45,8 m.m. de dólares el pasado año, un 20 por 100 más que en 2003 según un informe publicado esta semana. De ese total, por lo menos 8 m.m. se convierten en ahorro o inversiones, contribuyendo así a mejorar las perspectivas a largo plazo de los respectivos países.

Las llamadas remesas (*remittances*) han aumentado espectacularmente después de la crisis de finales de los años 1990, como resultado de un gran aumento de la emigración, principalmente a Norteamérica, Europa y Asia. Unos estimados 25 millones de iberoamericanos viven y trabajan fuera de sus países de origen. Por otra parte, se ha producido una apreciable mejora en la elaboración de los datos sobre esta materia, y así lo hace constar el informe, debido al Banco de Desarrollo Interamericano.

"Este era un fenómeno oculto que ahora ha sido desvelado", dice el gerente del banco.

Iberoamérica constituye el mayor destino de las remesas dentro de un mercado de escala mundial en el que se realizan operaciones por un importe de 120 m.m. de dólares.

[...]

El alza de los tipos

(Greg Ip en *The Wall Street Journal Europe* de 23/3)

Acompañando el anuncio de la subida de los tipos de interés, la Reserva Federal de Estados Unidos, por primera vez en muchos años, manifestó que existe una creciente preocupación por las presiones inflacionistas.

El cambio de tono sugiere que las subidas de los tipos podrían ser más frecuentes en adelante. Por el momento, sin embargo, el propósito de la Reserva Federal es persistir en las moderadas subidas graduales de los últimos tiempos.

El aumento del tipo de los fondos federales fue de un cuarto de punto, que ha pasado del 2,5 al 2,75 por 100.

Pero en la declaración que acompañaba la subida se decía lo siguiente: "Aunque la inflación a largo plazo está bien controlada, las presiones sobre la inflación han aumentado en los meses recientes, y la presión sobre los precios es mayor de lo que ha sido hasta hace poco".

La Reserva Federal también ha modificado la valoración de los riesgos: el cambio hace más claro que la Reserva Federal cree que existe el riesgo de que la inflación aumente si el banco central deja de proceder a incrementos graduales del coste del dinero.

La decisión de subir los tipos fue unánime entre los 12 miembros con voto de los 19 que integran el Federal Open Market Committee, el órgano del banco central responsable de la política monetaria del país.

El banco también elevó el tipo del menos importante tipo de descuento (*discount rate*), que la Reserva Federal carga a los préstamos a corto plazo a los bancos comerciales. Este tipo pasó del 3,5 al 3,7 por 100.

[...]

Baja el euro

(*International Herald Tribune* de 24/3)

Datos poco optimistas sobre la economía hicieron bajar ayer el euro a un nivel frente al dólar (1,29), que no había conocido desde hacía bastante tiempo. Esto proporcionó a los líderes de la Unión Europea una dosis de realismo, en un momento en el que debaten cómo hacer del bloque la economía más poderosa del mundo.

Un importante seguidor [Instituto Ifo] de la evolución de la confianza empresarial en Alemania ofreció hace

pocos días unas conclusiones inesperadamente pesimistas. Lo mismo puede decirse por lo que respeta a Italia [Instituto ISAE] todo lo cual puede haber pesado apreciablemente en la depreciación de la moneda única, al igual que lo habrán hecho, sin duda, las informaciones que han dado cuenta del déficit de la balanza comercial de la zona euro.

En una reunión dedicada a estrategia económica los líderes europeos expresaron su escaso entusiasmo por la llamada Agenda Lisboa, un plan de 10 años para superar a Estados Unidos como economía más dinámica.

El plan, adoptado en una cumbre comunitaria celebrada el año 2000 en la capital portuguesa, había sido resucitado hace poco por el presidente de la Comisión. Sin embargo, en la cumbre celebrada el pasado fin de semana, tras expresarse cierto escepticismo sobre la viabilidad del plan, se acordó retrasar la fecha de su eventual cumplimentación.

Muchos economistas contemplan la Agenda Lisboa como un vestigio de la pasada década y sostienen que el futuro económico de la UE —para la que se espera un crecimiento del 2 por 100, como máximo, en 2005— depende ahora más que nada de cómo se consigue hacer frente a la competencia de las nuevas estrellas, particularmente China.

[...]

Chirac attacks UK's rebate

(*Financial Times* de 24/3)

Bajo ese titular, FT del día 24 de marzo publicaba, a cinco columnas de su primera página, la siguiente información:

Jacques Chirac ha pedido que Gran Bretaña renuncie a su multimillonaria exención en el financiamiento del presupuesto comunitario. Según Chirac, el llamado *British rebate* —valorado en una media de 4,6 m.m. de euros anuales— no puede justificarse por más tiempo.

El *British rebate* fue obtenido por la Sra. Thatcher en 1984, en atención a la relativa pobreza del Reino Unido de entonces y al hecho de que este país recibiera relativamente poco del presupuesto de la Unión Europea, volcado a favor de las subvenciones agrícolas.

Ahora bien, como ha dicho Barroso, presidente de la Comisión, "la situación es ahora diferente de lo que era 20 años atrás. Gran Bretaña es ahora mucho más rica y el gasto en la ayuda a la agricultura no superará pronto el 30 por 100 del presupuesto comunitario". No es probable, sin embargo, que esta circunstancia suavice la reacción negativa británica.

Las duras posiciones adoptadas por Francia y el Reino Unido constituyen un serio problema para Jean Claude Juncker, el primer ministro de Luxemburgo, país al que corresponderá la presidencia de la UE en los meses próximos.

Peligros para el euro

(Craig Karmin, en *The Wall Street Journal Europe* de 24-28/3)

¿Dirán los franceses “no” en el referéndum sobre la constitución europea?

Encuestas recientes han mostrado una ligera mayoría de votos negativos en Francia. El “no” no es seguro, desde luego, pero el rechazo de Francia supondría un fuerte golpe para la UE, que podría traducirse en una venta masiva de euros, que sería probablemente acompañada de una seria caída de éste.

La preocupación por esta cuestión coincide con otro evento que muchos consideran un importante problema a largo plazo. Se trata de la reciente decisión de los ministros de Hacienda de la Unión, ratificada después por los jefes de gobierno de todos los países de la misma, de difuminar los límites de los déficit presupuestarios de los 12 países que integran el grupo euro. Esto, de hecho, supone una preparación del terreno para mayores déficit, en especial para los mayores países del grupo, Alemania, Francia e Italia. También esto podría constituir un elemento contra la moneda única, de la misma forma que los grandes déficit de Estados Unidos supusieron en parte una fuerte depreciación del dólar. De momento ya se ha producido, los últimos días, una depreciación del billete verde frente al euro y al yen, que habrá que ver a dónde conduce.

[...]

La uniformización de los pagos

(*Financial Times* de 29/3. Editorial)

En el mejor de los casos, el pago de las facturas de la casa no es nada divertido. Pero la vida podría llegar a ser más soportable en un futuro no lejano para los residentes en la zona euro que tuvieran la suerte de tener una vivienda donde pasar las vacaciones en otro país de la misma área.

El Consejo Europeo de Pagos, que representa a la banca de la UE, ha acordado tener a punto y poder disponer a partir de enero de 2008 de una infraestructura que permita facilitar a los individuos y a las empresas realizar pagos y recibirlos. Todo dentro del área de moneda única.

Los pagos han sido descritos como el lubricante financiero que permite que la economía real funcione. Y aunque se han realizado progresos en el sentido de crear una zona con un sistema de pagos uniforme, en especial a través de una regulación que obligara a los bancos a cobrar el mismo precio por todas las transacciones —entre fronteras y en el interior de cada país—, el sistema ha seguido estando fragmentado. El resultado ha sido un nivel de servicio desigual, con unos pagos a través de las fronteras muy lentos y con la falta de instrumentos tales como el débito directo (*direct debit*) en el marco europeo.

Todo esto debería cambiar ahora.

[...]

Sin embargo, da pena pensar que la creación de un área con un sistema de pagos uniforme destinada a fortalecer el mercado único vaya de hecho a acentuar la división entre la zona euro y los países de la UE de fuera de dicha zona.

China, nuevo competidor en coches

(*The Wall Street Journal Europe* de 31/3)

Los fabricantes de coches europeos, que están teniendo que hacer frente a la competencia de marcas de bajo coste de Japón y de Corea, puede que a no tardar deban enfrentarse a otra amenaza: la de automóviles fabricados en China.

Un número creciente de importadores europeos están estudiando, en conjunción con los fabricantes chinos, la posibilidad de vender ya este año coches procedentes de China. He ahí la última señal de lo competitivo que es el segundo mercado mundial de coches —Europa— como resultado de la disminución de las barreras arancelarias. Los esfuerzos conjuntos de los productores chinos y los importadores europeos, aunque incipientes, subrayan el deseo de China de llegar a ser un importante exportador de automóviles. En realidad, estudios similares tienen lugar por lo que se refiere al mercado de Estados Unidos. Esa perspectiva preocupa desde hace tiempo a los fabricantes de coches occidentales, temerosos de las ventajas que reunirían las firmas chinas en forma de bajos costes de fabricación.

Si bien todavía no existe un mercado de coches chinos en Europa, lo cierto es que ya se empiezan a ver en Rusia, uno de los mercados de automóviles que más crece en Europa.

[...]

El WSJE, pesimista

(*The Wall Street Journal Europe* de 31/3)

Cuando los ejércitos se retiran, no siempre lo hacen ordenadamente. Lo mismo ocurre con los mercados financieros.

Por ahora, nada se ha roto en el mercado global de acciones. Pero existen crecientes señales de malestar (*discomfort*) y se oyen cada día más voces que anuncian malos tiempos para las bolsas de valores, aunque las acciones de Estados Unidos se cotizaban ayer tarde al alza en Nueva York.

Tras alcanzar un máximo el 7 de marzo, los mayores mercados de acciones mundiales han cedido entre un 1 y un 5 por 100, aproximadamente, hasta el martes (29/3), según Morgan Stanley. A lo largo de los mismos 22 días otras bolsas han presenciado movimientos del mismo orden.

“Las bolsas de valores están en mal estado (*bloated*) y son vulnerables”, ha dicho un conocido analista de una

firma de inversiones que pronostica tendencias del mercado, la cual recomienda "adoptar la mayor posición defensiva posible".

Las bolsas de todo el mundo se enfrentan a tres grandes amenazas: las subidas de los tipos de interés a corto plazo, inducidas por los bancos centrales; los alocados aumentos de los precios del petróleo y, finalmente, la satisfacción (*complacency*) de los inversores. La semana pasada, la Reserva Federal de Estados Unidos incrementó el tipo de interés para los préstamos a cortísimo plazo que los bancos se hacen entre sí, que pasó de 2,5 a 2,75 por 100. Esta fue la séptima subida desde junio. La Reserva Federal expresó en esta ocasión preocupación por la inflación, cosa que los economistas interpretan como el anuncio de unos tipos de interés más altos antes de lo que muchos inversores esperan.

Guste o no, la Reserva Federal es el banco central del mundo, el dólar la divisa universal y la economía norteamericana la mayor del planeta. También es el principal motor de crecimiento. Por consiguiente, las decisiones de la Reserva Federal tienen repercusiones en todo el mundo.

Un día antes de la última subida de los tipos en Norteamérica, el segundo gran protagonista de la política monetaria en el mundo, el Banco Central Europeo, repren- dió a los políticos europeos por haber dejado que se produjeran los grandes déficit fiscales de algunos países, lo que podría inducir al banco a responder con unos mayores tipos de interés, aunque es probable que cualquier decisión en este sentido se demore a causa del modestísimo crecimiento europeo.

[...]

¿Puede España sostener el éxito?

(Renwick McLean, en *Herald Tribune* de 1/4)

Desde muchos puntos de vista, estos son los mejores tiempos para España: la economía se ha estado expansionando durante una década; el nivel de vida ha mejorado; el desempleo se ha reducido y no pocos economistas pronostican un crecimiento sólido durante años.

Sin embargo, empiezan a aparecer sombras en el horizonte, sombras nada ambiguas que conducen a que tanto los economistas como el gobierno se pregunten si no ha llegado la hora de introducir reformas fundamentales en la economía del país.

Entre las amenazas cabe citar la reciente aparición de nuevos competidores extranjeros, principalmente de Europa del Este y de Asia, que atraen la inversión al mostrar que son capaces de fabricar los mismos productos que España —como automóviles y artículos electrodomésticos— pero a un coste menor.

Por otra parte, los miles de millones de euros que España ha estado recibiendo de la Unión Europea empezarán a faltar a partir de 2007.

Y lo que posiblemente es más preocupante, algunos economistas y empresarios parecen empezar a dudar de la solidez del desarrollo del país, el cual, aunque estadísticamente impresionante, se ha limitado a un cierto número de industrias que probablemente no representarán papeles fundamentales en una economía española plenamente modernizada.

"No es lo mismo desarrollarse mucho que desarrollarse bien", ha dicho un economista de International Financial Analysts. España ha crecido, pero no va bien».

Otros economistas estiman que España ha prestado atención sobretudo al crecimiento bruto y que ha descuidado los cambios estructurales y las medidas para promover la tecnología y otras industrias adelantadas, necesarias para sostener la economía una vez alcanzada la madurez plena.

"En el pasado, la política económica quedó en manos del autopiloto", dice el mismo economista antes citado. "Mientras la economía ha crecido, ha existido la tendencia a dejar de lado las reformas que pueden necesitarse. Como resultado, España parece y actúa como una economía adelantada, pero sin los atributos de una economía de alto rango".

[...]

Empréstito a 50 años

(*Le Monde (économique)* de 5/4)

Afortunadamente, el Estado francés estaba atento estos últimos días para animar el mercado de obligaciones del euro. En efecto, el 21 de febrero lanzaba Francia al mercado un empréstito a 50 años, que obtuvo un éxito considerable a pesar de la lejanía extraordinaria de su vencimiento. Tan lejano, éste, que no lo verá la actual generación, ni siquiera la siguiente, sino la que siga a ésta. Lo cierto es, sin embargo, que los inversores franceses, sin duda muy conservadores y dubitativos al valorar las posibles ventajas de la operación, se mostraron más bien reticentes a la hora de la suscripción, hasta el punto de que sólo el 12 por 100 de los bonos encontró como destino a ciudadanos o entidades de la misma Francia. Los más ávidos, esta vez, fueron los británicos, mucho más familiarizados con el largo plazo.

El éxito de la operación hizo que se recibieran órdenes de compra de hasta 20 m.m. de euros, cantidad muy superior a los 6 m.m. del empréstito.

[...]

La UE en busca de competitividad

(*Le Monde* de 8 d'abril)

Frente a las perspectivas de un débil crecimiento en la Unión Europea, la Comisión de Bruselas presentó el

6 de abril un proyecto de presupuesto en el que destacan las ayudas a la competitividad. La programación del gasto de la Unión, que representan un poco más del 1 por 100 de la riqueza producida por sus 25 miembros, se extiende a lo largo de 5 años, de 2007 a 2013. Al igual que en los presupuestos anteriores, las sumas mayores se destinan a la agricultura y el desarrollo rural (42,6 por 100), y a las ayudas regionales (36,4 por 100), pero los incrementos más importantes se producen, sobre todo (7,8 por 100), en las partidas correspondientes a la investigación, a la educación, así como a la formación profesional, a los transportes y a la energía. También aumentan los fondos destinados a la seguridad, a la justicia y a las libertades.

El comisario de comercio exterior, Peter Mendelson, anunció la puesta a punto de los mecanismos de alerta que permitan, si las circunstancias lo exigen, la adopción de medidas de salvaguarda frente a las importaciones de productos textiles procedentes de China. Dichas importaciones han ido en aumento, en Europa y Estados Unidos, a partir de la supresión del régimen de cupos por la Organización Mundial de Comercio.

En Francia, el gobierno, enfrentado con una tasa de paro del 10,1 por 100, se reunió hace un par de días para buscar la manera de incitar a las empresas a contratar mano de obra.

[...]

Perspectivas sombrías para Europa

(*The Economist* de 9 d'abril)

Los últimos datos sobre estimaciones de crecimiento en 2005 y 2006 en los principales países que publica mensualmente *The Economist* indican, para una selección de países, lo siguiente:

Peores perspectivas para Japón y la zona euro. Para ésta, la previsión anterior, que era de 1,6 por 100, pasa a ser del 1,5 para 2005, sin que varíe la correspondiente a 2006, que sigue siendo del 1,9 por 100.

Para Alemania, la reducción de las estimaciones conduce a modificar el 1,1 y el 1,6 por 100 anteriores, que se transforma en 0,9 por 100 para 2005 y el 1,5 para 2006.

Para Francia, el 1,9 por 100 previo cambia por un aumento del crecimiento del 2,0 por 100 en 2005.

Según *The Economist* las perspectivas también son mejores para España, para la que prevé un crecimiento del 2,7 por 100, algo superior al pronóstico anterior (2,6 por 100), quedando invariable el de 2006 (2,6 por 100).

Estados Unidos, finalmente, no experimenta variaciones: 3,7 por 100 para 2005 y 3,2 para 2006.

Sistema Financiero y Realidad Empresarial

LOS SISTEMAS BANCARIOS REGIONALES Y LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES: UNA VISIÓN CON DATOS A ESCALA EMPRESARIAL

Santiago Carbó Valverde
Francisco Rodríguez Fernández (*)

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años gran parte de las regiones españolas han mostrado un relativamente elevado dinamismo económico, manteniendo, en líneas generales, tasas sostenidas de crecimiento. El consumo privado y la inversión en el sector de la construcción han representado los dos factores fundamentales en los que ha residido la expansión de la producción y el empleo en estas regiones. La prolongación de este patrón de crecimiento ha encontrado un firme respaldo en los elevados ritmos de financiación al sector privado, impulsado por un prolongado mantenimiento de los tipos de interés en niveles históricamente reducidos. Por un lado, esta situación financiera ha propiciado una disminución del coste financiero de la deuda de las empresas españolas y un mayor acceso de las familias a la vivienda, acompañado de un creciente endeudamiento. Por otro lado, si bien estas bases de crecimiento parecen haberse mantenido sólidas durante los últimos años, existe un cierto consenso entre los analistas en afirmar que los elevados niveles de endeudamiento de los hogares y la previsible evolución al alza de los tipos de interés hacen difícilmente sostenible esta excesiva dependencia sobre el consumo privado y la actividad de construcción.

En este contexto de crecimiento económico, por lo tanto, la actividad financiera se convierte en un eje central al que debe prestarse una atención

especial. Asimismo, y a pesar de la existencia de evidentes condicionantes comunes, resulta conveniente analizar las diferencias existentes en la posición financiera de las regiones en este contexto de elevado endeudamiento, a pesar de la escasez de información pública disponible. Con este objetivo, este artículo ofrece, como viene siendo habitual desde FUNCAS en los últimos años, un análisis del balance financiero de las regiones españolas, empleando para ello la información que ofrece el Banco de España respecto a los créditos, los depósitos y las oficinas de las entidades bancarias en las comunidades autónomas españolas. Asimismo, como novedad, se incorpora un análisis de la posición financiera de las Pymes, tomando para ello datos a escala empresarial obtenidos a partir de la base de datos Amadeus. Con esta información, se tratará de aproximar la relación entre la evolución financiera de la región analizada (incluyendo el papel en la misma de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) y los rasgos básicos de la financiación de las empresas españolas de tamaño reducido y medio que actúan en esa región. El artículo se divide en cuatro apartados siguiendo a esta introducción. Así, en el segundo se analiza el balance financiero (relación entre créditos y depósitos) de las regiones españolas, con objeto de evaluar el alcance de la tendencia hacia el endeudamiento en cada uno de estos territorios. Los rasgos generales de los mercados bancarios regionales —con especial atención a las cuotas de mercado

de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— son analizados en el apartado tercero. Teniendo en cuenta algunos de los indicadores analizados respecto a la estructura de los mercados bancarios regionales, el apartado cuatro relaciona algunos de estos indicadores con el comportamiento financiero de las Pymes en las regiones españolas, a partir de datos obtenidos a escala empresarial. El objetivo es tratar de identificar, de forma preliminar, si existen similitudes entre regiones con una determinada estructura financiera y las pautas de financiación de sus empresas. El trabajo finaliza con el resumen de las principales conclusiones en el quinto apartado.

2. EVOLUCIÓN DE LOS CRÉDITOS Y LOS DEPÓSITOS BANCARIOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS: ENDEUDAMIENTO Y ESFUERZO FINANCIERO

La evolución del crédito y depósitos netos totales de las entidades de depósito españolas en las diferentes comunidades autónomas en los últimos años permite constatar un marcado apalancamiento en la mayor parte de estas regiones. Como muestra el cuadro 1, mientras que la ratio “créditos netos totales/depósitos netos totales” era de 1,09 para el

total nacional en 2000, en 2004 se elevaba ya a 1,24. En casi todas las comunidades autónomas, esta ratio ofrecía valores superiores a 1 (crédito superior a depósitos) en 2004, con la excepción de Castilla-La Mancha (0,90) y Navarra (0,99), donde parece existir un cierto equilibrio entre crédito concedido y depósitos captados por las entidades bancarias. Los mayores valores se observaron en Canarias (1,68), Baleares (1,67), Andalucía (1,48), Murcia (1,44), Cataluña y La Rioja (1,40), y la Comunidad Valenciana (1,41), lo que da una idea aproximada del elevado “endeudamiento relativo” de estas regiones.

Si se analizan los saldos netos (como diferencia entre créditos netos totales y depósitos netos totales) se constata el notable crecimiento del endeudamiento en relación a las cuentas de depósitos. El exceso de créditos sobre depósitos, para el conjunto de España, superó en 2004 los 183.000 millones de euros, habiéndose triplicado desde 2002 (61.074 millones de euros) y cuadruplicado desde 2000 (45.767 millones de euros). Este considerable crecimiento del endeudamiento en tan corto espacio temporal es particularmente intenso en regiones como Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid, agrupando entre estas regiones el 76 por 100 de este saldo financiero. Resulta significativo señalar el contraste en términos de saldo financiero neto entre la región que arroja un mayor

CUADRO 1
SALDO NETO DE LAS OPERACIONES BANCARIAS TÍPICAS (CRÉDITOS-DEPÓSITOS) EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2000, 2002, 2004)

	2000		2002		2004	
	Saldo neto (millones de euros)	Créditos/depósitos	Saldo neto (millones de euros)	Créditos/depósitos	Saldo neto (millones de euros)	Créditos/depósitos
Andalucía	14.373,68	1,27	21.856,57	1,33	40.372,59	1,48
Aragón	-1073,09	0,93	-430,03	0,98	2.824,87	1,12
Asturias	-628,18	0,94	-41,25	1,00	1.323,11	1,09
Baleares	3.010,14	1,29	5.763,08	1,48	9.552,51	1,67
Canarias	4.142,40	1,30	6.814,53	1,43	12.899,06	1,68
Cantabria	348,65	1,06	632,30	1,10	2.076,09	1,28
Castilla y León	-6.607,21	0,79	-9528,35	0,76	2.205,53	1,09
Castilla-La Mancha	-2.501,31	0,85	-1.469,26	0,93	-4.456,91	0,90
Cataluña	17.336,07	1,19	25.096,36	1,24	53.517,20	1,40
Comunidad Valenciana	12.591,25	1,31	18.394,16	1,38	26.426,90	1,41
Extremadura	-876,86	0,90	-603,11	0,94	926,44	1,08
Galicia	-3.405,24	0,87	-1.661,35	0,94	1.688,70	1,05
La Rioja	249,40	1,07	827,47	1,20	1.967,90	1,40
Comunidad de Madrid	11.666,91	1,09	-5.284,03	0,97	19.735,06	1,10
Región de Murcia	2.340,40	1,23	3.544,07	1,28	7.193,25	1,44
Com. Foral de Navarra	-1.424,69	0,85	-690,21	0,94	-80,98	0,99
País Vasco	-3.664,71	0,91	-1.049,87	0,98	4.586,98	1,10
Ceuta y Melilla	-129,48	0,86	4,98	1,00	250,83	1,21
Total Nacional	45.767,05	1,09	61.074,72	1,10	183.009,12	1,24

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

valor de apalancamiento financiero en términos absolutos —Cataluña con 53.517 millones de euros— y la región que presenta la mayor posición neta ahorradora —Castilla-La Mancha con -4.456 millones de euros—. Asimismo, resulta significativo que mientras que en 2002 eran ocho las Comunidades Autónomas que presentaron un saldo negativo (ahorrador) neto (Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia, Madrid, Navarra y País Vasco), tan sólo Castilla-La Mancha y Navarra han mantenido esta posición en 2004.

Los contrastes territoriales mostrados permiten, al menos, señalar tres conclusiones de interés. En primer lugar, la tendencia hacia el apalancamiento financiero, aún siendo generalizada, parece manifestarse de forma más intensa en las regiones correspondientes al Arco Mediterráneo, donde el esfuerzo inversor, sobre todo residencial, ha sido más intenso en los últimos años. Por otro lado, estos datos indican que las entidades bancarias españolas han mostrado una gran eficiencia en la gestión de sus recursos, a pesar del contraste entre los ritmos de captación de liquidez procedente de los depósitos y la elevada demanda de crédito, principalmente de naturaleza hipotecaria. En particular, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito han podido atender la creciente demanda de crédito acudiendo a otros recursos de liquidez como las cesiones temporales de activos, el mercado interbancario y, sobre todo, la titulización de créditos y la financiación procedente del sector exterior. En tercer lugar, y a pesar de las limitaciones lógicas que impone la interpretación de datos de naturaleza tan agregada, las diferencias interregionales en la captación y generación de recursos financieros sugieren que los flujos de capitales interregionales (desde las regiones ahorradoras netas a las inversoras netas) han sido especialmente intensos en los últimos años. En cualquier caso, dado que el conjunto de España y la mayor parte de las regiones presentan ya una posición neta deudora, el papel de financiación procedente del sector exterior ha debido ser determinante para mantener esta intensa demanda de financiación.

3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS MERCADOS BANCARIOS REGIONALES

La relevancia adquirida por los mercados financieros como elementos dinamizadores de la actividad económica encuentra, en gran medida, su razón de ser en los mercados regionales. Las propias diferencias señaladas en la posición bancaria

netas de las comunidades autónomas españolas son tanto un síntoma de la existencia de importantes contrastes territoriales en la demanda de financiación e inversión productiva, como un reflejo de la existencia de mercados bancarios regionales con rasgos heterogéneos. La localización de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en las distintas regiones españolas responde a la existencia de estrategias competitivas distintas. De este modo, algunas entidades tienen un marcado carácter territorial y su negocio presenta un cierto sesgo hacia la especialización en actividades tradicionales de intermediación (como es el caso de la mayoría de las cajas y las cooperativas). Otras instituciones (principalmente los bancos) presentan un perfil de negocio más diversificado, una mayor orientación a los mercados mayoristas y una estrategia más marcada de localización multimercado, sin especializarse territorialmente. Estas estrategias permiten, en primer lugar, explotar en diferentes condiciones las posibles ventajas derivadas de los flujos internos de capital, en la medida en que una entidad financiera puede trasladar recursos captados de unos territorios a otros donde se localice, logrando una mayor eficacia en su gestión de tesorería. En segundo lugar, permite también que algunas entidades exploten en mayor medida las ventajas informativas y las relaciones de confianza derivadas de la especialización de negocio y de la vinculación regional. En tercer lugar, en la medida en que las entidades puedan establecer redes de cooperación (más frecuente en el caso de cajas y cooperativas) podrán lograr un mayor aprovechamiento del componente tecnológico (compartiendo recursos y/o servicios de distribución como los cajeros automáticos) reduciendo los costes de forma significativa y manteniendo su imagen de marca y sus rasgos distintivos a escala territorial. Teniendo en cuenta todo el potencial de heterogeneidad interregional en la configuración de los sistemas bancarios, la incidencia de estas estrategias sobre la financiación de los hogares y empresas en las distintas regiones dependerá, en gran medida, de la presencia relativa de los distintos grupos institucionales (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito). En este sentido, en este apartado se relacionan algunas de los rasgos generales de los mercados bancarios regionales en España y se muestra la participación relativa de los distintos grupos de entidades en cada región a partir de su cuota de mercado en créditos y depósitos.

En el cuadro 2 se muestran algunos indicadores básicos contruidos a partir de la información pública disponible con objeto de aproximar la

CUADRO 2
ALGUNAS RATIOS DE LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN BANCARIA EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2004)

	CRÉDITOS (PORCENTAJE/ TOTAL NACIONAL)	DEPÓSITOS (PORCENTAJE/ TOTAL NACIONAL)	CRÉDITOS/ HABITANTE (MILES DE EUROS)	DEPÓSITOS/ HABITANTE (MILES DE EUROS)	POBLACIÓN/ OFICINA	CRÉDITOS/ OFICINA (MILES DE EUROS)	DEPÓSITOS/ OFICINA (MILES DE EUROS)
Andalucía	13,43	11,32	16,3	11,0	1.288	20.994	14.230
Aragón	2,77	3,07	20,7	18,5	751	15.562	13.865
Asturias	1,64	1,87	14,3	13,0	1.227	17.523	16.011
Baleares	2,55	1,90	24,9	14,9	843	21.008	12.577
Canarias	3,41	2,52	16,6	9,9	1.639	27.232	16.197
Cantabria	1,00	0,97	16,9	13,2	1.203	20.334	15.830
Castilla y León	2,83	3,23	14,3	13,1	1.395	23.418	25.911
Castilla-La Mancha	4,49	6,17	16,8	18,6	640	9.139	8.376
Cataluña	20,04	17,80	27,5	19,6	917	25.180	17.975
Comunidad Valenciana	9,74	8,59	20,0	14,2	1.061	21.219	15.049
Extremadura	1,38	1,60	12,0	11,1	930	11.166	10.365
Galicia	3,90	4,63	13,2	12,6	1.152	15.264	14.556
La Rioja	0,74	0,66	23,5	16,8	672	15.757	11.254
Comunidad de Madrid	22,38	25,21	36,0	32,6	1.164	41.875	37.919
Región de Murcia	2,51	2,17	18,1	12,6	1.125	20.377	14.127
Com. Foral de Navarra	1,38	1,73	22,0	22,2	855	18.837	18.955
País Vasco	5,64	6,41	24,9	22,7	1.228	30.555	27.893
Ceuta y Melilla	0,15	0,16	10,0	8,2	3.397	33.938	27.966
Total Nacional	100,00	100,00	21,6	17,4	1.074	23.199	18.650

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

estructura de los mercados bancarios regionales en 2004. En primer lugar se muestra el porcentaje sobre el total nacional que representan los créditos y depósitos de las distintas regiones. Resulta destacable que tan solo cuatro regiones —Madrid (22,38 por 100), Cataluña (20,04 por 100), Andalucía (13,43 por 100) y Comunidad Valenciana (9,74 por 100)— agrupen más del 65 por 100 del crédito total bancario concedido en 2004. De forma similar, entre estas mismas cuatro regiones —Madrid (25,21 por 100), Cataluña (17,80 por 100), Andalucía (11,32 por 100) y Comunidad Valenciana (8,59 por 100)— se concentra más del 62 por 100 de los depósitos bancarios totales.

El análisis de la ratio “créditos/habitante” indica la existencia de diferencias notables en el recurso al crédito entre las regiones españolas. En particular, el crédito por habitante es especialmente elevado en algunas regiones como Madrid (35.900 euros) o Cataluña (27.400 euros), contrastando con otros territorios autonómicos como Ceuta y Melilla (10.000 euros), Extremadura (12.000 euros) o Galicia (13.200 euros). De forma similar, si se observa el volumen de depósitos por habitante, estas diferencias se mantienen, existiendo una elevada correlación con el recurso al crédito. De este modo, mientras que en Madrid la cuantía de los depósitos per cápita es de 32.600 euros y en el País Vasco y

Navarra se encuentra en torno a los 22.000 euros, en otras regiones presenta valores significativamente más reducidos, como en el caso de Ceuta y Melilla (8.200 euros), Canarias (9.900 euros) o Extremadura (11.100 euros). La correlación existente entre la concesión y captación de recursos financieros por habitante da una idea de las diferencias existentes en la intensidad de la actividad bancaria entre las regiones españolas existiendo una elevada correlación entre las regiones que habitualmente presentan los mayores niveles de renta y aquellas donde parece existir un mayor dinamismo financiero en términos per cápita.

Las condiciones de servicio pueden también aproximarse de forma general a partir de la información mostrada en el cuadro 2. En primer lugar, el nivel de cobertura del servicio bancario en términos de población se aproxima a partir de la ratio “Población/oficina”. En el conjunto del territorio español, existía una oficina bancaria por cada 1.074 habitantes en 2004. En valores superiores a esta media se encuentran, entre otros, territorios como Ceuta y Melilla (3.397 hab./oficina), Canarias (1.639 hab./oficina), Castilla y León (1.395 hab./oficina) o Andalucía (1.288 hab./oficina). En contraste, por debajo de la media nacional se encuentran, entre otras, de forma destacada, Castilla-La Mancha (640 hab./oficina), La Rioja

(672 hab./oficina) o Aragón (751 hab./oficina). Las diferencias existentes en el nivel de servicio pueden explicarse tanto por razones de índole demográfica (existencia de aglomeraciones urbanas o baja densidad poblacional) como por las estrategias que han seguido los distintos tipos de entidades bancarias en cuanto a la apertura de oficinas (expansiva en el caso de cajas y cooperativas y de reducción en el caso de los bancos). Las diferencias en el nivel de servicio y la productividad se manifiestan, asimismo, en el negocio captado por oficina. Cada sucursal bancaria proporcionó un promedio de 23,2 millones de euros de crédito en España. Por encima de esta media destacan Madrid (41,9 millones de euros/oficina), Ceuta y Melilla (33,9 millones de euros/oficina), País Vasco (30,5 millones de euros/oficina) y Canarias (27,2 millones de euros/oficina). Sin embargo, significativamente por debajo se encuentran Castilla-La Mancha (9,1 millones de euros/oficina), Extremadura (11,1 millones de euros/oficina), Galicia (15.264 millones de euros/oficina), Aragón (15.562 millones de euros/oficina) o La Rioja (15.757 millones de euros/oficina). Estas sustanciales diferencias se mantienen, igualmente, en el caso de los depósitos por oficina, que en el conjunto del territorio español ascendieron a 18,6 millones de euros. En niveles de captación de depósitos por oficina notablemente superiores a este promedio se encontraba Madrid (37,9 millones de euros/oficina), Ceuta y Melilla (27,9 millones de euros por oficina), País Vasco (27,8 millones de euros/oficina) y Castilla y León (25,9 millones de euros/oficina). Sin embargo, por debajo del promedio nacional destacan los casos de Castilla-La Mancha (8,3 millones de euros/oficina), La Rioja (11,2 millones de euros por oficina), Baleares (12,5 millones de euros/oficina) o Aragón (13,8 millones de euros/oficina). Estas ratios sugieren la existencia de una cierta heterogeneidad en la productividad de la infraestructura física bancaria en las regiones españolas si bien gran parte de estas diferencias se explican, asimismo, por la propia estructura poblacional y la voluntad de algunas entidades (como cajas de ahorros y cooperativas de crédito) de acercar el negocio bancario a los núcleos rurales y otras áreas de población frecuentemente desatendidas.

En lo que se refiere a la presencia relativa de los distintos grupos de entidades financieras, la estructura de los mercados bancarios regionales ha sufrido un intenso proceso de transformación en las últimas dos décadas, a partir de la liberalización para la apertura de oficinas de las cajas de

ahorros fuera de sus territorios de origen en 1989. Las estrategias competitivas en estos años han sido muy distintas dependiendo del grupo institucional analizado y han dado lugar a una transformación completa de la estructura de los mercados bancarios en las regiones españolas. Con carácter general, la nota predominante ha sido una importante ganancia de cuota de mercado en las actividades de intermediación típicas de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito en detrimento de los bancos.

El cuadro 3 muestra la evolución reciente (para 2000, 2002 y 2004) de la cuota de mercado de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en el mercado de créditos para las distintas comunidades autónomas españolas. En este corto periplo, las cajas de ahorros han ganado, en el conjunto del territorio nacional, más de cuatro puntos porcentuales de cuota de mercado, pasando del 43,21 por 100 en 2000 al 47,59 por 100 en 2004 y convirtiéndose así en las entidades líderes en este segmento de negocio. De forma similar, las cooperativas de crédito han aumentado su cuota del 4,77 al 5,35 por 100 en el mismo período. En contraste, los bancos han cedido cinco puntos porcentuales de cuota de mercado (del 52,02 al 47,06 por 100). Estas tendencias se ratifican en la mayor parte de regiones españolas. El liderazgo de las cajas en los mercados crediticios es especialmente significativo en regiones como Castilla y León (56,08 por 100), La Rioja (55,95 por 100), Cantabria (55,48 por 100), Aragón (55,48 por 100), Castilla-La Mancha (54,31 por 100), Murcia (54,26 por 100) y Cataluña (54,03 por 100). En el caso de las cooperativas de crédito, estas entidades son especialmente representativas en los mercados de crédito de Navarra (23,90 por 100), País Vasco (13,12 por 100), Castilla y León (11,65 por 100), Murcia (10,61 por 100) y Aragón (10,05 por 100). Sin embargo, los bancos sólo mantienen cuotas de mercado por encima del 50 por 100 en Madrid (59,80 por 100), como centro financiero, así como en Canarias (55,29 por 100) y Galicia (51,82 por 100) y, en todos estos casos, su cuota se ha reducido a lo largo del tiempo.

El análisis de las cuotas de mercado en depósitos (cuadro 4) ratifica la consolidación de las cajas de ahorros como líderes en el negocio de intermediación tradicional. En este segmento, las cajas ya gozaban de más del 50 por 100 de cuota en 2000, ocupando ya en 2004 el 55,07 por 100 del mercado nacional. Las cooperativas, por otro lado, aumentan lenta pero paulatinamente su representatividad

CUADRO 3
CUOTA DE MERCADO EN CRÉDITOS EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2000, 2002, 2004)
 En porcentaje

	2000			2002			2004		
	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas
Andalucía	46,02	44,45	9,53	43,35	46,78	9,87	43,37	47,10	9,53
Aragón	38,38	51,88	9,74	34,28	55,07	10,65	34,47	55,48	10,05
Asturias.....	55,34	37,64	7,02	55,61	36,74	7,65	50,58	40,46	8,96
Baleares	52,66	46,53	0,81	49,78	49,27	0,95	49,46	49,65	0,89
Canarias	60,94	35,20	3,86	57,48	38,51	4,01	55,29	41,05	3,66
Cantabria.....	53,67	45,35	0,98	47,72	51,44	1,14	43,19	55,48	1,34
Castilla y León.....	41,36	52,02	6,62	38,52	53,48	8,00	32,27	56,08	11,65
Castilla-La Mancha.....	35,03	51,85	13,12	32,41	55,05	12,54	37,32	54,31	8,38
Cataluña	47,48	51,74	0,78	45,41	53,61	0,98	44,93	54,03	1,04
Comunidad Valenciana.....	45,15	45,89	8,98	42,93	47,98	9,09	43,55	47,29	9,16
Extremadura.....	47,92	46,64	5,44	43,00	51,64	5,36	41,07	52,95	5,98
Galicia	56,10	43,51	0,39	53,85	45,69	0,43	51,82	47,63	0,55
La Rioja.....	42,58	52,15	5,27	37,86	54,46	7,68	35,85	55,95	8,21
Comunidad de Madrid.....	67,31	32,31	0,38	64,68	34,75	0,57	59,80	39,45	0,75
Región de Murcia.....	43,42	49,63	6,95	37,31	53,28	9,41	35,13	54,26	10,61
Com. Foral de Navarra.....	30,63	45,73	23,64	30,87	45,55	23,58	29,12	46,98	23,90
País Vasco	49,75	39,01	11,24	46,52	41,12	12,36	43,15	43,73	13,12
Ceuta y Melilla.....	55,72	40,30	3,98	50,87	43,55	5,58	51,62	44,40	3,98
Total Nacional	52,02	43,21	4,77	49,23	45,56	5,21	47,06	47,59	5,35

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

CUADRO 4
CUOTA DE MERCADO EN DEPÓSITOS EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2000, 2002, 2004)
 En porcentaje

	2000			2002			2004		
	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas
Andalucía	33,46	53,72	12,82	30,15	56,32	13,53	28,37	57,84	13,79
Aragón	25,67	62,86	11,47	22,52	66,43	11,05	18,47	69,68	11,85
Asturias.....	49,58	42,14	8,28	46,28	44,51	9,21	41,65	48,26	10,09
Baleares	39,81	59,17	1,02	35,35	63,19	1,46	35,35	63,05	1,60
Canarias	50,77	44,05	5,18	44,23	49,86	5,91	39,79	53,86	6,36
Cantabria.....	44,94	54,49	0,57	42,56	56,76	0,68	41,36	57,80	0,85
Castilla y León.....	32,80	60,84	6,36	27,49	65,97	6,54	22,64	61,98	15,38
Castilla-La Mancha.....	28,25	55,91	15,84	25,68	58,97	15,35	25,56	67,39	7,05
Cataluña	29,38	69,43	1,19	28,44	70,19	1,37	25,86	72,90	1,24
Comunidad Valenciana.....	36,21	49,79	14,00	33,47	51,98	14,55	29,35	57,06	13,59
Extremadura.....	40,98	53,13	5,89	35,22	57,94	6,84	30,85	61,45	7,69
Galicia	47,52	51,90	0,58	43,47	55,81	0,72	40,37	58,90	0,73
La Rioja.....	34,19	59,83	5,98	30,87	60,26	8,87	25,71	64,51	9,78
Comunidad de Madrid.....	69,13	30,43	0,44	71,68	27,81	0,51	66,80	32,47	0,72
Región de Murcia.....	26,37	63,10	10,53	24,26	63,08	12,66	22,74	63,90	13,36
Com. Foral de Navarra.....	24,47	55,41	20,12	20,32	57,72	21,96	18,32	60,74	20,94
País Vasco	34,80	50,94	14,26	29,83	54,43	15,74	27,55	54,54	17,91
Ceuta y Melilla.....	49,18	46,88	3,94	48,70	47,03	4,27	46,67	48,77	4,56
Total Nacional	42,97	50,81	6,22	42,34	51,25	6,41	38,09	55,07	6,84

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

en el mercado de depósitos, pasando su cuota de 6,22 por 100 en 2000 a 6,84 por 100 en 2004. Los bancos, sin embargo, han reducido su captación de depósitos en términos relativos, pasando su cuota del 42,97 al 38,09 por 100 durante el mismo período. Por regiones, la cuota de mercado en depósitos de las cajas resulta especialmente elevada en Cataluña (72,90 por 100), Aragón (69,68 por 100) y Castilla-La Mancha (67,39 por 100) y se encuentra, asimismo, en valores superiores al 60 por 100 en las comunidades autónomas de Baleares, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Murcia y Navarra. Los bancos, sin embargo, tan solo mantienen una cuota de mercado en depósitos superior al 50 por 100 en Madrid (66,80 por 100), presentando, asimismo, una representatividad elevada en regiones como Ceuta y Melilla (46,67 por 100), Asturias (41,65 por 100), Cantabria (41,36 por 100) y Galicia (40,37 por 100). En el caso de cooperativas de crédito, su participación en el mercado de depósitos es especialmente alta en Navarra (20,94 por 100), País Vasco (17,91 por 100), Andalucía (13,79 por 100) y la Comunidad Valenciana (13,59 por 100).

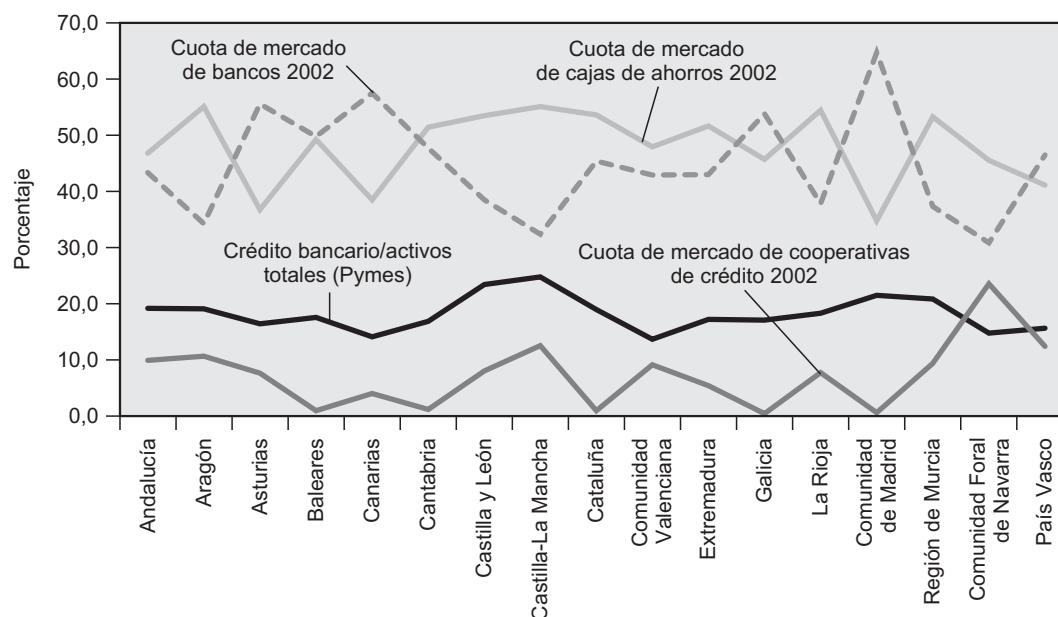
La evolución de las cuotas de mercado en créditos y depósitos pone de manifiesto el dispar éxito que han tenido las estrategias desarrolladas por las distintas entidades de depósito en la captación de recursos. De este modo, la apuesta de cajas y cooperativas de crédito por la llamada “banca relacional” —fomentando el seguimiento y las relaciones a largo plazo con la clientela— y la estrecha vinculación al territorio donde actúan les ha reportado no pocos beneficios en términos de cuota de mercado. La banca comercial, sin embargo, ha dirigido sus esfuerzos hacia una mayor diversificación de la actividad y hacia los mercados foráneos y tan sólo recientemente —ante el sustancial incremento de la demanda de financiación de hogares y empresas— parece haber reaccionado, en alguna medida, al imparable envite de las cajas y las cooperativas en estos mercados. Desde la perspectiva de los hogares, la existencia de entidades especializadas con una red de servicio territorialmente amplia ha posibilitado la satisfacción de la demanda financiera cuya finalidad más evidente ha sido la adquisición de vivienda, particularmente en las regiones donde cajas y cooperativas han gozado de un protagonismo especial. Sin embargo, la relación entre la estructura de los mercados bancarios regionales y la financiación empresarial en España constituye una incógnita irresuelta debido, en gran parte, a la escasa disponibilidad de datos.

4. ESTRUCTURA FINANCIERA REGIONAL Y FINANCIACIÓN DE LAS PYMES: ALGUNA EVIDENCIA GRÁFICA A ESCALA EMPRESARIAL

Con objeto de arrojar algo de luz sobre la relación entre la estructura de los mercados bancarios regionales y las condiciones de financiación de las Pymes, en el presente apartado se emplea información a escala empresarial obtenida a partir de la base de datos Amadeus de *Bureau van Dijk*, empleando una muestra de 30.897 empresas que actuaban en las distintas regiones españolas (1) entre 1994 y 2002. Si bien resulta excesivamente ambicioso para los objetivos de este trabajo clarificar cómo la estructura de los mercados bancarios incide sobre la financiación empresarial, se trata, al menos, de ofrecer una primera evidencia gráfica de algunas relaciones de interés. Para ello, se ha calculado, en cada una de las regiones, el promedio para el período 1994-2002 de dos variables financieras de referencia: la ratio “crédito bancario/activos totales” y la ratio “crédito comercial/activos totales”. Con estas variables se analiza la disponibilidad de crédito bancario para las Pymes de las distintas regiones españolas en relación a una alternativa de financiación tan común como más cara, el crédito comercial que se otorga entre las propias empresas. Para relacionar estas variables con las medidas de estructura bancaria regional de los apartados anteriores, se emplea la cuota de mercado en créditos del año 2002. Asimismo, empleando los datos de balance de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito ofrecidos por AEB, CECA y UNACC, se ha calculado el índice de Herfindahl-Hirschman de concentración (HHI) en el mercado de créditos (2), expresando su escala entre 0 y 100 a efectos comparativos. Por último, se ofrecen algunas ratios de *performance* empresarial —tasa de crecimiento de las ventas, rentabilidad económica e ineficiencia— con objeto de aproximar las diferencias en estos parámetros de las Pymes de las distintas regiones.

En el gráfico 1 se muestra la relación entre la ratio “créditos/activos totales” y la cuota de mercado en créditos de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. El porcentaje de crédito sobre activos totales arroja un promedio para España del 18,49 por 100. El gráfico muestra que solamente en el caso de las cajas se observa la existencia de una positiva correlación entre su cuota de mercado y las regiones que presentan los mayores valores de la ratio “créditos/activos totales”. Se trata de una evidencia preliminar a favor de la hipótesis de que una mayor presencia de las cajas viene acompañada de

GRÁFICO 1
FINANCIACIÓN A LAS PYMES Y CUOTA DE MERCADO EN CRÉDITOS
DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS
 Ratio "Créditos/activos/totales" como promedio 1994-2002



Fuente: Banco de España y elaboración propia a partir de la base de datos Amadeus.

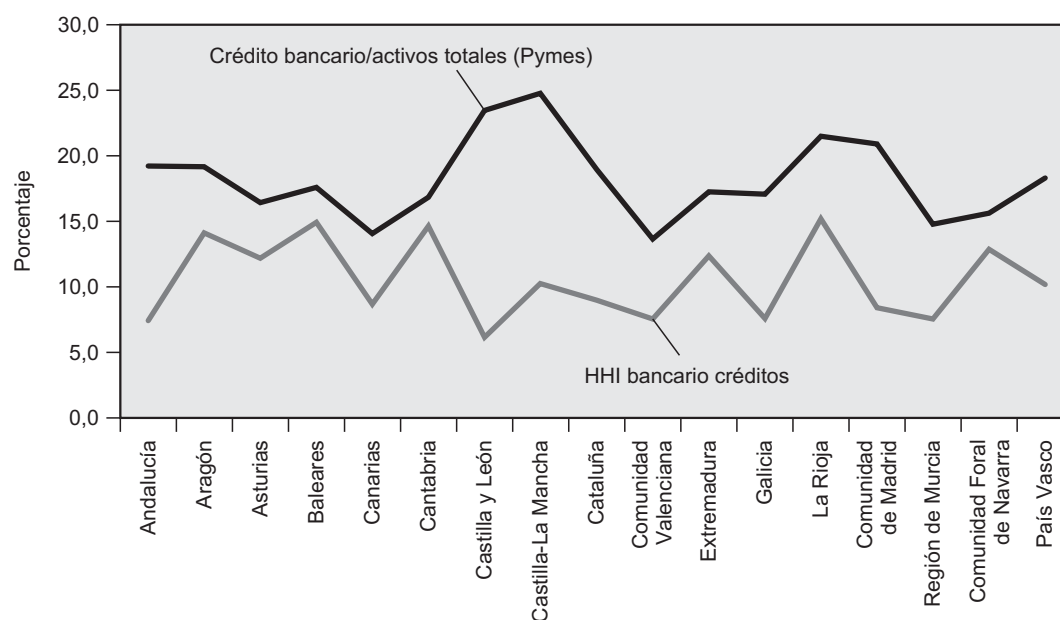
un aumento del crédito a empresas, lo que podría mitigar las restricciones financieras de las empresas de dimensión media y reducida en algunos territorios. La ratio "créditos bancarios/activos totales" expresa, asimismo, el grado de dependencia financiera de las Pymes respecto a las entidades bancarias, encontrando los porcentajes más elevados en regiones como Andalucía, Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Murcia y Madrid, todas ellas con porcentajes superiores al 19 por 100.

En relación a la disponibilidad (y dependencia) de recursos financieros para las Pymes, existe una hipótesis relativa a la concentración que sostiene que, paradójicamente a lo que podría esperarse, un mayor nivel de concentración supondría una mayor disponibilidad de recursos financieros para las Pymes (3). Este resultado se basa en el valor de la información que genera la "banca relacional", así como en las posibilidades que para las empresas *junior* y las Pymes ofrece la existencia de entidades especializadas (aun siendo las únicas) en algunos territorios. De forma preliminar, el gráfico 2 muestra la relación entre la ratio "crédito bancario/activos totales" de las Pymes y el nivel de concentración bancaria regional, medido a partir del índice

HHI. En este gráfico se observa la existencia de una correlación positiva entre el nivel de concentración bancaria regional y la ratio "crédito bancario/activos totales" que parece apoyar la hipótesis anteriormente mencionada. La excepción la constituyen las regiones de Andalucía, Castilla y León y el País Vasco, donde esta relación no parece guardar coherencia con el comportamiento expresado por el resto de territorios.

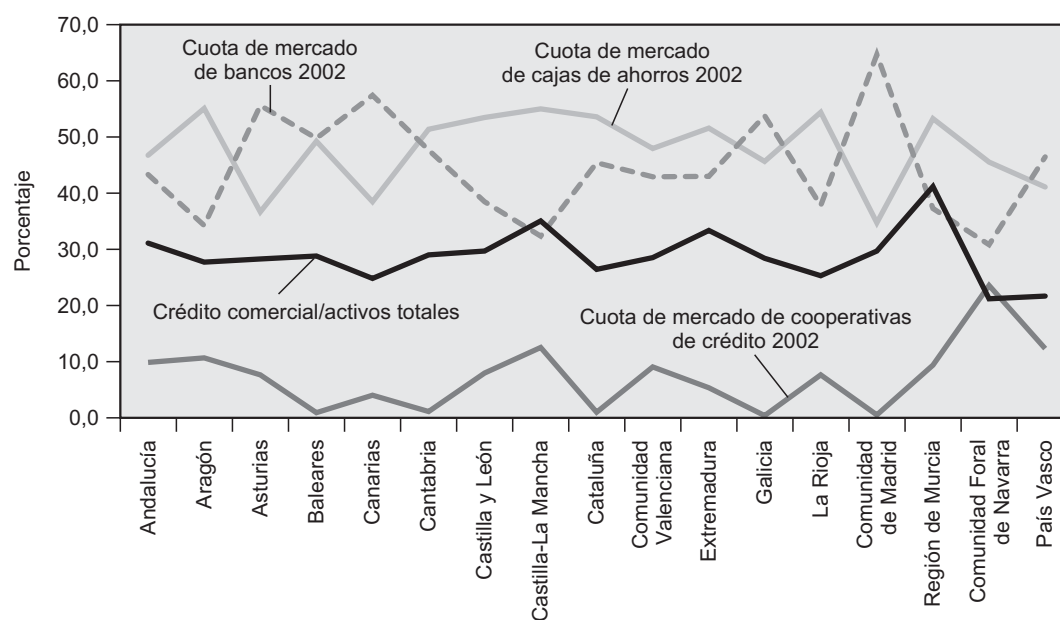
Sea cual fuere el grado de concentración, lo que sí parece plausible es que cuando las empresas de reducida dimensión afrontan restricciones en el acceso al crédito bancario, expresan una mayor dependencia de otras fuentes de financiación de mayor coste y, en particular, del crédito comercial entre empresas. Con objeto de analizar si la dependencia del crédito comercial guarda relación con la estructura del mercado bancario, en el gráfico 3 se relacionan las cuotas de mercado en créditos de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito con la ratio "crédito comercial/activos totales" de las Pymes. El gráfico no parece mostrar ninguna relación evidente entre la presencia relativa de uno u otro tipo de entidad bancaria en las regiones españolas y la dependencia del crédito comercial. En este

GRÁFICO 2
FINANCIACIÓN CREDITICIA A LAS PYMES Y CONCENTRACIÓN BANCARIA EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS
 Datos promedio 1994-2002



Fuente: Banco de España, AEB, CECA, UNACC y elaboración propia a partir de la base de datos Amadeus.

GRÁFICO 3
RECURSO AL CRÉDITO COMERCIAL Y CUOTAS DE MERCADO EN CRÉDITOS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS
 Ratio "Créditos comerciales/activos totales" como promedio 1994-2002



Fuente: Banco de España y elaboración propia a partir de la base de datos Amadeus.

sentido, los datos sugieren que la existencia de entidades especializadas, si bien resulta beneficiosa, no tiene por qué ser un mecanismo suficiente, por si solo, para eliminar las restricciones financieras a las que se enfrentan las Pymes. En este sentido, la ratio “crédito comercial/activos totales” presenta un valor medio de 27,27 por 100 para el total nacional, existiendo contrastes significativos entre regiones donde este cociente apenas sobrepasa en promedio el 20 por 100 —como Navarra y País Vasco— y otras donde supera el 30 por 100 —como Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura o Murcia.

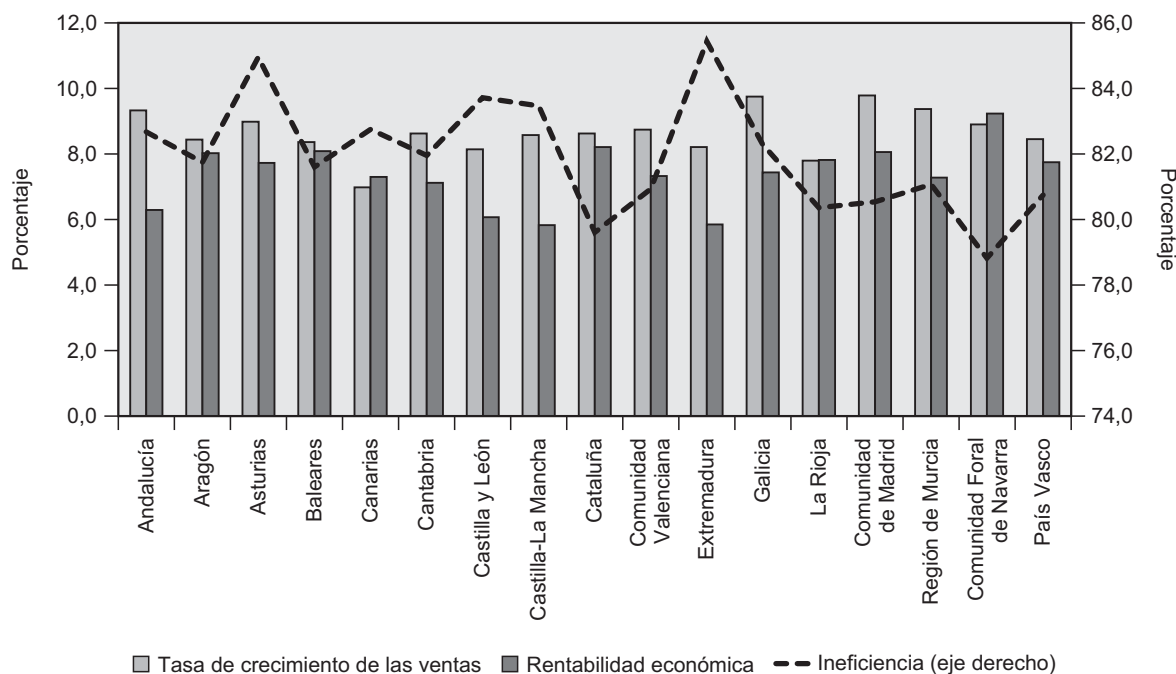
Por último, con objeto de proporcionar una idea de las diferencias en el resultado (*performance*) de las empresas españolas por regiones a partir de los datos muestrales, el gráfico 4 muestra la evolución de la tasa de crecimiento de las ventas —como indicador de disponibilidad de recursos financieros y de rendimiento de la actividad comercial—, la rentabilidad económica (sobre activos totales) y la ineficiencia operativa —medida a través de la ratio básica de “costes/ingresos”—. En lo que se refiere a la tasa de crecimiento de las ventas, la media española se sitúa en el 8,86 por 100. Entre

las regiones donde las Pymes parecen disfrutar de una mayor tasa de ventas se encuentran Madrid (9,79 por 100), Galicia (9,76 por 100), Murcia (9,38 por 100) y Andalucía (9,33 por 100), mientras que las menores tasas medias se observan en Canarias (6,98 por 100) y La Rioja (7,80 por 100). En lo que se refiere a la rentabilidad económica, el valor medio para España se sitúa en el 7,51 por 100. En este punto, los contrastes territoriales parecen guardar una cierta correlación con el nivel de actividad económica. En particular, las regiones donde las Pymes presentan mayores niveles medios de rentabilidad son Navarra (9,24 por 100), Cataluña (8,22 por 100), Madrid (8,06 por 100) y Baleares (8,03 por 100), mientras que los registros más reducidos se observan en Castilla-La Mancha (5,83 por 100) y Extremadura (5,86 por 100). Finalmente, en cuanto a la ineficiencia —medida a través de la ratio “costes/ingresos”, la media del total nacional es del 80,95 por 100—. Por su eficiencia destacan, en promedio, las Pymes de Navarra (78,82 por 100) y Cataluña (79,62 por 100), mientras que los mayores valores de este cociente se observan en Asturias, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura, donde superan el 83 por 100.

GRÁFICO 4

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFORMANCE DE LAS PYMES EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS

Datos promedio 1994-2002



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Amadeus.

5. CONCLUSIONES

En este artículo se estudia la evolución reciente de los mercados bancarios regionales en España. Por un lado, se analizan los principales indicadores que muestran las diferencias en los saldos y el nivel de apalancamiento financiero de las regiones, así como los niveles de servicio y productividad de sus sistemas bancarios. Por otro lado, se muestran, con carácter exploratorio, algunas relaciones de interés entre la estructura de los mercados bancarios (a partir de la cuota de mercado de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) en las comunidades autónomas españolas y algunas características de la financiación de las Pymes que operan en estos territorios. Para este último análisis se emplearon datos a escala empresarial de 30.897 Pymes españolas. De la información suministrada pueden desprenderse, al menos, tres conclusiones:

1. El nivel de endeudamiento crediticio de las regiones españolas ha alcanzado cotas sin precedentes en los últimos años, siendo el reducido coste de la financiación y la demanda de vivienda los dos factores explicativos fundamentales. En este sentido, las entidades bancarias españolas han resuelto con éxito el desfase entre la generación de recursos de liquidez y la satisfacción de la demanda crediticia, con un recurso creciente al sector exterior. Sin embargo, resulta conveniente reflexionar tanto sobre la sostenibilidad de la carga financiera a largo plazo, como sobre las significativas diferencias observadas entre los territorios analizados.

2. Las cajas de ahorros se han convertido en las entidades líderes en la concesión de créditos en los mercados regionales españoles y, junto con las cooperativas de crédito, han reducido de forma considerable la cuota de los bancos en el negocio de intermediación tradicional. A su vez, las cajas

han afianzado su liderazgo en el mercado de depósitos. En cualquier caso, a la luz de los datos, existen, asimismo, diferencias dignas de consideración en la presencia relativa de cada grupo institucional entre las distintas regiones. Dadas las diferencias en el nivel de servicio y las estrategias de negocio de estas entidades, estas diferencias en las cuotas de mercado de unos y otros grupos institucionales no parecen triviales a la hora de determinar las condiciones financieras a las que se enfrentan los hogares y las empresas.

3) Los datos a escala empresarial parecen apuntar que el acceso de las Pymes a la financiación bancaria es mayor en aquellas regiones donde las cajas de ahorros gozan de una mayor presencia relativa. Del mismo modo, los datos parecen ofrecer, al menos de forma preliminar, una cierta evidencia de correlación entre el nivel de concentración bancaria y el acceso a los recursos financieros de las Pymes, dado el papel que juegan las entidades financieras especializadas en aquellos territorios donde no se localizan otro tipo de entidades.

NOTAS

(*) Universidad de Granada y FUNCAS.

(1) La composición de la muestra es la siguiente: Andalucía: 1.820; Aragón: 1.820; Asturias: 905; Baleares: 781; Canarias: 259; Cantabria: 173; Castilla y León: 1.800; Castilla-La Mancha: 913; Cataluña: 8.767; Comunidad Valenciana: 3.640; Extremadura: 648; Galicia: 1.820; Madrid: 3.640; Murcia: 756; Navarra: 838; País Vasco: 1.820; Rioja: 497. La escasez de datos relativos a las regiones de Ceuta y Melilla no permite su incorporación en este análisis.

(2) El índice HHI se calcula como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de todos los bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito que operan en una determinada región.

(3) Esta hipótesis fue expresada inicialmente en: PETERSEN, M. y RAJAN, R. (1995): "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships", *Quarterly Journal of Economics*, 60, págs. 407-444.

CAPACIDAD INNOVADORA, REDES Y EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA EXPERIMENTAL: IMPLICACIONES PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y LAS POLÍTICAS REGIONALES

Luis Suárez-Villa (*)

1. INTRODUCCIÓN

La creciente importancia de las empresas fuertemente orientadas a la investigación, en las que la invención es un objetivo fundamental, plantea nuevos retos al desarrollo regional y a su política. Podemos referirnos a estas empresas como *empresas experimentales*, dado el acentuado énfasis que se presta a la invención e innovación, su alta dependencia de las redes externas, la fluida organización interna, sus necesidades multidisciplinarias y la importancia fundamental de mantener una alta producción de nuevos descubrimientos. Los mejores ejemplos de estas empresas los podemos encontrar en algunas de las actividades con mayor intensidad de investigación de nuestros días, como son la biotecnología, el diseño de software, la bioinformática, ingeniería genética, nanotecnología y biorrobótica.

La supervivencia de la mayoría de las empresas experimentales depende de lo que podríamos llamar su *capacidad innovadora*, o posibilidad de producir un alto número de nuevas invenciones o de incrementarlas. Originalmente la capacidad innovadora fue introducida como un indicador de producción de invenciones de nivel macro (ver el sitio web www.innovativecapacity.com y Suárez-Villa 1990, 1993, 1996, 1997, 2000, 2001a 2001b, 2002c; Suárez-Villa y Hasnath 1993). Pero, también puede aplicarse individualmente a empresas y redes de empresas para determinar su intensidad de investigación y capacidad tecnológica. En este sentido, el caso de las empresas experimentales parece muy adecuado, dada la gran importancia de la productividad inventiva y su resultado, la innovación.

En este sentido, las redes pueden jugar un importante papel en el desarrollo de la capacidad innovadora de la empresa. En muchas compañías experimentales, el establecimiento de relaciones en red con otras pueden proveer los recursos vitales nece-

sarios para presentar nuevas invenciones e innovaciones. Por ello se han hecho habituales las colaboraciones interempresas en sectores de investigación intensiva en los que están asentadas muchas de pequeño y mediano tamaño, con recursos propios limitados y fuertes presiones para sostener o incrementar el flujo de nuevos descubrimientos.

Este trabajo considerará la relación entre empresas experimentales, sus redes y capacidad innovadora, junto con sus implicaciones en el desarrollo regional y su política. En la sección siguiente se considerará la influencia de la capacidad innovadora de la empresa. El papel de colaboración en redes y su importancia para intensificar la capacidad innovadora de la empresa se analizará en una sección posterior. Se prestará una atención especial al caso de empresas experimentales en el sector de la biotecnología, considerando los factores que promueven la colaboración y sus efectos en la capacidad innovadora, juntamente con un resumen de algunas evidencias empíricas. En la sección final analizaremos la forma en la que la teoría y la política de desarrollo regional podrían considerar las empresas experimentales, su capacidad innovadora y las redes, dada su importancia para algunas áreas geográficas.

2. CAPACIDAD INNOVADORA EN REDES

El principal objetivo de desarrollar la capacidad innovadora de una empresa es llegar a descubrimientos que puedan generar innovaciones. Las redes apoyan este proceso permitiendo a las empresas conseguir ventajas no obtenibles por sus propios medios. Hay varias formas de conseguir que las redes fomenten el incremento de su capacidad innovadora. Todas ellas implican una colaboración basada en relaciones con otras empresas, en las que la confianza es de importancia fundamental.

2.1. Acceso a los recursos

Las relaciones en redes pueden proporcionar acceso a nuevos conocimientos y otros recursos intangibles necesarios para apoyar la capacidad innovadora de una empresa. Esto se cumple frecuentemente cuando empresas con diversidad de personal cualificado y especialistas forman parte de una red y colaboran uniendo sus recursos. Hay campos, como por ejemplo la biotecnología, bioinformática, diseño de software, robótica y nanotecnología, en los que es esencial contar con recursos humanos multidisciplinarios capaces y que difícilmente pueden encontrarse juntos en una sola empresa. Por lo tanto, la colaboración mediante redes puede ser vital para empresas de estos sectores, al ser a menudo la única forma en que pueden acceder a todo el personal cualificado necesario para inventar e innovar bajo consideraciones de coste-eficacia.

En el diseño de *software*, por ejemplo lingüistas, ingenieros informáticos, artistas gráficos y expertos en marketing colaboran frecuentemente con especialistas de *software* para conseguir nuevos productos (ver, por ejemplo, Clark y Edwards 1999; Tsang 2000). En biotecnología, a menudo deben reunirse biólogos, físicos, farmacólogos, ingenieros de *software* y químicos para definir los tipos de descubrimientos que constituyen la esencia de la capacidad innovadora de las empresas de biotecnología (ver Liebeskind y otros 1996; Robbins-Roth 2000; Orsenigo y otros 2001; Baldi y Brunak 2001). En robótica, a menudo se tiene que asociar personal específico de ingenieros mecánicos, zoólogos, ingenieros electricistas, especialistas ortopédicos e ingenieros de *software* para llegar a desarrollar nuevos sistemas o dispositivos (ver, por ejemplo, Taubes 2000; Menzel y D'Aluisio 2000; Webb y Consi 2001).

De forma similar, las redes facilitan el acceso a recursos tangibles, como la inversión de capital que se necesita para apoyar la capacidad innovadora. El desarrollo de la capacidad innovadora de una empresa con frecuencia requiere recursos financieros notables que, simplemente, no están disponibles en las instituciones financieras convencionales. En muchos sectores y actividades nuevos es corriente encontrar empresas con dificultades financieras. En biotecnología, por ejemplo, la capacidad financiera de las empresas es tal que aproximadamente un tercio de ellas generalmente tienen un capital disponible inferior al necesario para afrontar sus operaciones durante 12 meses (ver Suárez-

Villa y Walrod 2003). Para esas empresas, las redes son vitales para establecer contactos con socios potenciales que puedan facilitar los recursos financieros suficientes para emprender o continuar un proyecto de investigación.

Frecuentemente también se puede acceder mediante redes a recursos de otras empresas por medio de contrataciones externas o por acuerdos que puedan reforzar su capacidad innovadora posibilitando el ahorro de recursos internos que pueden reutilizarse en proyectos de investigación. Las actividades o tareas que son externalizadas permiten dedicar más recursos para investigar, siempre que las actividades contratadas se desarrollen con mayor eficacia por las empresas subcontratadas (ver, por ejemplo, Suárez-Villa y Fischer 1995; Suárez-Villa y Karlsson 1996; Suárez-Villa y Rama 1996; Suárez-Villa y Walrod 1997). En ese sentido, los recursos propios de las empresas pueden, por lo tanto, no solamente ser conservados y redistribuidos estratégicamente hacia la investigación, sino también incrementarse si el acuerdo de externalización genera valor añadido a un coste más bajo que el que tendría usando recursos propios.

A medida que la especialización de una empresa ahonda más en un sector o actividad, las redes resultan vitales para asegurar tales relaciones interempresas. Verdaderamente los acuerdos de externalización de servicios de muchas empresas se parecen hoy a una gran red o malla de conexiones, provocando un ahorro de recursos que muchas veces se traduce en un mayor apoyo material a la investigación. A menudo, la clave del éxito para empresas que están en el filo de la tecnología está en concentrarse en una actividad en la que puedan destacar, dejando que otras asuman las operaciones auxiliares. Muchas veces el desarrollo de una intensa capacidad innovadora puede depender de tales decisiones estratégicas. A medida que un nuevo sector tecnológico se desarrolla y profundiza en su especialización, las consideraciones estratégicas resaltan la importancia de establecer redes interempresas que aseguren la disponibilidad de los conocimientos técnicos necesarios para inventar e innovar.

La capacidad innovadora puede también intensificarse mediante la creación de *alianzas de investigación en red* (ver Suárez-Villa 2002, 1998). Tales alianzas pueden ser vitales para adquirir los recursos básicos necesarios para sostener cualquier programa relativo a invención e innovación. Por ejemplo, en biotecnología las alianzas estratégicas para

investigación se desarrollan comúnmente entre grandes empresas en sectores afines, como el farmacéutico, y empresas pequeñas, pero altamente innovadoras, de biotecnología. A menudo, las mayores empresas facilitan los recursos financieros que sus socios pequeños no tienen, mientras que éstos proveen a los más grandes de nuevos conocimientos y capacidades de investigación que no pueden afrontar por sí mismos. Cada vez más, estas alianzas se enmarcan en redes ya que los socios necesitan apoyar áreas como producción, marketing y distribución. De esta forma, las alianzas múltiples se están convirtiendo en una característica común de las alianzas de investigación en red que se están produciendo en campos como la biotecnología, diseño de *software*, industria farmacéutica, electrónica avanzada y nanotecnología.

Las redes a menudo aportan recursos para la puesta en marcha de nuevas empresas o sus invenciones. Muchas de éstas, en vanguardia de la investigación, carecen de recursos propios para subsistir o desarrollar, por sí solas, una gran capacidad innovadora, mientras que muchas veces, la única forma de poder acceder a unos recursos y equipos caros necesarios para desarrollar una capacidad innovadora, es formar parte de una red. En general, cuantos más recursos necesite una empresa de investigación, probablemente más tendrá que contar con los que otras le suministren. La creación de una empresa implica frecuentemente pequeñas ganancias y bajo crecimiento. Sin embargo, una vez alcanzado el "punto de inflexión" e iniciado un crecimiento rápido, la nueva empresa logra ese estado de desarrollo que puede dar muchos beneficios a sus socios de red. En biotecnología, por ejemplo, la creación de nuevas empresas supone a menudo la aportación del conocimiento técnico necesario para que los productos pasen las diversas y prolongadas pruebas clínicas necesarias para garantizar su aprobación. Sin esta ayuda, la mayoría de las empresas de biotecnología hoy existentes, probablemente no habrían pasado de su fase inicial.

2.2. Flexibilidad

Una importante característica de las redes es que, al incorporarse un miembro se produce una dilución de jerarquías y de obstáculos, estableciéndose además las correspondientes relaciones. Esto significa que empresas situadas en un alto nivel jerárquico tienen dificultades para impedir ciertas relaciones o control de accesos a los nuevos sectores o actividades. A menudo, de ello resulta

una mayor flexibilidad para las empresas que se incorporan, en cuanto a su capacidad de establecer relaciones de investigación que aumenten su capacidad innovadora.

Facilitar la incorporación de empresas a nuevas áreas de investigación y a sus mercados puede, por tanto, ser el resultado de una red interempresas en la que se atenúan jerarquías o posiciones dominantes. Empresas más antiguas, más grandes y mejor asentadas pueden encontrar erosionado su control sobre un determinado sector, debido a la aparición de nuevas empresas competidoras de mayor capacidad innovadora. Unas interacciones más abiertas y las propias transacciones, pueden también ayudar a expandir el tamaño de una red, incrementando así las oportunidades de iniciar y desarrollar nuevos proyectos de investigación y de seleccionar a los participantes. De esta forma, si estas relaciones conducen a nuevas invenciones e innovaciones, puede aumentarse la capacidad innovadora de las empresas implicadas.

La flexibilidad de las relaciones en red proporciona un apoyo a la capacidad innovadora que puede desembocar en acuerdos transitorios para solucionar un problema específico de investigación o propiciar colaboraciones más amplias. Un ejemplo de esto es, en primer lugar, el desarrollo de redes de "procesamiento distribuido" que implique a muchas empresas, con el objeto de disponer de una alta potencia de computación para proyectos de investigación que la requieran, como los de bioinformática y los de investigación sobre decodificación genética (ver Baldi y Brunak 2001; Waldrop 2002). En lugar de grandes gastos en superordenadores para realizar el análisis por medios propios, las empresas involucradas en tales redes aprovechan la infrautilizada capacidad de los ordenadores de la mayoría de los organismos para conectar muchos de estos ordenadores personales y conformar una red con una potencia de computación similar a la de los superordenadores. Los ejemplos de incremento de la capacidad innovadora mediante esta amplia variedad de colaboración son corrientes en biotecnología, en la que la colaboración puede aportar mucho del apoyo necesario a investigación, habiéndose contabilizado casos significativos (ver Forrest y Martín 1992; Liebeskind y otros 1996; Suárez-Villa y Walrod 2003).

Internamente, la gran flexibilidad conseguida mediante la red puede permitir a los participantes estructurar las operaciones de apoyo a su capacidad innovadora, de forma que pueden respon-

der con rapidez a condiciones cambiantes. En el diseño de *software*, por ejemplo, la colaboración abierta a través de redes ha permitido a los participantes trabajar en paralelo, creando nuevas aplicaciones que reducen el tiempo de realización de un nuevo diseño (ver Raymond 1999; Holtgrewe y Werle 2001; Moody 2001). Tal flexibilidad ha permitido a los innovadores liberarse del dominio de las mayores empresas de software, como Microsoft, aprovechando las oportunidades de investigación proporcionadas por las redes (ver, por ejemplo, Wayner 2000; Mustonen 2003).

Otro ejemplo de cómo la flexibilidad de la red interempresas puede aprovecharse para el apoyo a la capacidad innovadora lo tenemos en los sistemas industriales modulares (ver, por ejemplo, Sánchez y Mahoney 1996; Thomke y Reinertsen 1998; Schilling 2000). Su creciente importancia ha marcado un cambio de una integración vertical a otra de tipo horizontal esto es, apoyada por relaciones en red, en las que las empresas con altos niveles de capacidad innovadora tienden a la investigación. Los sistemas modulares se han hecho comunes en la industria electrónica, aunque también se han introducido en sectores tradicionales como el de fabricación de automóviles. Las redes que respaldan estos sistemas modulares permiten a algunas empresas concentrarse en la invención e innovación, subcontratando actividades de fabricación y otras. Uno de los mejores ejemplos del rápido crecimiento de compañías vinculadas a redes de sistemas modulares podemos encontrarlo en empresas como Solectron, un suministrador de servicios de ingeniería, incluyendo investigación, para la industria electrónica. En menos de doce años, Solectron creció desde una simple planta en Silicon Valley, a 50 establecimientos en tres continentes, mientras que multiplicó su personal e ingresos por 2000 y 8000, respectivamente (Sturgeon 2003). Otras empresas en el sector electrónico, como Flextronics, Sanmina/SCI y Jabil Circuit, también han experimentado un espectacular crecimiento al encontrar en la red un nicho que puede incrementar y sostener altos niveles de capacidad innovadora.

El aumento de flexibilidad por medio de redes para incrementar la capacidad innovadora puede también implicar la adquisición de empresas con altos niveles de capacidad innovadora. La empresa adquirente puede así internalizar un mayor nivel de capacidad innovadora recibiendo personal cualificado y recursos de empresas que podrían romper la línea de las nuevas tecnologías, al mismo

tiempo que reduce presiones competitivas. Esta estrategia se sigue en sectores en los que muchas pequeñas empresas, fuertemente innovadoras, pueden complementar o mantener la capacidad innovadora propia de la empresa compradora. Uno de los mejores ejemplos de esta estrategia de adquisición es la practicada por Cisco System al comprar pequeñas empresas con capacidades y patentes prometedoras antes de que crezcan demasiado o se vuelvan notables competidoras (ver, por ejemplo, Bunnell 2000).

2.3. Ventajas del efecto de escala

Las redes, según su escala, pueden generar crecientes rendimientos tanto para sí mismas como a las empresas participantes. Las ventajas y los recursos ganados en el caso de gran escala pueden usarse para incrementar y mantener un nivel innovador firme de la empresa. Pueden generarse incrementos sustanciales de los recursos de apoyo a la capacidad innovadora, cuando el aumento de escala de la red provoque una más amplia especialización para las empresas. De hecho, la especialización en un cierto tema a medida que la red se expande, puede ser una estrategia muy provechosa, según se ha mostrado en el primer ejemplo de empresas electrónicas involucradas en redes de sistemas modulares.

El valor de una red (como entidad) puede aumentar exponencialmente a medida que se expande debido al aumento de accesos o a la incorporación de nuevos miembros. En muchas redes dirigidas a investigación, cuanto mayor sea su extensión, mayor valor puede tener como depositaria de la capacidad innovadora colectiva de sus miembros. Este fenómeno, que contempla el aumento de valor con el número de accesos, es diametralmente opuesto a uno de los más fundamentales principios de economía. Ese principio, que ha llegado a ser parte virtual de todas las proposiciones y enseñanza del campo de la economía, es que el valor es el resultado de la escasez. En contraste, en muchas redes orientadas a la investigación, la abundancia de accesos (más que su escasez) produce realmente un mayor valor, tanto para la capacidad innovadora de la red como entidad como para sus miembros, empresas individuales.

El aumento de tamaño de la red repercute muchas veces en un crecimiento de las empresas implicadas. Es más, el nivel de crecimiento de la empresa es frecuentemente el resultado de relacio-

nes externas de colaboración desarrolladas mediante la red (ver Riccaboni y Pammolli 2002; Powell y otros 1999; Freeman 1991). Por tanto, la colaboración constituye un factor fundamental para el aumento de la red y es también un ingrediente muy importante para impulsar la capacidad innovadora tanto de las empresas como de la red. El aumento de la colaboración como factor de crecimiento de las redes y de sus empresas puede ser vital para la incorporación de nuevos participantes. Entonces la expansión resultante provoca una mayor especialización en muchas empresas y eventualmente a una más profunda división del trabajo dentro de la red.

Una dimensión mayor de una red puede incrementar las oportunidades de realizar fecundos cruces de ideas que pueden conducir a importantes descubrimientos por composición de la capacidad innovadora de algunos (o todos) los participantes. Esto es probablemente más relevante para investigaciones complejas, en las que deben ponerse en juego muchos recursos para tener ciertas oportunidades de conseguir nuevos descubrimientos. En biotecnología, por ejemplo, la investigación a menudo implica tareas en paralelo, en las que los investigadores de varios laboratorios de diferentes organizaciones o empresas de todo el mundo, prueban distintos enfoques y combinaciones para tratar de conseguir un nuevo descubrimiento. En tales proyectos se necesitan conocimientos técnicos complejos y especialistas de muchas disciplinas como farmacología, biología, genética, medicina, ingeniería de software y química, pertenecientes a varias empresas y de diversas procedencias culturales, étnicas y nacionales, que deben conectarse a la red para conseguir una masa crítica con suficiente capacidad innovadora. Las pruebas de homologación a menudo incrementan la complejidad de tales proyectos en los que el proceso de pruebas clínicas puede llegar a durar ocho años, requiriéndose una gran coordinación en las pruebas de evaluación para superar los obstáculos de tan largo camino. Aún así, es significativo que en la investigación biotecnológica, solo uno de cada 10.000 potenciales nuevos medicamentos probados consigue la aprobación de homologación, lo que es quizás el peor balance de éxitos para un nuevo producto en cualquier actividad económica existente (ver Suárez-Villa y Walrod 2003). En tales casos, el tamaño de la red puede marcar una diferencia sustancial, si se puede reforzar la capacidad innovadora de los participantes mediante pruebas en paralelo y conocimientos compartidos, facilitando así nuevos descubrimientos con reducción del tiempo de aprobación de la homologación.

Relacionado con el tamaño de la red, está la necesidad de contar con muchas empresas de investigación intensiva para captar aumentos de ingresos con el volumen de actividad. Puede necesitarse una gran capacidad innovadora y un alto coste para conseguir una primera muestra o prototipo de un nuevo producto, mientras que las unidades posteriores tienen un coste de fabricación muy bajo o nulo. El campo del *software* muestra muchos ejemplos de esto, como el de *Windows* que en su diseño ha consumido recursos notables con un coste de millones de dólares. Sin embargo, las copias posteriores tuvieron un coste virtualmente nulo, o al menos no más que el de fabricación de un disquete. Similarmente, el diseño del software de gestión del riesgo financiero puede demandar notables recursos y coste monetario, pero una vez que se completa puede aplicarse a un infinito número de transacciones a un coste marginal bajo o nulo. Virtualmente en todos los casos que impliquen aumentos de ingresos con el volumen, el apoyo en red de la capacidad innovadora es vital para llegar a un nuevo descubrimiento o producto. Por ello, es crucial disponer de la capacidad innovadora suficiente para adelantarse en la obtención del producto. Una vez conseguido, el efecto de escala de la red se ocupa de su comercialización y distribución.

Por último, las alianzas en red a menudo dependen en gran medida del tamaño de la propia red para generar la capacidad innovadora necesaria para que sean eficaces las relaciones interempresas. Tales alianzas implican frecuentemente una división del trabajo de las empresas implicadas, algunas altamente especializadas, mientras que otras actúan en campos más amplios (ver Suárez-Villa 2002a, 1998). Algunos grupos de empresas, por ejemplo, pueden llegar a ser importantes nodos en la red (empresas líderes) mientras otras toman la posición de proveedores o suministradores, concentrándose en ciertas actividades de investigación. Este fenómeno se ha hecho patente en la industria electrónica, en la que empresas importantes como Ericsson y Hewlett Packard han prescindido de muchas de sus operaciones sin contenido de investigación, como fabricación y distribución, para concentrarse en actividades de gran contenido investigador. Sin embargo, para mantener sus objetivos de investigación, estas empresas frecuentemente tienen que depender de un conjunto de pequeñas empresas altamente especializadas. En estos casos, la dimensión de la red puede llegar a ser muy importante para generar la capacidad innovadora necesaria para alcanzar nuevos descubrimientos en un plazo adecuado.

2.4. Descentralización

Las redes pueden también fomentar una toma de decisiones fragmentada, al dejar de tener algunas empresas el control de un sector o actividad, lo cual se traduce en una mayor autonomía para ellas que pueden decidir reforzar su capacidad innovadora. Un posible resultado es impulsar la iniciativa individual de las empresas respecto a invención e innovación, ayudar a otras, seleccionar socios para la investigación y estructurar las relaciones de colaboración para elevar la capacidad innovadora.

Uno de los efectos importantes de la descentralización inducida por la red es el reparto de riesgos y responsabilidades en los proyectos de investigación. Teniendo en cuenta que la invención es una de las actividades de mayor riesgo que pueden emprenderse, compartirlas puede ser un importante factor a tener en cuenta por muchas pequeñas empresas. Algunos de los más significativos ejemplos de cómo la descentralización inducida por una red puede conducir a una mejor gestión del riesgo la encontramos en biotecnología, que quizás presente el mayor riesgo de cualquier actividad económica existente hoy día. Como antes se ha indicado, la probabilidad de que un nuevo compuesto médico generado biotecnológicamente alcance la aprobación reglamentaria es en los Estados Unidos aproximadamente de uno a 10.000. Y esta extremadamente desfavorable proporción no tiene en cuenta si el nuevo producto será rentable en caso de comercializarse. De hecho, muchos de los productos biotecnológicos que consiguen la aprobación no llegan a tener éxito una vez comercializados, incrementando así negativamente las probabilidades de obtener buenos resultados a pesar de lograr su aprobación y comercialización.

Participar en una alianza de investigación por red en relaciones R2R (unidad de investigación a unidad de investigación) ayuda a reducir riesgos al distribuir responsabilidades entre los socios (ver Suárez-Villa 2002a). De esta forma, el fallo de un determinado esfuerzo de investigación no necesariamente tiene un efecto catastrófico en la suerte de la empresa o en la situación colectiva de las empresas de la red. La gestión del riesgo mediante la red también ofrece muchas oportunidades de aprender, especialmente por la fácil accesibilidad a nuevos conocimientos de la tecnología de la información (ver, por ejemplo, Barley y otros 1992; Forrest y Martín 1992; Powell y otros 1996; Wellman 1999; Schwartz y otros 2000). Además, las redes también posibilitan la reducción de riesgos com-

plementarios una vez que un proyecto de investigación está en marcha, al poder dar entrada a socios con conocimientos técnicos específicos que podrían no estar ya disponibles a la alianza.

Otro efecto provocado por la descentralización de la red es la posibilidad de aumentar la creatividad interempresas de forma excepcional, impulsándose así la capacidad innovadora. En algunas empresas se establecen grupos secundarios que operan fuera de las líneas de control y autoridad establecidas, llegando a ser, informalmente, subunidades de derecho propio. Frecuentemente, estos grupos generan conocimientos internos propios que se pueden conservar en la empresa, o incluso en el grupo, conduciendo a nuevas formas de pensamiento y descubrimientos. La clave para el éxito de estos grupos son las relaciones en red con otros grupos o empresas, lo que sería difícil o imposible de realizar mediante los canales convencionales de la empresa. El resultado de esta estrategia ha supuesto muchas veces avances tecnológicos y un impulso a la capacidad innovadora de la empresa.

En muchas empresas con intensa dedicación a la investigación podemos encontrar ejemplos de casos de cómo se ha impulsado la capacidad innovadora en virtud de la descentralización de la red. Así, en *Sun Microsystems*, por ejemplo, se creó el *software Java* cuando se permitió a varios investigadores establecer su propio grupo autónomo fuera del control directo de la empresa, experimentando libremente y conectándose en red con otras. Así la empresa biofarmacéutica *GlaxoSmithKline* dividió su unidad de investigación en ocho grupos o centros para desarrollar nuevos medicamentos, dejándoles libertad de competir en recursos dentro y fuera de la empresa y de hacer sus propios contactos (ver Pilling y Guerrero 2000). Como resultado, aumentó considerablemente la capacidad innovadora obteniéndose nuevas series de medicamentos basados en biotecnología que revolucionaron su sector mercantil biofarmacéutico. La larga línea de invenciones e innovaciones de microprocesadores de *Intel*, se inició en los años 1980 cuando se dio libertad a un grupo de investigadores para conectarse en red con otros fuera de la empresa, permitiéndoles salir del estrecho núcleo del negocio de producción de microprocesadores de encargo para fabricantes de calculadoras. IBM en los años 1990 estableció dentro de la compañía unos grupos experimentales "Horizonte Tres" para que de forma autónoma prosiguiesen con los descubrimientos de "informática global". El objetivo de estos grupos implica descubrir la forma de extender la potencia de computa-

ción desde los dispositivos convencionales, como ordenadores portátiles plegables y ordenadores personales, a teléfonos portátiles, mobiliario, productos de belleza, ropa y otros efectos personales. Antes, IBM había establecido un sistema de investigación modular, constituido por varios grupos autónomos que desarrollaron algunos de sus más importantes productos de ordenador.

La descentralización inducida por una red puede también implicar la creación de unidades internas como empresas independientes para impulsar la capacidad innovadora. Tales unidades así desgajadas pueden controlar proyectos de investigación específicos que se desarrollen más eficazmente fuera de la empresa matriz. Esto puede ser así porque la gestión y los recursos de las actividades a realizar pueden hacerse de forma más eficaz por las empresas independientes. Éstas también pueden tener más autonomía que la gran empresa para captar personal especializado, o establecer conexiones con otras empresas, no viables de otra forma a causa de lealtades divididas, conflictos de interés o factores competitivos. Estas empresas, al ser nuevas, pueden también abrir una vía para que los inversores en capital-riesgo lo hagan en un proyecto que nunca considerarían si estuviese desarrollado por una empresa mayor. Ejemplos de estas unidades los tenemos en la creación de AT&T por *Lucent Technologies* para impulsar sus capacidades innovadoras. A su vez, *Lucent* más tarde lanzó varias unidades como nuevas empresas, como *Flarion* para presentar soluciones de transmisión inalámbrica de datos, *CyberIQ* para descubrir nuevas formas de gestionar el tráfico y contenido en Internet y *SyChip* para idear nuevos diseños de microchip para dispositivos inalámbricos de Internet, dejándoles libertad de contactar en red con otras empresas de acuerdo con las necesidades de la investigación. En los años 1990 *Intel* lanzó la nueva empresa *Vivonic*, con objeto de desarrollar un nuevo software de planificación del manejo de dispositivos de comunicación portátiles, dejando también a la unidad empresarial relacionarse por red directamente con otras empresas (Buderer 2000b).

El tipo de descentralización fomentado por las conexiones en red pueden también ayudar a las empresas a reorganizar sus actividades de investigación para impulsar su capacidad innovadora. Para hacerlo, estas actividades pueden necesitar reestructurarse con objeto de conseguir una mayor integración con otros componentes de la empresa, como producción y servicio al cliente. Mediante esta integración se puede inculcar un nuevo conocimiento

que puede ayudar a producir nuevas invenciones e innovaciones y elevar la capacidad innovadora, por ejemplo, implicando a los clientes o personal de producción en los esfuerzos de investigación. Esto podría requerir allanar o invertir la línea de autoridad entre unidades de la empresa. Este cambio jerárquico interno puede establecer una organización más fluida, que acceda a otras empresas de forma más eficaz mediante la red, estableciendo relaciones de investigación externa (ver por ejemplo Ashkenas y otros 1995; Clarke y Clegg 1998).

Los cuatro aspectos tratados en esta sección no son, desde luego, los únicos mediante los cuales las conexiones en red pueden influir en la capacidad innovadora. Sin embargo, parecen ser los que están más fuertemente relacionados con la intensidad y eficacia de la investigación. En la siguiente sección se explorará como estos efectos inducidos por las redes están conformando la emergencia de una nueva forma de organización de algunas de las actividades con mayor intensidad de investigación de nuestro tiempo.

3. COLABORACIÓN, CAPACIDAD INNOVADORA EN RED Y LA EMPRESA EXPERIMENTAL

La colaboración es el parámetro más importante que impulsa el crecimiento de la capacidad innovadora mediante conexiones en red. Aquí la colaboración se refiere a las relaciones en proyectos de investigación que involucran a varias empresas, compartiendo todas el conocimiento nuevo obtenido y aportando su propia experiencia en investigación. La colaboración a través de redes incrementa la capacidad innovadora orientándola hacia la experimentación y realizando tareas de investigación de forma más eficaz. En último término, la eficacia ganada debe producir significativas mejoras cualitativas o cuantitativas en la invención o innovación superando a las que cada empresa podría alcanzar por sí misma individualmente.

El término *capacidad innovadora en red* se refiere a la que una empresa adquiere mediante relaciones de colaboración basadas en conexiones interempresas en redes de investigación. Conceptualmente, al menos, es por lo tanto necesario diferenciar entre la capacidad innovadora que podría conseguir una empresa por sí misma, y la que obtendría al ser miembro de una red de investigación. La contribución de la red a la capacidad innovadora probablemente sería consecuencia de

tener accesos más fáciles tanto a recursos tangibles como intangibles, como pueden ser personal cualificado, conocimientos técnicos y equipo de laboratorio. La capacidad innovadora inducida por la red puede también apoyarse en aspectos intangibles organizativos, como una mayor flexibilidad en estructurar actividades y relaciones internas y externas, un incremento en la escala o en la especialización que proporcione mayores beneficios y una descentralización de la toma de decisiones que promueva una mayor creatividad en la empresa y en los miembros de la red en su conjunto.

3.1. Empresas experimentales: biotecnología

El sector de la biotecnología aporta algunos de los mejores ejemplos de lo que podemos llamar *empresa experimental*. La Biotecnología es la actividad con mayor intensidad investigadora hoy en día. Quizás ningún otro sector dependa tanto de la I+D para su supervivencia. En los Estados Unidos por ejemplo, los gastos en investigación biotecnológica ascienden al 80 por 100 aproximadamente de los ingresos totales del sector (Suárez-Villa y Walrod 2003). Esta realidad presenta un profundo contraste con otros sectores. En el farmacéutico, por ejemplo, los gastos de investigación llegan solamente al 20 por 100 de los ingresos, mientras que en el aeroespacial, electrónico y defensa no son más de un 5 por 100 aproximadamente (ver, por ejemplo McKelvey 1995; Acharya 1999; Achilladelis y Antonakis 2001; Orsenigo y otros 2001). Cifras tan importantes en gastos de investigación significan que la invención e innovación son extremadamente importantes para la supervivencia de la mayoría de las empresas de biotecnología.

La conexión en red y la colaboración son muy importantes para la mayoría de las empresas del sector. A causa de la complejidad de la mayoría de las investigaciones biotecnológicas, la colaboración basada en redes se ha convertido en la característica organizativa típica de este sector. La colaboración interempresas en investigación biotecnológica es posiblemente la más amplia que jamás haya existido en cualquier actividad económica. Esto permite a la mayoría de las empresas acceder a recursos que no podrían conseguir por sí mismas. Los acuerdos de colaboración que usan amplias redes impregnan el sector biotecnológico en los Estados Unidos, propiciando relaciones que proporcionan acceso a nuevos descubrimientos, técnicos especializados, finanzas y equipamiento, sin los cuales no sobrevivirían la mayoría de las empresas.

Las empresas experimentales del sector de biotecnología y la capacidad innovadora mediante redes que las apoya dependen sustancialmente de una cultura de creatividad en investigación, que está nutrida por las relaciones interempresas. En gran medida, la cultura interna de creatividad generada en las empresas experimentales de biotecnología parece estar condicionada por sus relaciones externas y permite la toma de decisiones de forma individual o en grupo en proyectos de investigación, tanto en relaciones externas como dentro de la empresa (ver Suárez-Villa 2002b). Destacar los procesos sobre los resultados es también parte de esa cultura, a pesar de las limitaciones de recursos y alto riesgo e incertidumbre con que se enfrentan la mayoría de las empresas de biotecnología. En este entorno tan desafiante, la supervivencia de la mayoría de estas empresas depende de la convergencia constructiva de las decisiones tanto externas como internas que van a configurar la estructura del proyecto de investigación, sus participantes, si éstos concurren por simple curiosidad o por encontrarlo adecuado, y el nivel de confianza estimado.

La cultura de la creatividad en las empresas experimentales de biotecnología está también alimentada por diversas disciplinas o campos. Genética, biología, farmacología, medicina, informática y diseño de *software*, contribuyen notablemente a la investigación biotecnológica. Muchos de los conocimientos técnicos de estos campos se obtienen mediante relaciones por redes, que implican tiempo, conocimientos personales y dinámica de grupos. En general, por tanto, las empresas experimentales de biotecnología cuentan con recursos intangibles obtenidos de sus relaciones en red y de las colaboraciones en las que participan.

3.2. Colaboración y capacidad innovadora mediante redes

La colaboración entre empresas experimentales de biotecnología basada en redes puede realizarse principalmente de dos formas, pudiendo contribuir ambas a mejorar la capacidad innovadora por red de la empresa. Una de ellas implica alianzas de investigación, que pueden ser de amplio alcance o implicar sólo uno o unos pocos proyectos de investigación (ver por ejemplo Orsenigo y otros 2001; Child 1998; Gerybadze 1995; Arora y Gambardella 1994). Las alianzas de amplio alcance son a menudo a largo plazo e implican relaciones basadas en el conocimiento personal de grupos e individuos, que genera entre ellos una gran

confianza profesional. Las alianzas basadas en proyectos tienden a ser más limitadas en alcance y duración y a menudo están dirigidas a un proyecto específico y sus actividades. En general las alianzas de amplio alcance pueden preferirse para proyectos completos que requieren mucho tiempo, diversidad de conocimientos y de recursos procedentes de numerosos participantes.

Las alianzas en investigación están últimamente mejorando la capacidad innovadora a través de red, elevando la producción y calidad de las invenciones e innovaciones. Es típico que tales alianzas impliquen establecer relaciones de larga duración entre empresas. Con estas relaciones, una empresa puede adquirir nuevos conocimientos y destreza técnica que no podría obtener por sí misma. En segundo lugar, las relaciones interempresas desarrolladas mediante alianzas pueden facilitar el acceso a material de investigación de laboratorios, instalaciones y materias primas (tales como pruebas de muestras y organismos) necesarios para emprender proyectos de investigación y que una empresa no podría permitirse por sus propios medios. Tercero, tales relaciones pueden permitir la participación en proyectos de investigación que una empresa no puede acometer por sí misma y conducirlo eventualmente a productos rentables. Cuarto, las relaciones interempresa mediante alianzas pueden ahorrar recursos internos (humanos, financieros, de equipamiento, de espacio o de instalaciones), de forma que éstos pueden reaplicarse en reforzar las capacidades internas de investigación.

Los acuerdos de externalización son el segundo modo de colaboración mediante redes. Implican actividades de investigación contratadas con otras empresas (ver por ejemplo, Bragg 1998; Domberger; 1998; Grabher 1993). Esta subcontratación puede realizarse en dos sentidos: contratar trabajos de investigación a otras empresas, o tomar trabajo de (ser contratado por) otras empresas. Una tercera posibilidad es hacer ambas cosas: subcontratar externamente y tomar trabajo a la vez. Esto último es una práctica bastante común entre empresas que son proclives a mantener relaciones con otras empresas en las que son importantes la reciprocidad de actividades (ver Suárez-Villa y Walrod 2003; Suárez-Villa y Karlsson 1996; Suárez-Villa y Fisher 1995).

Los acuerdos de externalización se diferencian de las alianzas de investigación en el tipo de compromisos adquiridos, que tienden a ser más de con-

tratación y menos de simple relación (pero realmente puede incluir ambos). Los acuerdos de externalización también tienden a ser de tiempo más limitado, usualmente a corto plazo. Estos acuerdos tienden a establecer vínculos o relaciones de menor alcance que las alianzas y están habitualmente limitados a actividades o tareas específicas de investigación. Por ejemplo, un acuerdo externo de investigación puede implicar solamente un protocolo de pruebas clínicas requeridas para pasar una invención de la Fase I a la Fase II en la prueba de homologación. O también, la externalización podría incluir sólo la decodificación de la información genética de un organismo específico por la empresa subcontratada, sin que tras esta tarea quede vínculo o relación alguna.

Los acuerdos de externalización conducen eventualmente al aumento de la producción o calidad de las invenciones e innovaciones, mejorando así la capacidad innovadora de la empresa. Sin embargo, es de esperar que tengan un impacto mucho más limitado que las alianzas. Estos acuerdos de externalización mejoran muchas veces la capacidad innovadora de la empresa al disponerse en la investigación del valor añadido de un subcontratista (conocimientos técnicos, instalaciones o equipos), no disponible en la propia empresa, o que se obtiene a un coste inferior. Un segundo aspecto por el que la externalización contribuye a elevar la capacidad innovadora, es el ahorro de recursos internos de la empresa, que se pueden reinvertir o aplicar a otras actividades internas. Esto puede conducir a una mayor intensidad investigadora y conformar un plan estratégico de investigación.

Las alianzas y las relaciones de externalización frecuentemente conllevan relaciones claramente complementarias entre pequeñas empresas con características fuertemente innovadoras, empresas de biotecnología, y las mayores de otros sectores, como el farmacéutico, químico o agrícola. En la mayoría de los casos, las empresas grandes proveen de recursos que necesitan urgentemente sus socios más pequeños de biotecnología. Las empresas biotecnológicas, a su vez suministran a sus socios mayor capacidad de investigación y conocimientos avanzados, descubrimientos o patentes, lo que puede eventualmente desembocar en nuevos productos. Las relaciones de alianzas y de externalización pueden también realizarse entre empresas biotecnológicas, y más comúnmente entre empresas especializadas en diferentes aspectos de investigación, para abordar ciertas actividades o tareas con mayor eficacia.

3.3. Factores que promueven la colaboración en red en las empresas experimentales

Los factores más importantes que promueven la colaboración en red en las empresas experimentales de biotecnología son muy diversos. Puesto que estos factores condicionan la colaboración también son determinantes de la capacidad innovadora en red. El primer factor que fomenta la colaboración es la alta y creciente complejidad de la investigación en biotecnología, complejidad que se desarrolla en varios niveles. Uno implica el conocimiento complejo y las tareas específicas de la investigación. Esto es parte de un proceso de cambio a largo plazo que resulta obvio; por ejemplo, la evolución de la biología celular para engendrar el nuevo campo de la genómica, y como este último, a su vez, fue la base a partir de la cual emergen las nuevas áreas de proteómica y fisiómica (ver Acharya 1999; Ernst y Young 2000; Suárez-Villa y Walrod 2003). Un segundo nivel que incrementa la complejidad incorpora vínculos entre la investigación biotecnológica y otras disciplinas, como la conexión entre tecnología de la información y la genética (que está en el núcleo del nuevo campo de la bioinformática). El tercer nivel de la creciente complejidad implica el *hardware*, o el más sofisticado y costoso equipo de laboratorio (y en algunos casos de superconductores) necesario para acometer la investigación biotecnológica comercial.

El incremento de la complejidad en todos estos niveles hace muy difícil que las empresas biotecnológicas sean autosuficientes para emprender la investigación por sus propios medios. Esta situación contrasta con el caso de otras industrias de alta tecnología, como la electrónica, en la que muchas invenciones e innovaciones fueron desarrolladas virtualmente en aislamiento, o en actuaciones autónomas triviales. En la biotecnología, más que en cualquier otra actividad económica, nunca existió la época del inventor aislado o del grupo autónomo consiguiendo un descubrimiento o una innovación significativa. Desde un principio, el sector de la biotecnología se ha apoyado en una sustancial colaboración externa en lo que se refiere a cualquier invención o innovación notable.

El segundo factor que fomenta la colaboración en empresas experimentales de biotecnología es el altísimo riesgo e incertidumbre que impregna este sector. La investigación en biotecnología es la actividad económica más arriesgada existente hoy en día. Para la mayoría de los nuevos descubrimientos es muy difícil predecir la viabilidad comercial, a

causa de los efectos imprevistos y complejos que tienen muchos compuestos biotecnológicos y las muy prolongadas e impredecibles pruebas de homologación. Estas pruebas introducen por sí mismas un alto riesgo que no se encuentra en ninguna otra industria tecnológica. En los Estados Unidos, un nuevo descubrimiento puede necesitar de seis a diez años para recibir la aprobación de la Administración Federal de Alimentos y Medicamentos (FDA, organismo encargado de certificar la seguridad y eficacia de cualquier producto biotecnológico potencial). Los procedimientos de prueba empleados por la FDA comprenden varias etapas que actúan como filtros, eliminando un número muy alto de potenciales nuevos productos en el paso de una etapa a la siguiente. A título de ejemplo se da una estimación de que solo uno de cada 10.000 componentes presentados superan el proceso de pruebas de homologación consiguiendo ser comercializado (Suárez-Villa y Walrod 2003). Esta extremadamente alta tasa de rechazo fuerza virtualmente a muchas empresas biotecnológicas a convertirse en "fábricas" de invención e innovación, llegando a ser la capacidad innovadora mediante redes una necesidad fundamental.

El tercer factor importante que induce a la colaboración mediante redes en la investigación biotecnológica es la necesidad de convergencia de diversas disciplinas y conocimientos técnicos. En biotecnología debe abordarse una combinación muy diversa de disciplinas y conocimientos técnicos para conseguir con cierta seguridad algún descubrimiento. Estas necesidades multidisciplinarias son un importante acicate para abordar una colaboración interempresa desarrollada en red. En la mayoría de los proyectos de investigación biotecnológica ha sido normal agrupar progresivamente especialistas de los campos de biología, farmacología, genética, medicina, diseño de *software*, informática y química. Esta combinación de especialistas y campos puede producir eventualmente nuevas disciplinas. El nuevo campo de bioinformática, por ejemplo, combina el conocimiento del diseño de *software*, con la biología, informática y medicina y ha sido esencial para la investigación en genética, proteómica y fisiómica. Otro ejemplo está en la nueva industria química basada en la biotecnología, que reemplaza a la industria tradicional de procesos químicos, y así enzimas creadas por medio de la biotecnología han sustituido a sustancias químicas altamente nocivas que se usaron durante largo tiempo en muchas actividades de la industria pesada. La creación de estas nuevas enzimas ha requerido la convergencia de conocimientos de bio-

logía, ingeniería química, genética, simulación en ordenador y ciencias medioambientales. Esta difícil convergencia de campos, tan típica de la investigación biotecnológica, proporciona un incentivo básico para la colaboración.

El coste tan alto de la investigación es el cuarto factor que promueve la colaboración en biotecnología. Los costes de investigación y desarrollo en biotecnología se encuentran entre los más altos de cualquier sector tecnológico existente. Además, con frecuencia los costes de investigación no se recuperan con los nuevos productos. Solamente un tercio aproximadamente de todos los productos nuevos de biotecnología que se comercializan tienden a recuperar los costes de investigación y desarrollo. Sin embargo, otros muchos gestionados para cubrir costes no resultan rentables en última instancia (ver Suárez-Villa y Walrod 2003). Así, el incremento de la capacidad innovadora de la mayoría de las empresas de biotecnología depende en gran medida de las relaciones externas que permitan dividir los costes de investigación entre las empresas asociadas a través de red.

El impacto de los altos costes de investigación puede explicar porqué un sector como la biotecnología nunca ha proporcionado beneficios en los Estados Unidos (Ernst y Young 2000). Es típico que las pérdidas netas anuales soportadas por el sector biotecnológico en los EE.UU. hayan alcanzado aproximadamente de un tercio a dos tercios de todos los gastos de investigación y desarrollo durante la mayor parte de los años 1990. Solamente unas cuantas compañías tienden a ser rentables y son las mayores y mejor asentadas. Muchas de las pequeñas y medianas empresas apenas si terminan cubriendo los gastos de investigación. Su mayor ilusión para alcanzar la rentabilidad es asociarse con empresas que puedan compartir costes o dar financiación.

A estas dificultades hay que añadir la separación, en los Estados Unidos, de la biotecnología comercial y la investigación académica. Inicialmente, la biotecnología estuvo fuertemente unida a la investigación académica y así las universidades más notables han sido los más importantes entes impulsores de la biotecnología comercial de los años 1980 (ver por ejemplo Kenney 1986). De esta forma los costes fueron soportados en una gran parte por las instituciones. Sin embargo los objetivos muy diferentes de la investigación académica y la comercial han hecho que muchas empresas se apartasen de este tipo de colaboración, buscando acuerdos de

cooperación con otras compañías. Una razón importante para esta separación de la universidad, que continúa, es que la alta presión competitiva sufrida por muchas empresas de biotecnología provoca la apropiación inmediata y el patentado de cualquier nuevo descubrimiento, lo que está en profunda contradicción con los objetivos de difusión abierta de la investigación académica. En el escaso número de casos en los que las empresas mantienen conexiones con la universidad, su objetivo primordial parece ser reclutar personal universitario para realizar la investigación comercial.

Los recursos financieros muy limitados de que disponen la mayoría de las empresas de biotecnología para investigación, es el quinto factor que propicia la colaboración en investigación. Las empresas biotecnológicas "comen" capital con mucha rapidez, principalmente a causa de los largos plazos que requieren las pruebas para conseguir la aprobación reglamentaria y afrontar los altos costes de la investigación. A lo largo de los años 1990, por ejemplo un tercio de las empresas biotecnológicas en los Estados Unidos podrían sobrevivir menos de 12 meses con el capital líquido disponible (Ernst y Young 2000). De medio a dos tercios de las empresas tendrían una supervivencia inferior a 24 meses de acuerdo con los recursos de capital aportados. Esta situación no es atractiva para inversores en capital-riesgo, que habitualmente buscan riesgos más bajos y períodos más cortos de realización de sus inversiones. Por ello, no es sorprendente que en 1999 la proporción de capital riesgo invertido en biotecnología en los EE.UU. fuese menos de la mitad del 1 por 100 del total de la capitalización bursátil del sector. Esta proporción es muy baja, particularmente en un año en que se batieron records en las inversiones de capital bursátil en la mayoría de las actividades de alta tecnología. A pesar de esta situación calamitosa, es sorprendente que desde el comienzo de los años 1980, no más del 10 por 100 de las empresas de biotecnología hayan quebrado. La explicación más plausible que puede darse para esta supervivencia empresarial es el muy importante papel jugado por la colaboración en red y su efecto en el aumento de la capacidad innovadora de las empresas.

3.4. Evidencia empírica de la colaboración

Es escasa la evidencia empírica de que se dispone sobre la colaboración en biotecnología y su efecto sobre la invención e innovación de las empresas. La obtención de datos de investigación

de organismos y empresas es extremadamente difícil en el sector de la biotecnología pues, dada la importancia que tienen para su supervivencia, las empresas clasifican de altamente confidenciales sus actividades en investigación. Además de este aspecto, al tener los trabajos de investigación de muchas empresas también repercusiones en la salud y en la seguridad, se crea sobre la mayor parte de ellas una gran reserva que dificulta la entrega de información, así como en las relaciones con otras empresas y datos económicos internos. Sin embargo, a pesar de estos obstáculos puede darse alguna evidencia empírica sobre el efecto que la colaboración en red tiene en la capacidad innovadora de una empresa.

En Suárez-Villa y Walrod (2003) pueden encontrarse los detalles de la evidencia empírica que se tratará más abajo. Se realizaron estudios en organizaciones de biotecnología de los EE.UU., basados en el conjunto de Dun and Bradstreet Information Services (un total de 808 establecimientos) clasificados en tres categorías SIC (Clasificación Industrial Standard) de cuatro dígitos que adapta la definición más comúnmente aceptada de biotecnología y usada por los analistas de las asociaciones mercantiles e industriales (SIC 2835: diagnóstico de sustancias *in vitro* o *in vivo*, 2836: Productos Biológicos, 8731: Investigación Biológica Comercial). Se realizaron más de 300 pruebas estadísticas de la base de datos para determinar el impacto de la colaboración en la intensidad de la investigación, implicando varias series de datos económicos. Se utilizaron grupos de control para evaluar las diferencias entre la colaboración mediante alianzas y los distintos modos de externalización, y su impacto en la intensidad de la investigación y en la innovación.

La evidencia empírica mostró que las alianzas, típicamente estructuradas en acuerdos que contemplan enlaces por red, son el medio más importante de colaboración en biotecnología. Dos tercios de los establecimientos de biotecnología se involucraron en alianzas con otros organismos o empresas. Virtualmente todas las alianzas han sido de relación, generando una gran confianza y familiaridad entre los socios. Utilizando varias medidas que puedan proporcionar alguna indicación de la capacidad innovadora de un establecimiento, como patentes concedidas en años anteriores, número de productos nuevos que se encuentran en la fase de descubrimiento en pruebas preclínicas, gastos de investigación y activos, mostraron que la colaboración mediante alianzas con otras empresas u

organismos daba el indicador más fuerte de capacidad innovadora. Aquellas entidades que no se involucraron en alianzas dieron valoraciones mucho más bajas de capacidad innovadora que los que lo hicieron.

Los análisis de los acuerdos de externalización, que generalmente también se estructuran en redes, se referían a los establecimientos que se contrataron principalmente para realizar tareas de investigación para otros tanto como a aquellos que realizaron acuerdos externos con otros, y a aquellos en los que concurrieron ambas situaciones. En la mayoría de estos acuerdos de externalización se encontraron también relaciones de alcance y calidad. Si a los establecimientos con este tipo de acuerdos se les compara con los que no los utilizaron, se observa que los primeros alcanzaron holgadamente unos niveles más altos de capacidad innovadora. Mientras los involucrados en alianzas consiguieron una influencia positiva mucho más fuerte en su capacidad innovadora.

Los establecimientos que no se implicaron en acuerdos de colaboración, sea por alianzas o por relaciones de externalización, estaban en la peor de las situaciones posibles. En general, la medida de su capacidad innovadora fue mucho más baja que los involucrados en alianzas o en acuerdos de externalización. Su intensidad investigadora fue también sustancialmente menor que la encontrada en los otros establecimientos. También y en relación con sus perspectivas de supervivencia se observó que sus niveles de activos y de recursos financieros fueron significativamente más bajos que los de los establecimientos comprometidos en colaboraciones tipo alianzas o externalizaciones, con conexión en red.

4. IMPLICACIONES PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y LAS POLÍTICAS REGIONALES

El aumento de las empresas experimentales, su inexorable persecución de la capacidad innovadora y las redes que utilizan, tienen importantes implicaciones en el desarrollo regional y su política. Desde sus inicios, el campo del desarrollo regional (y su alcance político) ha concentrado su atención, bien en fenómenos de macro-nivel, tales como flujos comerciales, renta, empleo e inversión, o de nivel micro, relativos a empresas individuales (aisladas) y a los factores que afectan a su localización. Una visión teórica de conjunto unida a herramientas

metodológicas han desarrollado un aparato analítico que invariablemente apunta a aspectos de nivel macro o micro, que a menudo reflejan visiones similares en el campo más amplio de la economía, pero añadiendo una perspectiva espacial.

Hay que tener en cuenta que la empresa experimental y su contexto operativo pueden, sin embargo, requerir una desviación radical de las teorías y métodos del desarrollo tradicional regional. La invención e innovación, como unas de las más arriesgadas e inciertas actividades económicas que pueden emprenderse, desafían el tratamiento estándar dado por la corriente dominante de la teoría económica y su rama regional, en la que la plena certidumbre, la previsión perfecta, el conocimiento completo y un fuerte énfasis sobre la maximización perfecta son principios dominantes. Cuando no se adoptan (explícita o implícitamente) estos principios, los modelos básicos y las teorías tienden a desmoronarse. Debería considerarse prioritario el desarrollo de nuevos enfoques en los que se consideren los altos riesgos e incertidumbres de la invención e innovación, si queremos aproximar los conceptos y métodos del desarrollo regional a la realidad de la empresa experimental.

Las redes que apoyan a la empresa experimental desafían también al que es quizás el más importante y antiguo principio de la teoría económica estándar, que supone que la escasez aumenta el valor. En contradicción con esta teoría económica, el valor de la red crece con el incremento del número de accesos, o de miembros participantes. Los factores cualitativos juegan también un papel importante, cuando las transacciones o interacciones de relación puedan tener un efecto mayor sobre el valor que los nexos puramente contractuales. La teoría y métodos del desarrollo regional quedan limitados notablemente al no ser capaces de responder a la dinámica de las redes y a los aspectos cualitativos de las relaciones que tienen lugar en ellas. En relación con esto, nuestro conocimiento actual no es adecuado, en gran parte por no tener una relación completa de las redes con las que las empresas experimentales progresan ni de las relaciones entre ellas.

La obvia (y precaria) coexistencia de la colaboración y la competencia en las empresas experimentales es otro aspecto que hay que tener en cuenta en la teoría y política del desarrollo regional. Al contrario de otro importante principio de la teoría económica estándar, que supone que la competencia perfecta proporciona el mayor beneficio a los

usuarios finales o consumidores, la colaboración puede dar el mayor beneficio (por encima de la competencia) cuando constituye el único medio por el cual pueden establecerse y comercializarse las nuevas invenciones o innovaciones. En biotecnología, por ejemplo, estas invenciones pueden salvar numerosas vidas, o al menos pueden introducir importantes mejoras en la eficacia del producto, lo que nunca ocurriría si se forzase la competencia en empresas en las que la colaboración es la clave para la supervivencia y el descubrimiento tecnológico.

Buscando ser eficaces, las políticas regionales dirigidas a actividades y sectores innovadores deben disponer de una plataforma de apoyo a la capacidad innovadora de las empresas experimentales y a las redes de las que dependan. Un programa de incentivos debe basarse necesariamente en indicadores de diagnóstico que midan la invención e innovación local y regional, en empresas, redes y sectores. Tal indicador puede estar referido a la capacidad innovadora, basada en medidas de la invención e innovación a escala de red y de empresa, que indicaría la evolución en el tiempo de los sectores y de las empresas. También pueden desarrollarse medidas de capacidad inter-regional y nacional, para asimismo tener en cuenta los cambios en el tiempo y en el espacio (ver Suárez-Villa 1990, 1993, 2001a 2002c y el sitio web www.innovativecapacity.com). Este tipo de indicador puede compilarse y seguirse con regularidad, dando datos actualizados de ingresos, empleo o inversión, y podrían convertirse en un componente estándar de estadísticas económicas y comerciales (ver página de la Real World Applications en www.innovativecapacity.com).

Las políticas regionales deben también tener en cuenta la importancia de las redes para actividades innovadoras y para la empresa experimental. Los incentivos políticos deben construirse sobre una base sólida de información. Son esenciales las medidas cualitativas de diversos aspectos de las redes. Por ejemplo, un indicador de la intensidad de la red podría dar información sobre el grado en el que las empresas de cualquier región o lugar dependen de las relaciones en red para la investigación, invención e innovación. De igual forma, el seguimiento de las interacciones tangibles e intangibles que tienen lugar en las redes, y su alcance en términos de carácter relacional o contractual puede facilitar una perspectiva interesante de la trascendencia de las transacciones apoyadas en la red. Lo mismo que con el indicador previamente mencionado de la capacidad innovadora, tal

información de diagnóstico podría convertirse en un componente estándar de las estadísticas comerciales y económicas recopiladas regularmente.

Debería también considerarse la compilación de datos en red sobre la capacidad innovadora, o lo conseguido principalmente gracias a los efectos de la red (y que las empresas individualmente no obtendrían por sus propios medios o sin las redes). Esta valoración podría refinar de forma complementaria el indicador de la capacidad innovadora anteriormente mencionado, incorporando información adicional sobre el valor de las redes para el desarrollo regional y local. Una medida de la capacidad innovadora a través de redes podría estar entonces relacionada con estadísticas económicas y sociales, como empleo, ingresos e inversión, que son vitales para evaluar la salud económica de regiones y comarcas tecnológicas.

Por último, merece la pena prestar atención a la relación entre áreas tecnológicas y empresas experimentales pues estamos haciendo esfuerzos para desarrollar nuestros conocimientos actuales sobre el desarrollo regional. En algunos casos, estas áreas pueden llegar a ser extensiones de las redes de empresas experimentales que las abarcan. En tales situaciones podemos reconocer mercados de trabajo relativos a investigación e innovación que son significativamente diferentes de los postulados por el concepto tradicional de la oferta y la demanda. Las relaciones de trabajo pueden, por ejemplo, ser atípicas de forma que el personal de investigación cualificado no pertenece a ninguna empresa en concreto (como actualmente ocurre) sino a redes de empresas y a las áreas tecnológicas anfitrionas. Estas áreas, como prolongación de las redes de empresas experimentales, podrían convertirse en redes de empleo fluido para actividades de investigación, en las que las alianzas temporales entre individuos y empresas se realizasen de la misma forma que se hace entre empresas experimentales.

NOTAS

(*) Catedrático en innovación tecnológica y desarrollo económico de la Universidad de California.

BIBLIOGRAFÍA

- ACHARYA, R. (1999): *The Emergence and Growth of Biotechnology*. Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- ACHILLADELIS, B. y ANTONAKIS, N. (2001): "The dynamics of technological innovation: The case of the pharmaceutical industry", *Research Policy*, 30, págs. 535-588.
- ARORA, A. y GAMBARDILLA, A. (1994): "Evaluating technological information and utilizing it: Scientific knowledge, technological capability, and external linkages in biotechnology", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 24, págs. 91-114.
- ASHKENAS, R.; ULRICH, D.; JICK, T. y KERR, S. (1995): *The Boundaryless Organization*, San Francisco, Jossey-Bass.
- BALDI, P. y BRUNAK, S. (2001): *Bioinformatics*, Cambridge, MA, MIT Press.
- BARLEY, S. R.; FREEMAN, J. y HYBELS, R. C. (1992): "Strategic alliances in commercial biotechnology", en NOHRIA, N. y ECCLES, R. G. (eds.), *Networks and Organizations*, Boston, Harvard Business School Press.
- BAGG, S. M. (1998): *Outsourcing*, New York, Wiley.
- BUNNELL, D. (2000): *Making the Cisco Connection: The Story Behind the Real Internet Superpower*, New York, Wiley.
- CHILD, J. (1998): *Strategies of Cooperation: Managing Alliances, Networks and Joint Ventures*, Oxford, Oxford University Press.
- CLARK, J. y EDWARDS, O. (1999): *Netscape Time: The Making of the Billion-Dollar Start-Up that Took on Microsoft*, New York, St. Martin's.
- CLARKE, T. y CLEGG, S. (1998): *Changing Paradigms: The Transformation of Management Knowledge for the 21st Century*, London, Harper Collins.
- DOMBERGER, S. (1998): *The Contracting Organization: A Strategic Guide to Outsourcing*, Oxford, Oxford University Press.
- ERNST y YOUNG, L. L. P. (2000): *Convergence: The Biotechnology Industry Report*, Palo Alto CA, Ernst y Young, LLP.
- FORREST, J. E. y MARTIN, M. J. C. (1992): "Strategic alliances between large and small research intensive organizations: Experiences in the biotechnology industry", *R & D Management*, 22, págs. 41-53.
- FREEMAN, C. (1991): "Networks of innovators: A synthesis of research", *Research Policy*, 20, págs. 499-514.
- GERYBADZE, A. (1995): *Strategic Alliances and Process Redesign: Effective Management and Restructuring of Cooperative Projects and Networks*, Berlin, de Gruyter.
- GRABHER, G. (ed.) (1993): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London, Routledge.
- HOLTGREWE, U. y WERLE, R. (2001): "De-commodifying software? Open Source Software between business strategy and social movement", *Science Studies*, 14, págs. 43-65.
- KENNEY, M. (1986): *Biotechnology: The University-Industrial Complex*, New Haven, Yale University Press.
- LIEBESKIND, J.; OLIVER, A.; ZUCKER, L. y BREWER, M. (1996): "Social networks, learning and flexibility: Sourcing scientific knowledge in new biotechnology firms", *Organization Science*, 3, págs. 783-831.
- McKELVEY, M. (1995): *Evolutionary Innovation: The Business of Biotechnology*, Oxford, Oxford University Press.
- MENZEL, P. y D'ALUISIO, F. (2000): *Robo Sapiens: Evolution of a New Species*, Cambridge, MA, MIT Press.
- MOODY, G. (2001): *Rebel Code: The Inside Story of Linux and the Open Source Revolution*, Cambridge, MA, Perseus.
- MUSTONEN, M. (2003): "Copyleft: The economics of Linux and other Open Source software", *Information Economics and Policy*, 15, págs. 99-121.

- ORSENIGO, L.; PAMMOLLI, F. y RICCABONI, M. (2001): "Technological change and network dynamics: Lessons from the pharmaceutical industry", *Research Policy*, 30, págs. 485-508.
- PILLING, D. y GUERRERA, F. (2000): "Drug giant plans radical research move", *Financial Times*, noviembre, 11, pág. 16.
- POWELL, W. W.; DOPUT, K. W. y SMITH-DOERR, L. (1996): "Inter-organizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology", *Administrative Science Quarterly*, 41, págs. 116-145.
- POWELL, W. W.; DOPUT, K. W.; SMITH-DOERR, L. y OWEN-SMITH, J. (1999): "Network position and firm performance: Organizational returns to collaboration in the biotechnology industry", en ANDREWS, S. y KNOCKE, D. (eds.), *Research in the Sociology of Organizations*, Greenwich, Ct: JAI Press, págs. 129-159.
- RAYMOND, E. S. (1999): *The Cathedral and the Bazaar: Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*, Cambridge, MA: O'Reilly.
- RICCABONI, M. y PAMMOLLI, F. (2002): "On firm growth in networks", *Research Policy*, 31, págs. 1405-1416.
- ROBBINS-ROTH, C. (2000): *From Alchemy to IPO: The Business of Biotechnology*, Cambridge, MA: Perseus.
- SÁNCHEZ, R. R. y MAHONEY, J. T. (1996): "Modularity, flexibility and knowledge management in product and organization design", *Strategic Management Journal*, 17, págs. 63-76.
- SCHILLING, M. (2000): "Towards a general modular systems theory and its application to inter-firm product modularity", *Academy of Management Review*, 25, págs. 312-334.
- SCHWARTZ, D.; DIVITINI, M. y BRASETHVIK, T. (2000): "Knowledge management in the Internet age", en SCHWARTZ, D.; DIVITINI, M. y BRASETHVIK, T. (eds.), *Internet-based Knowledge Management and Organizational Memory*, London, Idea Group Publishing.
- STURGEON, T. J. (2003): "What really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and dispersal in modular production networks", *Journal of Economic Geography*, 3, págs. 199-225.
- SUÁREZ-VILLA, L. (1990): "Invention, incentive learning and innovative capacity", *Behavioral Science*, 35, págs. 290-310.
- (1993): "The dynamics of regional invention and innovation: Innovative capacity and regional change in the twentieth century", *Geographical Analysis*, 25, págs. 147-164.
- (1996): "Innovative capacity, infrastructure and regional policy", en BATTEN, D.F. y KARLSSON, C. (eds.), *Infrastructure and the Complexity of Economic Development*, Berlín: Springer-Verlag, págs. 251-269.
- (1997): "Innovative capacity, infrastructure and regional inversion: Is there a long-term dynamic?", en BERTUGLIA, C. S.; LOMBARDO, S. y NIJKAMP, P. (eds.), *Innovative Behaviour in Space and Time*, Berlín: Springer-Verlag, págs. 291-305.
- (1998): "The structures of cooperation: Downscaling, outsourcing and the networked alliance", *Small Business Economics*, 10, págs. 5-16.
- (2000): *Invention and the Rise of Technocapitalism*, Lanham MD, New York y Oxford, Rowman y Littlefield.
- (2001a): "Inventive knowledge and the sources of new technology: Regional changes in innovative capacity in the United States", en FISCHER, M. M. y FRÖHLICH (eds.), *Knowledge, Complexity and Innovation Systems*, Berlín: Springer-Verlag, págs. 165-180.
- (2001b): "The rise of technocapitalism", *Science Studies*, 14, págs. 4-20.
- (2002a): "Networked alliances and innovation", en ACS, Z. J. de GROOT, H. L. F. y NIJKAMP, P. (eds.), *The Emergence of the Knowledge Economy: A Regional Perspective*, Berlín y New York: Springer-Verlag, págs. 65-80.
- (2002b): "Technocapitalism and the new ecology of entrepreneurship", Documento de trabajo presentado en el "International Workshop on Entrepreneurship in the Modern Space Economy: Evolutionary and Policy Perspectives", *Tinbergen Institute*, Amsterdam, Junio.
- (2002c): "Policies or market incentives? Major changes in the geographical sources of technology in the United States, 1945-1995", en JOHANSSON, B.; KARLSSON, C. y STOUGH, R. (eds.), *Regional Policies and Comparative Advantage*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, págs. 127-150.
- SUÁREZ-VILLA, L. y FISCHER, M. M. (1995): "Technology, organization and export-driven research and development in Austria's electronics industry", *Regional Studies*, 29, págs. 19-42.
- SUÁREZ-VILLA, L. y HASNATH, S.A. (1993): "The effect of infrastructure on invention: Innovative capacity and the dynamics of public construction investment", *Technological Forecasting and Social Change*, 44, págs. 333-358.
- SUÁREZ-VILLA, L. y KARLSSON, C. (1996): "The development of Sweden's R&D-intensive electronics industries: Exports, outsourcing and territorial distribution", *Environment and Planning A*, 28, págs. 783-818.
- SUÁREZ-VILLA, L. y RAMA, R. (1996): "Outsourcing, R&D and the pattern of intra-metropolitan location: The electronics industries of Madrid", *Urban Studies*, 33, págs. 1155-1197.
- SUÁREZ-VILLA, L. y WALROD, W. (1997): "Operational strategy, R&D and intra-metropolitan clustering in a polycentric structure: The advanced electronics industries of the Los Angeles Basin", *Urban Studies*, 34, págs. 1343-1380.
- SUÁREZ-VILLA, L. y WALROD, W. (2003): "The collaborative economy of biotechnology: Alliances, outsourcing and R&D", *International Journal of Biotechnology*, 5, págs. 402-438.
- TAUBES, G. (2000): "Biologists and engineers create a new generation of robots that imitate life", *Science*, 288, abril, 7, págs. 80-83.
- THOMKE, S. y REINERTSEN, D. (1998): "Agile product development: Managing development flexibility in uncertain environments", *California Management Review*, 41, págs. 8-30.
- TSANG, C. D. (2000): *Microsoft First Generation: The Success Secrets of the Visionaries Who Launched a Technology Empire*, New York, Wiley.
- WALDROP, M. M. (2002): "Grid Computing", *Technology Review*, mayo, págs. 31-37.
- WAYNER, P. (2000): *Free for All: How Linux and the Free Software Movement Undercut the High-Tech Titans*, New York: Harper Business.
- WEBB, B. y CONSI, T. R. (eds.) (2001): *Bioreobotics*, Cambridge, MA: MIT Press.
- WELLMAN, B. (1999): *Networks in the Global Village*, Boulder, CO: Westview Press.
- www.innovativecapacity.com website (incluyendo nueve secciones).

LA EMPRESA AL DÍA

Por Manuel Portela Peñas

PANORÁMICA EMPRESARIAL

Las sociedades de capital riesgo

El pasado marzo, el Gobierno aprobaba la remisión al Congreso del proyecto de Ley de Entidades de Capital Riesgo, cuyo objetivo es flexibilizar el marco legal en el que hasta ahora se venían moviendo estas sociedades. El marco legal ha ayudado poco a que el capital riesgo se desarrollara. Estas empresas de capital riesgo se han regido por la ley de 1986, revisada posteriormente en 1999. La situación aún presentaba graves deficiencias porque la ley estaba pendiente de su desarrollo. El aspecto más notorio de esta reforma legal es que el capital riesgo español podrá acceder a un tipo de inversión que hasta ahora le estaba vedado y en el que operaban con libertad las firmas extranjeras. Las entidades podrán comprar empresas cotizadas siempre que excluyan sus títulos de la Bolsa antes de un año para luego sanearlas y devolverlas al mercado de valores. Las empresas podrán asesorar a todas las partes, sin necesidad de que exista una vinculación previa entre la sociedad asesora y la empresa de capital riesgo o la sociedad gestora de la entidad de capital riesgo a la que va a asesorar. También se permite la inversión de una sociedad de capital riesgo en otra, hasta un límite del 10 por 100 de su activo, y se considera la posibilidad de que tal porcentaje compute dentro del coeficiente obligatorio. Asimismo desaparecerá la actual imposibilidad de que una sociedad de capital riesgo invirtiera en otra de su misma condición, lo que se ha dado en llamar "fondos de fondos". Además de la flexibilización de las reglas de inversión, se incorpora al texto remitido a las Cortes una de las tradicionales reivindicaciones del sector: la agilización del régimen administrativo para construir una entidad de capital riesgo, que será competencia exclusiva de la CNMV, introduciéndose la figura del régimen simplificado.

Las entidades de capital riesgo son aquellas cuya actividad financiera consiste en tomar participaciones temporales, y habitualmente minoritarias, en pequeñas y medianas empresas, sobre todo en proceso de arranque o expansión, con la aportación de un valor añadido en forma de apoyo en la gestión y dirección corporativa de la empresa, con el objeto de obtener del éxito del proceso un beneficio a la venta de su participación temporal. Como se trata de un vehículo inversor interpuesto entre los aportantes de los recursos y las empresas participadas, el inversor final tributa doblemente por esta actividad. Para evitar ese efecto perverso del sistema tributario, el actual régimen impositivo mantiene una exención en el impuesto de sociedades del 100 por 100 de los dividendos y del 99 por 100 de las plusvalías. Precisamente a este respecto, una de las modificaciones legales que el Gobierno pretende introducir atañe a la Ley del Impuesto de Sociedades, y excluye la exención del primer apartado cuando la persona o sociedad adquiriente esté vinculada directa o indirectamente con una empresa de capital riesgo. Esta medida ha provocado quejas de algunos analistas por considerarla contraproducente. El profesor de Finanzas de la Universidad Complutense José Martí Pellón, conocido experto del sector en tanto que directivo de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, critica duramente esta reforma del régimen fiscal porque entiende que desincentiva esta actividad financiera y hace que la reforma en su conjunto pueda "quedar en nada", una opinión que, con mayor o menor énfasis, es compartida por otros especialistas. Los expertos aún esperan conseguir mejoras fiscales en determinadas operaciones y la supresión de las limitaciones a la participación de grandes inversores institucionales, como los fondos de pensiones.

Lo cierto es que la reforma del Gobierno, que pretende impulsar la actividad de estas entidades

en tanto “generadoras de riqueza y empleo”, llega en un momento en el que el crecimiento del capital riesgo en España es uno de los motores del desarrollo del sector en Europa. En volumen de operaciones nuestro país ocupa el sexto lugar en el continente, con un crecimiento de un 215 por 100 entre 2003 y 2004. De hecho, dada la libertad de movimiento de capitales, las actuales limitaciones de la legislación española atañen sólo a las empresas radicadas en nuestro país, pero no afectan a las entidades de capital riesgo extranjeras. A excepción de la entrada de EDP en Hidroeléctrica del Cantábrico y la compra de Banco Zaragozano por Barclays, los grandes movimientos de capital de los últimos tiempos en las empresas españolas han sido protagonizados por entidades de capital riesgo. Es el caso de la compra de Parques Reunidos, y también de las ofertas sobre la central de reservas aéreas Amadeus, por la que pujaron dos sociedades del sector: CVC Capital Partners y BC Partners, que fue la que finalmente se llevó el gato al agua. Otro tanto ocurrió con la batalla por hacerse con Aldeasa, en la que participaron Mercapital y Advent Internacional, aunque ninguna de las dos fuera la ganadora. También Amena ha recibido ofertas de entidades de capital riesgo, aunque los accionistas de Auna, propietaria de la operadora de telefonía móvil, han rechazado hasta ahora todas las ofertas de este sector. Este aluvión de operaciones demuestra que las sociedades de este tipo, tradicionalmente limitadas a la pequeña y mediana empresa, disponen de una capacidad financiera cada vez mayor para afrontar adquisiciones de gran envergadura. Prueba de ello es que una entidad de capital riesgo, la mencionada CVC Capital Partners, ha realizado una oferta de compra sobre la eléctrica Unión Fenosa y negocia con el Santander Central Hispano, propietario del 22 por 100 de Fenosa, el lanzamiento de una opa sobre la eléctrica por 7.600 millones de euros (a un precio de 25 euros por acción). Casi a la vez que se conocía la existencia de estas negociaciones, varias firmas de capital riesgo iniciaban el diálogo con los propietarios de Panrico para una eventual compra.

La opinión acerca de la situación del negocio es muy dispar. El consejero delegado de Capital Corporate afirma que “hay cuatro razones que explican la cantidad de desinversiones realizadas en capital riesgo: muchas empresas han cumplido su ciclo de permanencia; los bajos tipos de interés animan a que los equipos directivos tomen el control de la propia empresa; la bolsa está animando indirectamente el mercado de empresas no cotizadas; y el exceso de crecimiento de la competencia”. Por

su parte, Pedro Nueno, conocido profesor del IESE, afirma que está “turbado y sobrecogido de ver la velocidad con que ha desaparecido el capital riesgo de nuestro entorno (...). El capital riesgo de hoy día es una combinación de reestructuración financiera y transferencia de propiedad que tiende a eliminar riesgo de un negocio establecido. No tiene nada que ver con el capital de riesgo que inventó en los años sesenta Georges Doriot”.

El Gobierno sostiene que las entidades de capital riesgo “juegan un papel fundamental en la actividad empresarial, la productividad y la innovación”, y en tal sentido ha incluido la reforma del sector en su Plan de Dinamización de la Economía e Impulso de la Productividad. Sin embargo, entre los especialistas se critica el nuevo trato fiscal antedicho, al punto que entre los agentes del sector del capital riesgo se confía en que estas modificaciones tributarias se solucionen en el trámite parlamentario del proyecto de ley en curso.

Plan de Dinamización de la Economía

Los integrantes de la Unidad para el Impulso de la Productividad, el secretario de Estado de Hacienda y Presupuestos, Miguel Ángel Fernández Ordóñez; el director de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, Miguel Sebastián, y el secretario de Estado de Economía, David Vega, presentaron el pasado 1 de marzo un conjunto de más de un centenar de medidas elaboradas por el Gobierno e integradas bajo la denominación genérica de Plan de Dinamización de la Economía e Impulso de la Productividad, previamente aprobado por el Consejo de Ministros el 25 de febrero, bajo la forma de un decreto ley, tres proyectos de ley y un acuerdo de Consejo de Ministros. Esta iniciativa quiere modificar el perfil de crecimiento la economía española, sin obstruir el heredado del Gobierno anterior basado en la pujanza de la construcción y el consumo. Es decir, busca dar un giro al actual patrón de crecimiento español, que muchos analistas consideran agotado.

El anteproyecto de decreto ley incluye medidas urgentes de impulso de la productividad que afectarán a los mercados financieros, los mercados energéticos, la contratación pública y el comercio de derechos de emisiones de CO₂. En cuanto a los proyectos de ley, el primero se centra en las reformas fiscales que persiguen mejorar la productividad de determinados sectores mediante la incorporación de incentivos fiscales aplicados al alquiler

de viviendas, los mercados financieros, las pymes, el turismo, el textil (sobre el que pende la amenaza de la eliminación de aranceles en la UE) y el de correos, a medio liberalizar. El segundo proyecto de ley, también con la vocación de mejorar la productividad, incluye reformas en los mercados energéticos, la fe pública, la distribución de tabacos y los servicios funerarios. El tercero es el relativo a las sociedades de capital riesgo, ya comentado. Finalmente, el Plan se completa con un acuerdo de Consejo de Ministros con una serie de mandatos de actuación para el sector de las telecomunicaciones y el desarrollo de la sociedad de la información, los mercados energéticos, los transportes, la distribución comercial y la mejora de la calidad de la regulación del sector público empresarial.

Este Plan es a su vez una de las cinco actuaciones que el Gobierno prevé emprender a lo largo de la presente legislatura para relanzar el crecimiento económico y que incluye además la Reforma del Mercado de Trabajo, la Reforma Fiscal, el refuerzo de la Estabilidad Presupuestaria y el Fomento Empresarial.

La estrategia del Plan de Dinamización pasa por la creación de cinco nuevos organismos públicos, dos de ellos dedicados respectivamente a la regulación de los sectores ferroviario y postal, en vías de liberalización, una Sociedad Pública del Alquiler de Viviendas, una Agencia para la Evaluación de Políticas Públicas y Calidad de los Servicios y una Sociedad de Promoción y Atracción de Inversiones Extranjeras; todos con el objetivo común de profundizar en la liberalización, mejorar la regulación e impulsar la productividad. En este afán, el Gobierno ha topado con la desconfianza de muchos analistas, que temen que estos organismos aumenten la burocratización de la economía, obstaculicen la agilización que pretenden, choquen con las competencias de los organismos autonómicos y carezcan de la necesaria independencia en los sectores liberalizados. Así por ejemplo, José Barea, catedrático emérito de la Universidad Autónoma y ex asesor económico de José María Aznar, considera "excelente la idea de crear una agencia de evaluación de políticas públicas, pero si se hace depender de un ministerio (...) será torpedeada", mientras que el director de la agencia Intermoney, Víctor Gonzalo, dice que es posible que esa agencia "contribuya, a largo plazo, a alguna mejora de la productividad de la economía (...) que mida correctamente la eficacia de las políticas de gasto y contribuya a un gasto público más sensato".

El Consejo de Estado, al que el Gobierno remitió su paquete de medidas con carácter urgente, también dispensó críticas al Ejecutivo por emplear la fórmula legal del decreto ley, que no debe ser sometida al Parlamento, frente a la más natural del proyecto de ley. Por otra parte, también critica la falta de negociación previa con los agentes implicados, fundamentalmente las comunidades autónomas con competencias en las materias afectadas, así como la ausencia de justificación de las medidas adoptadas, y detecta algunos fallos en la trasposición de directivas de la UE.

Aunque, con carácter general, las medidas incluidas por el equipo del vicepresidente y ministro de Economía, Pedro Solbes, en el Plan de Dinamización han contado con una buena acogida por parte de los expertos en macroeconomía, las críticas van dirigidas al carácter del plan, que no detalla medidas concretas, no incorpora dotación presupuestaria para su ejecución y no establece compromisos de calendario en su aplicación, ni objetivos cuantificables. De hecho, la mayor parte de los analistas consideran que es un manifiesto de intenciones y que, aunque esas intenciones "son buenas", la calidad del plan no podrá ser evaluada hasta que se concreten las actuaciones. Y en todo caso, muchos creen que el incremento de la productividad pasa antes por una de las materias que no se aborda en este amplio plan: la Reforma Laboral.

El mercado de los videojuegos

El sector de los videojuegos facturó en España el pasado año 790 millones de euros, según los datos presentados por la patronal del sector, aDeSe (Asociación Española de Distribuidores y Editores de Software de Entretenimiento), lo que lo coloca por delante de las demás industrias del entretenimiento (la venta de música, la venta de películas o las taquillas de cine) y pone a España en el quinto puesto del mercado europeo del sector. El dato es no obstante ligeramente inferior al de 2003 (un 1,3 por 100 menor), debido a la bajada generalizada en los precios del *hardware*: la facturación por venta de videoconsolas pasó de 335 millones de euros en 2003 a 275 millones de euros en 2004, a pesar de venderse 1,7 millones de máquinas, 100.000 más que en 2003. Esta política de bajada de precios es muy común en el sector conforme las máquinas van envejeciendo, dándose reducciones de precio superiores al 70 por 100 a lo largo del período de comercialización de una videoconsola, que es de 4 a 6 años antes de ser reemplazada por

una máquina de nueva generación. La última consola de Sony salió al mercado a finales del año 2000 a un precio de 490 euros la unidad, y su precio en 2004 era de sólo 149 euros. Aunque la facturación por *hardware* baje, las compañías van ampliando su parque de consolas, es decir, el mercado potencial de los futuros compradores de juegos. En todo caso, la patronal aDeSe espera que 2005 sea un año mucho mejor para la facturación por *hardware*, porque está previsto el lanzamiento de varias nuevas videoconsolas.

Pero mientras el mercado de las videoconsolas ve variar su facturación en función de los precios de las unidades, el de la venta de juegos mantiene una línea ascendente. En el caso de los programas para ordenador, las ventas pasaron de 125 a 137 millones de euros entre 2003 y 2004, mientras que en los juegos para consola, la facturación subió de 340 a 378 millones en el mismo período. En el conjunto del planeta, los videojuegos generan un negocio de 14.000 millones de dólares, y es el sector que más crece dentro del área del entretenimiento doméstico. Uno de los motivos del crecimiento exponencial de este mercado, que no tiene más que 30 años de vida, es la ruptura de las tradicionales barreras de edad a las que estaba reservado. La edad de los consumidores sube cada año, y en el caso de la videoconsola más vendida del mercado, la edad media de los usuarios está, según el fabricante, en la horquilla entre los 25 y los 35 años. El aumento de la edad media de los usuarios también incrementa su poder adquisitivo medio.

Sin embargo, se trata de un mercado muy asimétrico. Cada año salen al mercado alrededor de 1.500 nuevos títulos, pero son muy pocos los que consiguen rentabilizar los 8 millones de euros que de media cuesta la creación y producción de un videojuego. Además el proceso de producción comporta unos tres años de trabajo (en algunos casos, cinco años), durante los que no hay retorno alguno de la inversión. Todo ello provoca que existan grandes compañías que acaparan los principales éxitos del mercado y que disponen de recursos financieros para abordar con garantías la inversión que requieren estos productos (un modelo en cierta medida similar al de la producción cinematográfica de los grandes estudios). En estas circunstancias, el sector de producción español es casi inexistente y carece de base financiera sólida, no así el de distribución, que goza de buena salud. La producción de videojuegos en España vivió una gran expansión durante los años ochenta, la llamada "Edad Dorada del Soft Español", pero la iniciativa

de una distribuidora, Dro Software, de reducir drásticamente el precio de los juegos para luchar contra la piratería (en aquellos años los juegos se distribuían usando como soporte cintas de casete, de fácil copiado), logró su objetivo de reducir el número de copias piratas, pero estranguló los márgenes de las productoras más pequeñas y llevó al cierre a la mayor parte de las compañías. A día de hoy, el sector del videojuego en España da empleo a unas 5.000 personas y atiende la demanda de un mercado de 8,5 millones de clientes, es decir, casi el 25 por 100 de la población del país es consumidora de videojuegos. De ellos, el 65,4 por 100 posee una PlayStation2, la última videoconsola de Sony, que también es líder en el mundo, frente a la Xbox de Microsoft, con una cuota de mercado que en nuestro país no pasa del 3,7 por 100. Otro 11,4 por 100 posee la PlayStationOne, antecesora de la actual consola estrella de Sony, lo que significa que esta compañía controla con sus dos máquinas el 77 por 100 del mercado nacional. Se da la circunstancia de que tanto Sony como Microsoft son las empresas más jóvenes del sector, pues hasta mediados de los noventa fueron las compañías Sega y Nintendo las que se disputaban el liderazgo en el mercado del ocio cibernético.

El sector, no obstante, ya se prepara para una nueva batalla, con el lanzamiento de las llamadas consolas "de tercera generación", que puede inaugurar Microsoft con la nueva Xbox si cumple su previsión de ponerla en circulación en las navidades de 2005. Pero en tanto preparan los lanzamientos de sus máquinas "mayores", todas las compañías se hallan inmersas esta primavera en la comercialización de sus videoconsolas portátiles. La última máquina de Sony, llamada PlayStation Portable (PSP), que acaba de salir al mercado norteamericano para competir con la Nintendo DS, alcanzó el millón de unidades en apenas unos días. Así las cosas, la decisión de un tribunal de distrito estadounidense prohibiendo a Sony vender su PlayStation2, por uso ilícito de la patente de una pequeña compañía californiana, ha sido interpretada en el sector como una maniobra proteccionista que beneficia al principal competidor de Sony en Estados Unidos: Microsoft. Además de la prohibición de comercializar su consola, que no será efectiva hasta que el Supremo ratifique la sentencia y que no afecta a la PlayStation Portable, Sony tampoco podrá vender los mandos (denominados *joypads* y comercializados como DualShock) para su máquina ni 47 juegos de su catálogo. El principal motivo por el que la sentencia ha levantado suspicacias es, entre otros, que la multa impuesta, de 69 millones de

euros, es el triple de la facturación en 2004 de la compañía Inmersión Corp., una de cuyas patentes (el mando que vibra en función de las acciones de los jugadores) es el objeto de la demanda. Los mandos vibradores son comunes hoy en el sector y, de hecho, Inmersión Corp. también demandó en 2002 a Microsoft por idéntico motivo, pero la compañía de Bill Gates resolvió el asunto con un acuerdo de licencia con la pequeña empresa californiana.

Otra nueva área de negocio dentro de este sector en continua expansión es la de los juegos para los móviles de tecnología 3G y UMTS. Son muchas las compañías que ya están programando para este soporte, de creciente implantación y que es rival directo de las consolas portátiles, pero con un mercado potencial mucho mayor, dada la universalización del uso del móvil. Por otra parte, las capacidades técnicas de estos teléfonos, mucho menores que las de las videoconsolas o los ordenadores, han llevado a algunos especialistas del sector a apuntar que este nuevo mercado representa una oportunidad para la resurrección de la producción de software en España, en la medida en que esa menor capacidad del soporte implica también que se requiera una inversión mucho menor para el desarrollo de los juegos.

Jazztel en la Bolsa

Antes de poner en el mercado la emisión de convertibles, la acción de Jazztel se había revalorizado un 108 por 100. La cotización en Bolsa ha experimentado un rally alcista desde la llegada del nuevo presidente, el empresario cubano Leopoldo Fernández Pujals, conocido y exitoso fundador de Telepizza, que se convirtió el pasado octubre en el accionista de referencia de Jazztel y que desde entonces ha triplicado su participación en la empresa, hasta alcanzar el 24 por 100. En octubre, antes de la entrada de Pujals, los títulos de Jazztel cotizaban entre los 25 y los 30 céntimos de euro. A mediados de febrero el valor rompió la barrera del euro y a finales de marzo se colocaba por encima de 1,40 euros por acción. Sin embargo, al tiempo que se producía esta subida en bolsa, el tráfico de minutos telefónicos de la compañía caía en un 8 por 100. De los 418,2 millones de minutos de octubre se pasó a 375,6 millones en febrero. Los analistas bursátiles expresan su recelo hacia la actual cotización de Jazztel, que multiplica por seis el valor de las acciones del pasado otoño y que se acerca a los 1,57 euros por acción de 2002, lo que ha hecho a muchos analistas recordar la época de la burbuja tecno-

lógica. El consenso de los expertos es que la acción está sobrevalorada y, por ejemplo, Banif cifra el precio objetivo de la compañía en 0,75 euros.

Esta operadora de telecomunicaciones, creada por el argentino Martín Varsavski, había sufrido como ninguna la crisis del mercado de las telecomunicaciones y había sido la derrotada en la liberalización de la telefonía fija. Con la llegada de Pujals, la compañía, la única con red propia para comercializar sus productos (lo que hace que sólo pueda prestar servicio directamente a un 17 por 100 de la población española), se embarcó en un ambicioso plan para hacerse un sitio en la batalla del ADSL, la banda ancha de Internet. El plan pasa por ampliar su red hasta una cuota del 80 por 100 de la población en sólo 10 meses. Esto implica pasar de las actuales 87 centrales de comunicación a 600 e invertir 30 millones de euros en publicidad para captar nuevos clientes. Su cuota al cierre de 2004 no llegaba al 1 por 100, pero su nuevo presidente se marcó el objetivo de hacer 1.100 clientes cada día durante 2005, y alcanzar un 3 por 100 de cuota al cierre del ejercicio. Para hacerse una idea de lo ambicioso del objetivo, basta reseñar que durante 2004, Jazztel sólo hizo 4.449 nuevos clientes, según los datos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. En febrero, Pujals dijo a los inversores que el ritmo ya era de 1.000 nuevas contrataciones diarias. El objetivo final de Pujals es una cuota de mercado de entre el 10 y el 20 por 100 antes de 2012. El esperado aumento de la contratación descansa en intensas campañas de publicidad y agresivas ofertas que irán renovándose cada mes. En febrero pasado, por ejemplo, la compañía ofrecía ADSL a un mega de velocidad y el paquete de llamadas gratis (locales y nacionales a teléfonos fijos), por 32,95 euros al mes, lo que la convertía en ese momento en la operadora más barata del sector. El talón de Aquiles de la oferta es que sólo estaba disponible allí donde la operadora dispone de red propia, es decir, un 12 por 100 de los hogares.

El plan estratégico de Jazztel requiere, para ampliar la red propia hasta el 80 por 100 del mercado, una inversión cifrada en principio entre 100 y 150 millones de euros, inversión que debería servir, según la previsión de su presidente, para facturar unos 1.700 millones de euros al año (una vez la empresa disponga de una cuota de mercado del 10 por 100) lo que, según los planes de Pujals, colocará los títulos de la compañía a unos 5 euros por acción. La osadía de la afirmación descansa en la eventualidad de que el Ministerio de Industria

escuche las voces de quienes reclaman la eliminación del precio mayorista (un límite para el precio que Telefónica cobra al resto de operadores por emplear su red) y a cambio establezca un precio máximo para el usuario final. Eso haría que los operadores de telefonía se vieran a obligados a invertir en redes propias para competir con Telefónica, y en esa batalla Jazztel partiría en una posición ventajosa respecto al resto, sobre todo si cumple su plan de ampliación de cobertura en 10 meses.

Pero las cosas no han empezado bien para Pujals. En febrero, en el salón de actos de la Bolsa de Madrid informaba a los pequeños accionistas del incumplimiento de sus primeras promesas, al haber cerrado 2004 con unos resultados peores de lo anunciado. Los ingresos, que según Pujals se moverían en la horquilla de los 208 a 213 millones de euros, se quedaron en 205 millones, mientras las pérdidas, vaticinadas para el cierre del año entre 70 y 85 millones de euros, fueron, según el resultado preliminar pendiente de auditoría, de 97 millones de euros. Posteriormente, el mercado informó acerca del número real de portaciones (clientes que cambian de compañía manteniendo el número de teléfono) netas en Jazztel de 757 en el trimestre (1.155 entradas y 398 salidas). Además, Pujals ha fracasado en su intento de lograr un préstamo bancario de 200 millones de euros que le permitiera financiar el desarrollo de sus planes.

En la presentación del cierre de 2004, los inversores interrogaron a Pujals sobre las sucesivas ampliaciones de capital y la emisión de bonos convertibles para alimentar el plan de inversiones, cuyas necesidades reales es probable que alcancen los 200 millones de euros. Los inversores expresaron sus reticencias por la dilución del valor de las acciones, pero el presidente respondió que "si conseguimos que [la dilución] sea del 6 por 100 y la acción duplica su valor, ¿a qué nadie notará mucho el efecto?". Y a pesar del incumplimiento de los objetivos de 2004, Jazztel sostiene que las estimaciones para 2007 (unos ingresos de 1.000

millones de euros) no sólo se van a cumplir, sino que son conservadoras.

Lo cierto es que la compañía puede convertirse en candidata a entrar en el Ibex 35, algo impensable hace apenas unos meses, cuando la empresa estaba al borde de la quiebra. La segunda ampliación de capital del 30 por 100, que se esperaba que el Consejo de Administración apruebe en este segundo trimestre de 2005, colocaría el nivel de capitalización de la empresa por encima de los 1.300 millones de euros (un 0,3 por 100 de la capitalización total del Ibex, límite establecido por la Comisión del Mercado de Valores para entrar en el selectivo), lo que la convertiría en candidata para entrar en el Ibex 35 en la revisión de junio. Claro que para ello la compañía debería mantener los niveles de cotización actuales, un objetivo que muchos analistas miran con desconfianza, dado el alto volumen de contratación del valor y su volatilidad. El rally del valor ha hecho que Pujals atesorase a mediados de marzo unas plusvalías de 265 millones de euros, muy por encima de los 65 millones que invirtió para hacerse con el 24,2 por 100 del capital.

El giro practicado por Pujals a la gestión de Jazztel ha logrado captar la atención del mercado, que, no obstante sigue mirando con mucha desconfianza el fantástico porvenir que el creador de Telepizza vaticina para la compañía. No obstante, el rumbo marcado servirá de referencia para todos los que observan con atención la implantación de la sociedad de la información y la batalla por el mercado de la banda ancha. Una batalla de cuya intensidad dan buena fe los anuncios por parte de Telefónica de duplicar el ancho de banda de su servicio, dos veces en apenas siete meses (el segundo, pendiente del visto bueno de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones), y la evidencia cada vez más clara de que, en muy poco tiempo, el negocio de las compañías de telefonía fija va a ser el ADSL, pues las llamadas entre teléfonos fijos caminan con paso firme hacia la gratuidad total.

INDICADORES FINANCIEROS

Gabinete de Análisis Financiero de FUNCAS

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO

Fecha de actualización: 15 de abril de 2005

A. DINERO Y TIPOS DE INTERÉS

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1992-2002	2003	2004	2005 ENERO	2005 FEBRERO	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
1. Oferta monetaria (porcentaje var.)	BCE	5,8	8,1	5,8	6,6	6,4	Variación del agregado M3 (desestacionalizado)
2. Tipo de interés interbancario a 3 meses	BE	6,8	2,3	2,1	2,1	2,1 (a)	Medias de datos diarios
3. Tipo de interés Euribor a 1 año (desde 1994)	BE	4,7	2,3	2,3	2,3	2,3	Datos a fin de mes
4. Tipo de interés de los bonos del Estado a 10 años (desde 1998)	BE	5,0	4,1	4,1	3,8	3,7	Tipos de interés del conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
5. Tipo de interés medio de las obligaciones y bonos de empresa	BE	7,7	4,1	4,1	3,3	3,5	Tipo de interés medio en obligaciones y bonos simples (a más de 2 años) a fin de mes en el mercado AIAF

Comentario "Dinero y tipos de interés": La estabilidad parece ser la nota predominante en los mercados monetarios desde comienzos de 2004. En febrero, los tipos de interés de referencia se mantienen, contrastando con la senda alcista en tipos que ha marcado las decisiones recientes de la Reserva Federal de los Estados Unidos. En cuanto a los tipos de interés en los mercados de obligaciones y bonos de empresa, estos presentan un descenso respecto a los tipos medios de años anteriores.

(a) Dato a marzo.

B. MERCADOS FINANCIEROS

6. Ratio de contratación en operaciones simples al contado con letras del Tesoro	BE	13,8	19,3	26,5	19,6	26,8	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
7. Ratio de contratación en operaciones simples al contado con bonos y obligaciones del Estado	BE	83,8	76,5	68,9	84,3	67,6	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
8. Ratio de contratación en operaciones simples a plazo con letras del Tesoro	BE	0,28	0,14	0,33	—	—	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
9. Ratio de contratación en operaciones simples a plazo con bonos y obligaciones del Estado	BE	3,9	2,2	3,8	9,9	9,1	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
10. Tipo de interés letras del tesoro con vencimiento hasta 3 meses	BE	6,5	2,2	2,0	2,0	2,0	En operaciones simples y para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO (Continuación)

B. MERCADOS FINANCIEROS (Continuación)

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1992-2002	2003	2004	2005 ENERO	2005 FEBRERO	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
11. Índice de rendimiento de bonos y obligaciones del Estado (dic. 1997 = 100)	BE	318,9	499,5	525,1	550,0	549,4	En operaciones simples y para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
12. Capitalización Bolsa de Madrid (porcentaje var. mensual medio)	BE y Bolsa de Madrid	1,3	2,0	1,7	1,8	1,7	Tasa de variación para el total de sociedades residentes
13. Volumen de contratación bursátil (porcentaje var. mensual medio)	BE y Bolsa de Madrid	5,3	9,1	3,2	4,9	3,6	Tasa de variación en la contratación total de la Sociedad de Bolsas y Sociedades Rectoras de las Bolsas de Valores
14. Índice general de la Bolsa de Madrid (dic. 1985 = 100)	BE y Bolsa de Madrid	574,5	706,4	863,3	983,8	1.004,9	Con base 1985 = 100
15. Ibex-35 (dic. 1989 = 3000)	BE y Bolsa de Madrid	6.246,7	6.722,8	8.196,2	9.223,9	9.391,0	Con base dic. 1989 = 3000
16. Ratio PER (Cotización/rentabilidad del capital) Bolsa de Madrid	BE y Bolsa de Madrid	17,5	19,4	18,4	18,3	—	Ratio "cotización/rentabilidad del capital" en la Bolsa de Madrid
17. Obligaciones. Volumen de contratación bursátil (porcentaje var.)	BE y Bolsa de Madrid	5,9	6,5	11,4	0,2	-11,6	Variación para todas las bolsas
18. Pagarés de empresa. Saldo admitido a cotización (porcentaje var.)	BE y AIAF	1,6	3,3	3,4	3,0	2,0	En mercado de renta fija AIAF
19. Pagarés de empresa. Tipos de interés a 3 meses	BE y AIAF	6,7	2,3	2,1	2,1	2,1	En mercado de renta fija AIAF
20. Operaciones realizadas con futuros financieros sobre acciones IBEX-35 (porcentaje var.)	BE	4,7	2,9	1,9	2,1	2,0	Operaciones realizadas sobre acciones IBEX-35
21. Operaciones realizadas con opciones financieras sobre acciones IBEX-35 (porcentaje var.)	BE	7,9	4,8	7,5	8,6	13,0	Operaciones realizadas sobre acciones IBEX-35

Comentario "Mercados financieros": En febrero, el rendimiento de las letras del tesoro a corto plazo se mantiene, mientras que se observa una leve disminución en el de bonos y obligaciones del Estado. El dinamismo en los mercados bursátiles, se ha visto reflejado en un crecimiento tanto del Índice General de la Bolsa de Madrid, como de su índice selectivo, el Ibex-35. En los mercados de derivados, las principales operaciones se realizaron sobre opciones financieras, mientras que la variación en la contratación de futuros financieros se mantuvo en tasas de crecimiento similares a las de enero.

C. AHORRO Y ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1996-2002	2003	2004 II T.	2004 III T.	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
22. Ahorro financiero neto/PIB (Economía Nacional)	BE	-0,6	-2,1	-3,2	-3,9	Diferencia de los flujos de activos financieros y de pasivos financieros en relación al PIB según Cuentas Financieras
23. Ahorro financiero neto/PIB (Hogares e instituciones sin fines de lucro)	BE	2,7	0,6	0,1	0,4	Diferencia de los flujos de activos financieros y de pasivos financieros en relación al PIB según Cuentas Financieras

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO (Continuación)

C. AHORRO Y ENDEUDAMIENTO FINANCIERO (Continuación)

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1996-2002	2003	2004 II T.	2004 III T.	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
24. Deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos/PIB (Economía Nacional)	BE	171,2	197,7	204,2	205,2	Incluyendo la deuda de Administraciones públicas, sociedades no financieras y hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares en relación al PIB
25. Deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos/PIB (Hogares e instituciones sin fines de lucro)	BE	43,2	56,6	63,7	64,9	Incluyendo hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares en relación al PIB
26. Activos financieros del balance de Hogares e Instituciones sin fines de lucro (porcentaje var. trimestral medio)	BE	2,0	3,3	2,3	-0,2	Porcentaje de variación del total de activos del balance financiero de las Cuentas Financieras
27. Pasivos financieros del balance de Hogares e Instituciones sin fines de lucro (porcentaje var. trimestral medio)	BE	3,0	3,9	5,7	3,3	Porcentaje de variación del total de pasivos del balance financiero de las Cuentas Financieras

Comentario "Ahorro y endeudamiento": Mantenimiento de la tendencia a la baja del ahorro financiero nacional, marcada por el continuo empeoramiento de la posición financiera de las familias, dado el continuo recurso al endeudamiento crediticio —principalmente de naturaleza hipotecaria—. El considerable aumento de su posición prestataria, ha llevado aparejada una contracción del *stock* de riqueza financiera de las familias españolas (como los flujos de ahorro), a pesar de los repuntes experimentados en la tasa de crecimiento de sus activos.

D. ENTIDADES DE DEPÓSITO. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1992-2001	2002	2003	2004 DICIEMBRE	2005 ENERO	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
28. Crédito bancario a otros sectores residentes (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,8	1,0	1,1	1,3	1,4	Porcentaje de variación del crédito al sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
29. Depósitos de otros sectores residentes en entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,7	0,7	0,8	1,2	1,0	Porcentaje de variación de los depósitos del sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
30. Valores de renta fija en el activo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,6	0,4	1,0	3,8	2,6	Porcentaje de variación de los valores de renta fija en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
31. Valores de renta variable en el activo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	1,3	0,7	1,7	2,4	1,1	Porcentaje de variación de los valores de renta variable en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
32. Sistema crediticio. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	BE	1,5	1,2	0,8	1,4	1,5	Diferencia entre la partida "Sistema Crediticio" en el activo y en el pasivo como aproximación de la posición neta a fin de mes en el mercado interbancario

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO (Continuación)

D. ENTIDADES DE DEPÓSITO. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO (Continuación)

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1992-2001	2002	2003	2004 DICIEMBRE	2005 ENERO	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
33. Sector exterior. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	BE	-2,6	-7,7	-8,4	-6,8	-6,7	Diferencia entre la partida "Sector Exterior" en el activo y en el pasivo como aproximación de la posición neta a fin de mes en el mercado interbancario
34. Cesiones temporales de activos (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,6	0,4	-0,3	0,6	0,1	Porcentaje de variación de las cesiones temporales de activos en el pasivo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
35. Valores de otros sectores residentes en el pasivo de las entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	2,3	2,6	4,8	4,2	4,3	Porcentaje de variación de los valores en el pasivo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

Comentario "Entidades de depósito. Evolución del negocio": En el mes de enero, se mantiene la senda al alza en la concesión de crédito por parte de las entidades de depósito, así como una leve reducción por el lado del pasivo de las entidades de depósito españolas. La evolución de la cartera crediticia contrasta con la disminución en la tenencia relativa de valores, tanto de renta fija como variable. El recurso a la liquidez procedente del sector exterior presenta un leve aumento respecto al mes de diciembre. La financiación en el mercado interbancario, por su parte, mantiene su ritmo de crecimiento en torno al 1,5 por 100.

E. ENTIDADES DE DEPÓSITO. ESTRUCTURA DE MERCADO

36. Número de entidades de depósito (porcentaje var. anual)	BE	-1,3	-2,1	-2,3	—	—	Variación en el número total de bancos, cajas y cooperativas de crédito operando en el territorio español
37. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Bancos	BE	55,71	49,25	47,95	46,55	46,44	Créditos totales de la banca privada en relación al total de créditos de las entidades de depósito
38. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Cajas de ahorros	BE	39,96	45,47	46,62	47,96	48,08	Créditos totales de las cajas de ahorros en relación al total de créditos de las entidades de depósito
39. Cuota de mercado en créditos al sector privado. Cooperativas de crédito	BE	4,33	5,28	5,42	5,49	5,48	Créditos totales de las cooperativas de crédito en relación al total de créditos de las entidades de depósito
40. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Bancos	BE	42,84	38,42	37,25	35,49	35,35	Depósitos totales de la banca privada en relación al total de depósitos de las entidades de depósito
41. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Cajas de ahorros	BE	50,70	53,99	55,05	56,66	56,81	Depósitos totales de las cajas de ahorros en relación al total de depósitos de las entidades de depósito
42. Cuota de mercado en depósitos del sector privado. Cooperativas de crédito	BE	6,47	7,59	7,70	7,85	7,84	Depósitos totales de las cooperativas de crédito en relación al total de depósitos de las entidades de depósito

Comentario "Entidades de depósito. Estructura de mercado": Ligeras variaciones en las cuotas de mercados de las entidades de depósito en enero de 2005. Las cajas de ahorros españolas continúan ejerciendo su liderazgo en la actividad de intermediación, abarcando más de la mitad del mercado de depósitos. En el segmento del crédito, las cajas han asumido, asimismo, el liderazgo en el mercado, fundamentalmente a costa de los bancos, cuya cuota se ha reducido paulatinamente en los últimos años.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO (Continuación)

F. ENTIDADES DE DEPÓSITO. EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD, RIESGO Y RENTABILIDAD

INDICADOR	A PARTIR DE DATOS DE	MEDIA 1992-2001	2002	2003	2004 IV T.	DEFINICIÓN Y CÁLCULO
43. Ratio "gastos de explotación/margen ordinario"	BE	63,74	58,75	58,88	52,6	Indicador de eficiencia operativa. Numerador y denominador de esta ratio se obtienen directamente a partir de la cuenta de resultados de las entidades de depósito
a) Bancos		64,49	55,63	56,73	48,9	
b) Cajas de ahorros		63,45	62,96	61,18	56,2	
c) Cooperativas de crédito		59,83	61,29	61,22	61,8	
44. Ratio "depósitos de clientes/empleados" (miles de euros)	BE	1.252,61	2.096,56	2.301,09	—	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por empleado
a) Bancos		940,33	1.670,84	1.791,49	—	
b) Cajas de ahorros		1.691,93	2.510,93	2.788,21	—	
c) Cooperativas de crédito		1.546,27	2.334,33	2.492,61	—	
45. Ratio "depósitos de clientes/oficinas" (miles de euros)	BE	8.180,58	12.913,38	13.962,65	15.609,11	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por oficina
a) Bancos		7.663,57	13.540,58	14.230,22	15.728,31	
b) Cajas de ahorros		9.275,00	13.310,08	14.727,65	16.545,26	
c) Cooperativas de crédito		5.683,59	8.962,72	9.538,43	10.823,21	
46. Ratio "oficinas/entidades"	BE	121,62	140,63	146,49	151,24	Indicador de expansión de la red
a) Bancos		109,36	98,41	101,99	104,18	
b) Cajas de ahorros		322,76	432,47	444,06	457,51	
c) Cooperativas de crédito		35,38	50,29	53,10	54,93	
47. Ratio "saneamientos y dotaciones a fondos de insolvencias/créditos" (porcentaje)	BE	0,86	0,47	0,56	0,54	Indicador de solvencia y riesgo, indicando los recursos que ha de destinar la entidad a la cobertura de insolvencias en relación a la cartera crediticia
a) Bancos		0,90	0,44	0,59	0,61	
b) Cajas de ahorros		0,80	0,48	0,52	0,49	
c) Cooperativas de crédito		0,80	0,60	0,60	0,47	
48. Ratio "recursos propios/activos totales" (porcentaje)	BE	9,46	9,91	9,57	9,12	Indicador de solvencia, aproximando el grado de capitalización relativa de la entidad
a) Bancos		9,48	10,91	10,30	9,92	
b) Cajas de ahorros		9,20	8,34	8,28	7,94	
c) Cooperativas de crédito		11,79	11,49	11,94	9,13	
49. ROA	BE	0,82	0,79	0,89	0,82	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/activos totales medios"
a) Bancos		0,71	0,83	0,87	0,83	
b) Cajas de ahorros		0,97	0,72	0,85	0,79	
c) Cooperativas de crédito		1,27	0,91	0,96	0,96	
50. ROE	BE	12,2	12,1	13,5	13,3	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/recursos propios"
a) Bancos		9,4	11,4	12,5	13,2	
b) Cajas de ahorros		18,6	13,8	15,6	13,4	
c) Cooperativas de crédito		16,9	11,3	11,1	13,9	

Comentario "Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad": La disminución de los costes sigue siendo un rasgo característico de la actividad de las entidades de depósito españolas, a tenor de la reducción marcada que ofrece la ratio "gasto de explotación/margen ordinario" en el cuarto trimestre del año 2004. Por otro lado, se ha observado una sustancial mejora en la productividad de la infraestructura bancaria, incrementando los recursos captados por oficina, principalmente en el caso de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito. La morosidad continúa reduciéndose, lo que explica la reducción en las dotaciones para saneamientos y fondos de insolvencia en el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, con un ligero aumento para la banca comercial. Los niveles de capitalización relativa, aunque han disminuido levemente durante el último año, siguen manteniéndose en posiciones de solvencia comparativamente elevadas. Respecto a los indicadores de rentabilidad se observa una ligera disminución al cierre de 2004 respecto al período precedente, si bien los índices de rentabilidad sobre activos (ROA) y, sobre todo, de rentabilidad sobre recursos propios (ROE) son comparativamente altos en el entorno internacional, subrayando la competitividad de las entidades de depósito españolas.

Actualidad Social

LA DISCAPACIDAD Y LA INTEGRACIÓN LABORAL DE PERSONAS DISCAPACITADAS. ACERCAMIENTO A LA REALIDAD EN LA ESPAÑA AUTONÓMICA

Pedro Fernández Santiago (*)

1. INTRODUCCIÓN

La discapacidad se ha abordado desde diferentes ámbitos. En épocas anteriores se entendía desde el de la beneficencia, que honraba a quien la practicaba pero no generaba ni creaba derechos en los discapacitados; en la actualidad la discapacidad se asume desde el marco de los derechos humanos, civiles, sociales, económicos y culturales.

Las personas con discapacidad necesitan del mercado laboral para lograr la total y adecuada integración social y alcanzar la estima de la sociedad en la que viven, junto con la confirmación de todos los esfuerzos realizados para desarrollar su valía personal. No obstante, esta integración del colectivo discapacitado en el mercado laboral no se puede hacer a costa de la producción, sino que se puede y se debe realizar con los mecanismos y recursos existentes de ayuda al empleo, como son los talleres ocupacionales, centros especiales de empleo, etc., así como los que se puedan ir desarrollando a lo largo del tiempo por medio de la experiencia y evaluación de resultados.

De esta forma podremos conseguir que los resultados en el área de la producción sean adecuados a lo esperado y deseado por los empresarios y, del mismo modo, que se evalúe con criterios

de igualdad a las personas con discapacidad, se logre inhibir las actitudes de rechazo en la contratación de estas personas, se consiga ver la discapacidad no como una merma y sí como una situación diferencial de las personas que no imposibilita su adecuado desarrollo integral como ciudadanos iguales al resto de los individuos; del mismo modo, y no por ello menos importante, que se cumpla la Ley después de las múltiples conquistas que contra la discriminación se vienen produciendo (Fernández, 2004).

Sirvan estas reflexiones para situar el contexto de integración laboral de las personas con discapacidad. Partiendo de éstas, en los siguientes puntos se aportará una aproximación al concepto de discapacidad, así como una breve reseña sobre la legislación que regula la integración laboral de personas con discapacidad para, posteriormente, y por medio de los datos entresacados de la Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud 1999 (EDDESS) examinar la situación actual de la población discapacitada en las diferentes comunidades autónomas, nivel formativo de las personas con discapacidad y situación en relación con su integración laboral. Aportaremos también una lista de las subvenciones y ayudas para la contratación de las personas con discapacidad y terminaremos con unas breves conclusiones.

2. DEFICIENCIAS, DISCAPACIDAD Y MINUSVALÍA. UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

La Clasificación Internacional de Deficiencias, Discapacidades y Minusvalías (CIDDDM) de la Organización Mundial de la Salud (OMS) de 1980 define la deficiencia como “toda pérdida o anormalidad de una estructura o función psicológica, fisiológica o anatómica” y discapacidad como “toda restricción o ausencia (debida a una deficiencia) de la capacidad de realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para un ser humano”.

En mayo de 2001 la OMS aprobó una nueva Clasificación Internacional del Funcionamiento de la Discapacidad y de la Salud (CIF), en la que se define la deficiencia como: “Problemas en las funciones o estructuras corporales tales como una desviación significativa o una pérdida”. En esta nueva clasificación los conceptos de discapacidad y minusvalía se corresponden aproximadamente, y en su conjunto, con los de limitaciones en la actividad y restricciones en la participación, conceptos estos que son definidos, el primero como: “Todas las dificultades que un individuo puede tener en el desempeño y realización de actividades”, y el segundo como: “Los problemas que un individuo puede experimentar al involucrarse en situaciones vitales”.

Por otra parte la CIDDDM define minusvalía como: Una situación desventajosa para un individuo determinado, consecuencia de una deficiencia, o de una discapacidad, que limita o impide el desempeño de un rol que es normal en su caso (en función de su edad, sexo y factores sociales y culturales).

Siguiendo con las definiciones, en EDDDES-1999, se define la discapacidad, como “toda limitación grave que afecta o se espera que vaya afectar, durante más de un año la actividad del que la padece, y que a su vez tenga origen en una deficiencia”. Se considera que la persona tiene una discapacidad aún estando ésta superada con el uso de ayudas técnicas externas y cómo deficiencia se entiende de cualquier pérdida o anomalía de un órgano (o de la función propia de ese órgano) que haya dado lugar a una o varias discapacidades.

La importancia de esta definición radica en que posibilita que se pueda clasificar a alguien como discapacitado y a la vez ocupe un puesto de trabajo y, del mismo modo, hace posible que elementos técnicos e instrumentales puedan anular por completo los efectos de la discapacidad.

3. LEGISLACIÓN EN MATERIA LABORAL PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

El punto de partida de los derechos de las personas con discapacidad en nuestro país lo estableció la Constitución del año 1978, cuyo artículo 14 dice: “Los españoles son iguales ante la Ley, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión o cualquier otra condición o circunstancia personal o social”, y el artículo 9.9.2: “Corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en los que se integra sean reales y efectivas; remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social”.

El mercado laboral es uno de los espacios, posiblemente el principal, para una adecuada integración social y lograr el objetivo último que es aumentar la calidad de vida de los individuos, acercando a las personas discapacitadas al resto de los ciudadanos con los que comparten vida y sociedad.

España, en relación con la discapacidad y el empleo de personas discapacitadas, muestra una clara evolución desde una política centrada en la transferencia de rentas, subsidios y empleo protegido, hacia otra basada en el empleo, que enuncia a éste como el principal instrumento de integración social del colectivo. Desde la plena integración de España en la Unión Europea se están realizando Planes Nacionales de Acción para el Empleo que promueve la Unión Europea y Planes Nacionales de Empleo por parte de España, con el fin de articular una estructura coherente y unas estrategias acordes sobre empleo, poniendo un gran énfasis en las medidas antidiscriminatorias y de promoción de colectivos que se encuentran en situación de desventaja en el mercado laboral, como es el caso de las personas con discapacidad, aunque también persiste otro gran reto que hay que superar: las diferencias que se producen en función del género.

El año 2003 fue declarado por el Consejo de la Unión Europea “Año Europeo de las personas con discapacidad”. Con este motivo, se pusieron en marcha en nuestro país importantes iniciativas de política social; se puede destacar la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de Igualdad de Oportunidades, no Discriminación y Accesibilidad Universal de las Personas con Discapacidad (LIONDAN) y la tras-

posición de la Directiva 2000/78/CE relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación. Esta Ley, en su preámbulo, plantea un renovado impulso de las políticas de superación de oportunidades mediante la incorporación de nuevos enfoques y estrategias, fundamentalmente las de la lucha contra la discriminación y de accesibilidad universal.

Establece también dos tipos de nuevas garantías para hacer efectivo el derecho a la igualdad de oportunidades: las primeras se concretan en la prohibición del acoso y de tratos de exclusión, exigencias de accesibilidad y no discriminación, y reajustes razonables sobre lo existente; y las segundas en tratos más favorables y apoyos complementarios.

El desarrollo de la Ley 51/2003 se ha planteado como un proceso gradual en el tiempo, y el alcance y contenido de las disposiciones con un calendario determinado. Con el fin de administrar esta gradualidad se aprueban dos planes: Plan Nacional de Accesibilidad 2004-2012, y II Plan de Acción para las personas con discapacidad 2003-2007, que fue aprobado por el Consejo de Ministros en su reunión de 5 de diciembre de 2003.

El II Plan de Acción para las personas con discapacidad 2003-2007 asume, en materia de empleo, las estrategias del I Plan Nacional de Accesibilidad, concreta las directrices y las adecua a las necesidades específicas de las personas con discapacidad y en ocasiones las complementa con propuestas surgidas en otros contextos.

Dicho plan se organiza en cuatro grandes áreas:

- Atención a personas con graves discapacidades.
- Políticas activas de inserción laboral de las personas con discapacidad.
- Promoción de la accesibilidad de entornos, productos y servicios.
- Cohesión de los servicios sociales para personas con discapacidad.

Asimismo, este Plan estructura las atenciones mediante un conjunto de principios que subyacen y dan sentido a las propuestas:

- Autonomía y vida independiente.

- Integración y normalización.
- Accesibilidad universal y diseño para todos.
- Respeto por la diversidad y perspectiva de género.
- Calidad de vida.
- Participación y diálogo civil.

Con estas medidas se pretende conseguir la plena integración de las personas con discapacidad. Sin querer ser alarmistas, y como veremos a continuación, la situación actual de los discapacitados dista mucho de ser igualitaria con el resto de sus conciudadanos.

4. LA DISCAPACIDAD EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

El estudio más amplio sobre la situación de la discapacidad en España fue realizado por el Instituto Nacional de Estadística en la Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud. Con una muestra de 79.000 hogares y 220.000 personas, los datos se publicaron en el año 2002, posiblemente con el fin de acercar la amplia información sobre la situación de la discapacidad en España y que a la vez pudiera servir como instrumento de apoyo a las actividades que se realizarían en el año 2003, declarado Año Europeo de las personas con discapacidad.

Los datos aportados por esta encuesta son el referente básico e indican que en el año 1999 en España contábamos con 3.478.646 personas con algún grado de discapacidad, lo que representa un 9 por 100 de la población española.

El cuadro 1 muestra la distribución de la población discapacitada por comunidades autónomas y el porcentaje sobre el total nacional. Andalucía con un 20,4 por 100, y Cataluña 16,2 por 100, Madrid 10 por 100, Comunidad Valenciana 8,9 por 100, Castilla y León 7,9 por 100 y Galicia 7,8 por 100 son las que cuentan con un mayor número de personas con discapacidad, quedando el resto de las comunidades por debajo de este último porcentaje.

Como la discapacidad en gran medida es un fenómeno asociado a la edad y que aumenta con ésta, las mujeres, debido a que son más longevas

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE LA POBLACIÓN TOTAL DISCAPACITADA Y NÚMERO Y PROPORCIÓN DE MUJERES CON DISCAPACIDAD (1999)

1	2	3	4	5
Comunidad Autónoma	Total discapacitados	Porcentaje sobre el total	Mujeres	Porcentaje 5 = (4/2) 100
Andalucía.....	708.831	20,4	408.230	57,59
Aragón.....	96.047	2,8	61.052	63,56
Asturias.....	101.003	2,9	55.173	54,62
Baleares.....	56.949	1,6	30.469	53,50
Canarias.....	106.285	3,1	60.110	56,55
Cantabria.....	48.150	1,4	27.988	58,12
Castilla y León.....	275.300	7,9	158.645	57,62
Castilla-La Mancha.....	164.896	4,7	94.891	57,54
Cataluña.....	564.513	16,2	332.671	58,93
Comunidad Valenciana.....	312.875	9,0	179.429	57,34
Extremadura.....	102.291	2,9	61.567	60,18
Galicia.....	272.190	7,8	158.302	58,15
Madrid.....	347.800	10,0	215.697	62,01
Murcia.....	111.259	3,2	63.074	56,69
Navarra.....	40.375	1,2	21.995	54,47
País Vasco.....	143.601	4,1	85.739	59,70
Rioja.....	14.103	0,4	7.906	56,05
Ceuta y Melilla.....	12.178	0,4	7.459	61,24
Total.....	3.478.646	100,0	2.030.397	58,36

Fuente: EDDDES-1999. Elaboración propia.

y padecen enfermedades crónicas antes que los hombres, registran, en números absolutos, muchas más discapacidades que estos, representando el 58,36 por 100 del colectivo.

Como el cuadro 1 indica, las comunidades autónomas que sitúan el porcentaje de mujeres con alguna discapacidad por encima de la media nacional son: Aragón 63,6 por 100, Madrid 62 por 100, Ceuta y Melilla 61,2 por 100, Extremadura 60,2 por 100, País Vasco 59,7 por 100, y Cataluña 58,9 por 100.

5. NIVEL FORMATIVO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

Como vimos con anterioridad a la hora de definir la minusvalía como situación desventajosa para un individuo determinado, consecuencia de una deficiencia o de una discapacidad que limita o impide el desempeño de un rol que es normal en su caso (en función de su edad, sexo y factores sociales y culturales), nos encontraremos con personas con ciertos déficit intelectuales para poder adquirir conocimientos. Por esta razón, entre otras, las personas con discapacidad cuentan con un menor nivel de estudios que las no discapacitadas y, en

consecuencia, su porcentaje dentro de la población analfabeta es más elevado.

El cuadro 2 refleja la distribución por diferentes niveles educativos y comunidades autónomas de las personas discapacitadas. De ella se desprende que, en relación con el total nacional, Andalucía cuenta con el 30,6 por 100 de los discapacitados que son analfabetos, el 18,6 por 100 de los que tienen estudios primarios y secundarios de primer ciclo, el 16,8 por 100 de los que han logrado estudios secundarios y profesionales de segundo ciclo y el 15,9 por 100 de los que han alcanzado estudios profesionales superiores y universitarios. En Cataluña reside el 11,5 por 100 de los discapacitados españoles que son analfabetos, el 18,3 por 100 de los que tienen estudios primarios y secundarios de primer ciclo, el 20,1 por 100 de los que han llegado a estudios secundarios y profesionales de segundo ciclo, y el 10,6 por 100 de los que han alcanzado estudios profesionales superiores y universitarios, mientras que en la Comunidad de Madrid los porcentajes son: analfabetos 7,6; 11,8 con estudios primarios y secundarios de primer ciclo; 14 con estudios secundarios y profesionales de segundo ciclo; y 13,2 estudios superiores y universitarios.

Estos datos nos indican que no existe una correlación entre número de discapacitados y mayor

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN POR NIVELES FORMATIVOS Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE LAS PERSONAS DISCAPACITADAS
(En porcentajes de cada nivel)

COMUNIDAD AUTÓNOMA	ANALFABETOS	PRIMARIOS/SECUNDARIOS	SEGUNDO CICLO	UNIVERSITARIOS
Andalucía.....	30,6	18,6	16,8	15,9
Aragón.....	1,4	2,7	2,9	2,1
Asturias.....	2,3	2,9	2,7	2,3
Baleares.....	1,7	2,1	1,6	1,4
Canarias.....	4,9	3	4,3	3,7
Cantabria.....	0,7	1,5	3,1	1
Castilla y León.....	3,9	7,2	5,6	7,3
Castilla-La Mancha.....	6	3	2,7	2,4
Cataluña.....	11,5	18,3	20,1	10,6
Comunidad Valenciana.....	8,1	9,8	8,2	4,4
Extremadura.....	3,8	2	0,7	0,7
Galicia.....	8,7	7	5,5	5,7
Madrid.....	7,6	11,8	14	13,2
Murcia.....	4,6	2,8	2,7	3
Navarra.....	0,5	1,3	1,2	0,6
País Vasco.....	2,9	5,2	7	25,4
Rioja.....	0,4	0,4	0,4	0,2
Ceuta y Melilla.....	0,4	0,5	0,4	0,2

Fuente: EDDDES 1999, elaboración propia.

nivel de estudios. Sirva de ejemplo la Comunidad Autónoma de Cataluña que con menor número de discapacitados que Andalucía, 16,2 por 100 del total frente a 20,4, respectivamente, tiene cerca de dos tercios menos de personas discapacitadas analfabetas, igual porcentaje de personas con estudios primarios y secundarios, cuatro puntos porcentuales más con estudios secundarios y profesionales de segundo ciclo, aunque 5,3 puntos menos de personas con estudios profesionales superiores y universitarios. Un caso especialmente llamativo lo representa el País Vasco que reúne al 25,4 por 100 del colectivo de personas discapacitadas con estudios profesionales superiores y universitarios.

6. INTEGRACIÓN LABORAL Y DISCAPACIDAD EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

En relación a la distribución de hogares según tengan o no personas con discapacidades y el número de ellas, los datos que aporta la EDDDES-1999 son que un 76,81 por 100 de los hogares

españoles no cuenta con personas discapacitadas, frente al 23,19 por 100 que si las tiene. Un 19,21 por 100 de las familias tiene un discapacitado, un 3,69 por 100 cuenta con dos, y 0,29 por 100 con tres o más. Un factor muy a tener en cuenta es que “la prevalencia de personas con discapacidad es tres veces mayor en las familias pobres que en las ricas y que la proporción de trastornos se correlaciona estrechamente con los tramos de ingresos (a más nivel de renta, menos discapacidades)” (Colectivo IOE, 2003).

Las personas de 16 a 64 años sin discapacidades presentan tasas de empleo superiores que las personas con discapacidades (56,35 frente a 26,20 por 100). Al desagregar por sexo, se observa que la tasa de empleo de los hombres con discapacidades es del 34,18 por 100 y la de las mujeres del 20,42 por 100, frente al 71,70 y al 41,62 por 100 respectivamente, de hombres y mujeres que no tienen discapacidades (EDDES-1999).

A la luz de los datos de ocupación de las personas con discapacidad que muestra el cuadro 3, merece destacarse las grandes diferencias que se

CUADRO 3
PERSONAS DISCAPACITADAS OCUPADAS POR COMUNIDADES
AUTÓNOMAS Y GÉNERO

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL OCUPADOS	MUJERES OCUPADAS	HOMBRES OCUPADOS
Andalucía	57.507	16.563	40.944
Aragón	8.495	1.512	6.983
Asturias.....	6.783	1.049	5.734
Baleares	7.657	3.411	4.246
Canarias	9.522	3.248	6.274
Cantabria.....	6.252	2.223	4.029
Castilla y León.....	23.915	6.062	17.852
Castilla-La Mancha.....	11.588	3.114	8.444
Cataluña	60.700	23.558	37.143
Comunidad Valenciana.....	33.494	11.628	21.866
Extremadura.....	5.260	2.282	2.978
Galicia	23.858	8.379	15.479
Madrid	34.874	12.372	22.501
Murcia.....	11.853	3.435	8.418
Navarra	3.263	648	2.615
País Vasco	12.319	4.492	7.827
Rioja.....	674	276	398
Ceuta y Melilla.....	1.200	316	884
Total.....	319.214	104.568	214.615

Fuente: EDDDES 1999, elaboración propia.

observan en este colectivo entre hombres y mujeres empleados; uno de los fenómenos que se producen en el mundo de la mujer discapacitada, y que es que ésta sufre una doble discriminación, como mujer y como discapacitada.

7. SUBVENCIONES Y AYUDAS PARA LA CONTRATACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Con el fin de dar respuesta tanto a las medidas legislativas en materia de integración de las personas con discapacidad como a la petición generalizada de la sociedad civil y, en particular, de las asociaciones de afectados, se ha realizado un gran esfuerzo por parte de los poderes públicos para promover, por medio de subvenciones y ayudas a los empresarios, y discapacitados con iniciativa empresarial, la integración del colectivo discapacitado tanto en la empresa "normalizada", como en la autónoma. De las medidas más importantes y referidas exclusivamente a la legislación e incentivos que de ella se derivan, destacamos las siguientes:

FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Ley 12/2001, de 9 de julio (BOE del 10-7-2001)	Bonificación de cuota empresarial total
Real Decreto 1451/1983, de 11 de mayo, modificada por Real Decreto 4/1999, de 8 de enero (BOE del 26-1-1999) y por el Real Decreto 170/2004, de 30 de enero (BOE del 31-1-2004)	90 por 100 para mayores de 45 años y 100 por 100 si son mujeres 70 por 100 menores de 45 años y 90 por 100 si son mujeres
Ley 24/2001, de 27 de diciembre (BOE del 31-12-2001)	Las bonificaciones se aplicaran durante toda la vida del contrato, con independencia de si son a tiempo completo o parcial
Ley 45/2002, de 12 de diciembre (BOE del 13-12-2002)	Subvención de 3.907 €, al comienzo del contrato. Se modulará para los contratos indefinidos a tiempo parcial, en función de la jornada
Ley 43/1995, de 27 de diciembre	4.808,10 € de deducción en el Impuesto de Sociedades, por una sola vez Hasta 901,52 € por adaptación de puesto de trabajo

INDEFINIDO ORDINARIO

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo (BOE del 29/3/1995)	Bonificación de cuota empresarial total
Real Decreto 145/1983, de 11 de mayo, modificado por el Real Decreto 4/1999, de 8 de enero (BOE del 26/1/1999) y por el Real Decreto 170/2004, de 30 de enero (BOE del 31/1/2004)	90 por 100 para mayores de 45 años y 100 por 100 si son mujeres 70 por 100 menores de 45 años y 90 por 100 si son mujeres
Ley 24/2001, de 27 de diciembre (BOE del 31/12/2001)	Las bonificaciones se aplicaran durante toda la vida del contrato, con independencia de si son a tiempo completo o parcial
Ley 45/2002, de 12 de diciembre (BOE del 13/12/2002)	Subvención de 3.907 €, al comienzo del contrato. Se modulará para los contratos indefinidos a tiempo parcial, en función de la jornada
	4.808,10 € de deducción en el Impuesto de Sociedades, por una sola vez Hasta 901,52 € por adaptación de puesto de trabajo

TEMPORAL DE FOMENTO DE EMPLEO

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Ley 24/2001, de 27 de diciembre (BOE del 31-12-2001)	Reducción de la cuota empresarial a Seguridad Social por contingencias comunes:
Ley 42/1994, de 30 de diciembre (BOE del 31-12-1994)	100 por 100 si es el primer trabajador de la empresa
Ley 13/1996, de 30 de diciembre (BOE del 31-12-1994)	75 por 100 para el resto
Ley 36/2003, de 11 de noviembre (BOE del 12-11-2003)	90 por 100 si es mujeres en edad igual o superior a 45 años
	80 por 100 si es mujeres de edad inferior a 45 años
	La reducción de cuotas se aplica durante toda la vida del contrato
	Para beneficiarse de la misma el contrato tiene que ser a jornada completa
	Los contratos temporales de fomento del empleo podrán transformarse en indefinidos gozando de los incentivos para este tipo de contratación

CONTRATO PARA LA FORMACIÓN

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Artículo 11 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo (BOE del 29-3-1995), modificado por Ley 12/2001, de 9 de julio (BOE del 10-7-2001)	Reducción del 50 por 100 de la cuota empresarial prevista para este contrato
Real Decreto 488/1998, de 27 de marzo (BOE del 9-4-1998)	
Ley 45/2002 de 12 de diciembre (BOE del 13-12-2002)	

CONTRATO EN PRÁCTICAS

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Artículo 11 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo (BOE del 29-3-1995), modificado por Ley 12/2001, de 9 de julio (BOE del 9-4-2001)	Reducción del 50 por 100 de la cuota empresarial por contingencias comunes si se celebra a tiempo completo
Real Decreto 488/1998, de 27 de marzo (BOE del 9-4-1998)	

INTEGRACIÓN EN COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Orden de 29 de Diciembre de 1998 (BOE del 14-1-1998)	9.015,18 € por cada minusválido que se incorpore
	El tipo mínimo de pertenencia es de tres años, si fuere inferior deberá ser sustituido por otro trabajador minusválido

RELACIÓN LABORAL ESPECIAL DE TRABAJADORES EN CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO (CEE)

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Real Decreto 1368/1985, de 17 de julio, modificado por Real Decreto 427/1999, de 12 de marzo (BOE 26-03-99)	Ayudas a la contratación:
Artículos 41 a 45 de la Ley 13/1982, de 7 de abril (BOE del 30-4-1982)	Subvención de 12.020,24 € por cada puesto creado para un trabajador minusválido, si estos representan más del 90 por 100 de la plantilla
Orden Ministerial de 16 de octubre de 1998 (BOE 21-11-1998)	Subvención para inversión de 9.015,18 € por cada puesto de trabajo creado para un trabajador minusválido, si estos representan entre el 70 y el 90 por 100 de la plantilla
Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre (BOE del 9-12-1985)	Ayudas al mantenimiento:
Artículo 6, decimosexto, de la Ley 66/1997, de 30 de diciembre (BOE del 31-12-1997) que modifica el artículo 104 apartado dos de Ley 37/1992 de 28 de diciembre (IVA)	Bonificación del 100 por 100 de la cuota empresarial total a la Seguridad Social
	Subvención mensual, por cada trabajador minusválido de hasta el 50 por 100 del SMI
	Subvención para adaptación de puesto de trabajo y eliminación de barreras arquitectónicas por una cuantía n o superior a 1.803,04 €
	Los Centros Especiales de Empleo están exentos del pago del IVA en las subvenciones públicas (regla de prorrateo)

ENCLAVES LABORALES

LEGISLACIÓN	INCENTIVOS
Real Decreto 200/2004, de 20 de febrero (BOE del 21-2-2004)	<p>Las empresas colaboradoras que contraten con carácter indefinido a un trabajador del enclave con discapacidad que presente especiales dificultades para el acceso al mercado ordinario de trabajo, tal como se define anteriormente recibirán:</p> <p>Subvención de 7.814 € por cada contrato de trabajo celebrado a jornada completa. Si el contrato fuera a tiempo parcial, la subvención se reducirá proporcionalmente según la jornada de trabajo pactada. Esta subvención podrá ser destinada por la empresa colaboradora, total o parcialmente, a servicios de apoyo del trabajador</p> <p>Bonificación del 100 por 100 en todas las cuotas empresariales de la Seguridad Social, durante toda la vigencia del contrato</p> <p>Subvención por adaptación del puesto de trabajo y eliminación de barreras u obstáculos de conformidad con lo establecido en el Real Decreto 1451/1983, de 11 de mayo</p> <p>En los restantes casos, la empresa colaboradora tendrá derecho al régimen general de ayudas a la contratación indefinida de trabajadores minusválidos</p>

8. CONCLUSIONES

Cabe destacar que Andalucía, Cataluña y Madrid tienen cerca del 50 por 100 de la población con discapacidades y que se hacen necesarias investigaciones que actualicen los datos de la EDDES. No obstante, con los existentes podemos concluir que los resultados en materia de formación del colectivo discapacitado muestran diferencias apreciables en las diferentes comunidades autónomas. Como consecuencia de esto, es necesario que las administraciones públicas implicadas realicen esfuerzos para la adecuada homologación en materia de formación de colectivos desfavorecidos, teniendo en cuenta, además, que parece observarse una mayor preocupación conseguir el acceso de las personas con discapacidad a los estudios universitarios y menor en el logro de una formación básica para todo el colectivo.

Las personas de 16 a 64 años sin discapacidades presentan tasas de empleo de 30,15 puntos porcentuales superiores a las que las tienen. Al desagregar por sexo se observa, igualmente, que la ocupación de la mujer con discapacidad muestra tasas menores que la del hombre discapacitado y una gran diferencia con las mujeres sin discapacidad. Por esta razón, se ha llegado a afirmar que la mujer discapacitada sufre doble discriminación, como mujer y como discapacitada.

Se ha hecho un gran esfuerzo por parte de los poderes públicos en materia de subvenciones y ayudas para la contratación de personas con discapacidad, así como en el desarrollo de las iniciativas empresariales específicas para este colectivo. No obstante, se mantiene aún el reto de la integración del colectivo en la empresa "normalizada".

Finalmente, un punto de especial interés es la necesidad de aumentar el número de cursos de formación específicos que den respuesta a las demandas de los mercados laborales y que se adapten a las especiales circunstancias de las personas con discapacidad.

NOTA

(*) Universidad Nacional de Educación a Distancia.

BIBLIOGRAFÍA

- Colectivo IOE (2003): "Inserción laboral de las personas con discapacidad", *Colección Estudios Sociales*, núm. 14, Fundación la Caixa.
- FERNÁNDEZ, P. (2004): *Empleo y Discapacidad: Los departamentos de recursos Humanos ante los nuevos retos para la integración de personas con discapacidad*, EOI, Madrid.
- INE (2002): *Encuesta sobre Discapacidades, Deficiencias y Estado de Salud 1999*, Madrid.

Indicadores de Coyuntura y Previsiones

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

PANEL DE PREVISIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA MARZO-ABRIL 2005

Se mantienen las previsiones de PIB para 2005 ...

El crecimiento del PIB en el cuarto trimestre de 2004 fue del 2,7 por 100, según la Contabilidad Nacional Trimestral, cifra superior a la prevista por el consenso de panelistas en la encuesta anterior (2,6 por 100). A pesar de ello, la previsión para 2005 de crecimiento medio anual del PIB no cambia en esta encuesta, manteniéndose en el 2,7 por 100 observado en 2004. Esta cifra se mantiene desde la encuesta correspondiente a noviembre de 2004, tal y como puede observarse en el gráfico 1.1. El crecimiento esperado en los próximos trimestres de 2005 muestra un perfil plano en torno a dicho valor. El rango de previsiones para el crecimiento medio en 2005 se sitúa entre el 2,5 y el 3,0 por 100. Por otro lado, el crecimiento medio esperado en 2005, de un 2,7 por 100, coincide con la predicción de la Comisión Europea, recientemente publicada a primeros de abril, y con la previsión de la OCDE y es inferior a la predicción del Gobierno y del FMI, cuyas previsiones se recogen en la pro memoria del cuadro 1.

...aunque la composición de la demanda se hace más desequilibrada

Aunque no varía la previsión para la tasa de crecimiento medio en 2005, sí que lo hace, sin embargo, su composición. La demanda interna vuelve a revisarse al alza, en este caso dos décimas de punto porcentual, esperando que se sitúe en un 3,8 por 100, mientras que la contribución del saldo exte-

rior se hace más negativa, hasta -1,2 puntos. El aumento de la demanda interna procede de una revisión al alza de todos sus componentes, siendo muy relevante el aumento esperado en la formación bruta de capital en equipo. Así, las previsiones del consumo de los hogares se han incrementado una décima porcentual, situándose en un 3,2 por 100, las correspondientes a la formación bruta de capital fijo en construcción aumentan dos décimas y cinco décimas las de FBCF en equipo. Por lo que respecta al sector exterior, también se revisan al alza tanto las exportaciones como las importaciones, dos y seis décimas porcentuales, respectivamente, en comparación con las predicciones de la encuesta anterior.

Las primeras previsiones para 2006 apuntan a un crecimiento del PIB del 2,9 por 100...

En esta encuesta se han solicitado a los panelistas por primera vez las previsiones para 2006, a lo que han respondido diez de ellos. El crecimiento medio del PIB se sitúa en un 2,9 por 100, cifra una décima inferior a la prevista por el Gobierno en la última actualización del Programa de Estabilidad 2004-08, pero dos décimas superior a la recientemente publicada por la Comisión Europea. En todo caso, hay que tener en cuenta que esta cifra, así como la comentada para 2005, están obtenidas a partir de las últimas estimaciones de la contabilidad nacional, la cual está previsto que se modifique cuando el INE publique, el próximo día 25 de mayo, la nueva contabilidad en base 2000 con numerosos cambios metodológi-

CUADRO 1
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2005
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.	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
AFI.....	2,7	2,8	2,8	—	4,3	—	3,5	—	6,7	—	3,2	—	5,1	—	5,8	—
BBVA.....	3,0	2,8	3,3	3,0	5,9	4,8	4,6	3,6	7,5	7,0	4,2	3,5	6,0	7,0	9,2	8,0
Caixa Catalunya.....	2,5	—	3,4	—	4,7	—	4,1	—	5,5	—	3,8	—	5,2	—	8,4	—
Caja Madrid.....	2,6	2,8	3,1	3,0	4,9	4,2	3,9	3,2	6,1	5,4	3,7	3,4	5,3	5,9	8,2	7,2
CEPREDE.....	2,6	3,3	3,5	3,7	4,8	4,7	4,1	3,8	5,6	5,8	3,9	3,8	5,8	7,3	9,1	8,2
Consejo Superior de Cámaras.....	3,0	—	2,8	—	4,3	—	2,9	—	6,0	—	3,4	—	6,7	—	7,5	—
FUNCAS.....	2,7	2,9	3,2	3,1	5,0	4,8	4,5	3,5	5,7	6,4	3,9	3,8	5,5	6,0	8,6	8,2
ICAE.....	2,8	—	3,3	—	4,8	—	4,0	—	5,8	—	3,7	—	5,1	—	7,8	—
ICO.....	2,9	3,0	3,3	3,1	5,4	4,7	4,3	3,2	6,7	6,5	3,9	3,5	6,0	7,0	8,7	7,7
IEE.....	2,5	—	3,0	—	3,8	—	3,5	—	4,6	—	3,4	—	5,5	—	7,5	—
I. Flores de Lemus.....	2,7	2,9	3,4	3,3	4,5	3,6	3,2	2,3	6,3	5,4	3,7	3,5	6,3	7,7	8,7	8,7
Intermoney.....	2,8	2,7	3,4	2,7	5,4	3,5	4,6	3,8	8,0	3,3	4,0	3,0	4,5	5,8	7,8	6,2
La Caixa.....	2,7	2,8	3,3	3,1	5,2	4,4	4,3	3,5	6,4	5,6	4,0	3,7	5,7	5,5	9,0	7,5
Santander Central Hispano.....	2,6	2,6	3,1	2,8	5,4	4,8	3,7	3,1	7,6	8,7	3,7	3,5	6,1	7,2	8,9	8,6
CONSENSO (MEDIA).....	2,7	2,9	3,2	3,1	4,9	4,4	3,9	3,3	6,3	6,0	3,8	3,5	5,6	6,6	8,2	7,8
Máximo.....	3,0	3,3	3,5	3,7	5,9	4,8	4,6	3,8	8,0	8,7	4,2	3,8	6,7	7,7	9,2	8,7
Mínimo.....	2,5	2,6	2,8	2,7	3,8	3,5	2,9	2,3	4,6	3,3	3,2	3,0	4,5	5,5	5,8	6,2
Diferencia 2 meses antes (1)...	0,0	—	0,1	—	0,4	—	0,2	—	0,6	—	0,2	—	0,2	—	0,6	—
— Suben (2).....	5	—	7	—	7	—	10	—	8	—	9	—	8	—	10	—
— Bajan (2).....	1	—	0	—	2	—	2	—	4	—	1	—	3	—	1	—
Diferencia 6 meses antes (1)...	-0,3	—	0,0	—	1,0	—	1,2	—	0,7	—	0,4	—	-1,0	—	0,9	—
Pro memoria:																
Gobierno (dic. 2004).....	2,9	3,0	3,1	3,0	5,7	4,8	3,9	3,3	8,0	6,7	3,8	3,5	6,4	6,8	8,5	7,5
Comisión UE (abril 2005).....	2,7	2,7	3,2	3,0	5,3	4,3	4,8	3,9	6,7	5,7	3,9	3,6	5,1	4,9	8,2	7,1
FMI (febrero 2005).....	2,7	—	3,4	—	4,9	—	4,4	—	5,5	—	3,9	—	7,4	—	10,3	—
OCDE (marzo 2005).....	2,7	3,0	3,2	3,3	4,2	4,1	3,6	3,0	5,0	5,5	3,4	3,5	6,8	7,4	8,3	8,1

(1) Diferencia en puntos porcentuales entre la media del mes actual y la de dos meses antes (o seis meses antes).

(2) Número de panelistas que modifican el alza (a la baja) su previsión respecto a dos meses antes.

(3) Deflactor del consumo privado.

(4) Remuneración media por puesto de trabajo asalariado equivalente a tiempo completo: incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.

(5) En términos de Contabilidad Nacional: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

(6) Saldo de la balanza por cuenta corriente, según estimaciones del Banco de España.

(7) Necesidad de financiación frente al resto del mundo. Esta cifra es superior al saldo por cuenta corriente en torno al 1 por 100 del PIB.

cos, lo cual puede variar no sólo los valores absolutos del PIB sino también el ritmo de crecimiento de los últimos trimestres. Si ello es así, las previsiones para 2005 y 2006 podrían cambiar de forma significativa.

...y más equilibrado que en 2005

En cuanto al crecimiento previsto para 2006, los analistas privados españoles prevén una composición más equilibrada. La demanda interna se modera hasta el 3,5 respecto al 3,8 por 100 previsto para 2005, como consecuencia de un menor dinamismo del consumo y de la formación bruta de

capital fijo, especialmente de la construcción. Por otra parte, se prevé que las exportaciones se aceleren un punto porcentual, de un 5,6 por 100 en 2005 a un 6,6 por 100 en 2006, en línea con la favorable evolución esperada para la economía mundial. En cuanto a las importaciones se prevé que disminuyan en 2006, situándose en un 7,8 respecto al 8,2 por 100 previsto para 2005.

El perfil trimestral del PIB, recogido en el cuadro 2, muestra una estabilización de su ritmo de crecimiento actual del 2,7 por 100 hasta finales de 2005, para aumentar a un 2,9 por 100 en el segundo trimestre de 2006 y descender ligeramente a un 2,8 por 100 en el cuarto trimestre del próximo año.

CUADRO 1 (Continuación)
PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2005
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Producción industrial (IPI)		IPC (media anual)		Costes laborales (4)		Empleo (5)		Paro (EPA) (Por. pob. activa)		Saldo B. Pagos c/c (Por. del PIB) (6)		Saldo AA.PP. (Por. del PIB)		
2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	
2,4	—	2,6	—	—	—	—	—	10,9	—	-4,3	—	—	—AFI
0,4	0,9	2,7	2,5	3,6	3,6	2,2	2,1	10,4	10,5	-5,3	-4,8	-0,2	-0,2BBVA
—	—	3,1	—	—	—	—	—	10,6	—	—	—	—	—Caixa Catalunya
2,3	2,6	2,9	2,7	3,9	3,8	2,1	2,0	10,6	—	-4,9	—	0,0	—Caja Madrid
1,8	2,4	2,7	2,7	4,0	4,4	2,0	2,1	10,4	10,4	-4,3	-4,5	-0,6	-0,8CEPREDE
3,8	—	2,8	—	—	—	1,8	—	10,4	—	-4,0	—	—	—Consejo Superior de Cámaras
0,5	1,6	3,0	2,8	3,8	3,6	2,1	2,2	10,3	9,8	-6,1	-6,8	0,3	0,3FUNCAS
2,0	—	2,8	—	3,6	—	2,2	—	10,3	—	-4,3	—	-0,5	—ICAE
2,8	3,1	2,7	2,6	3,9	3,7	2,2	2,2	10,4	10,0	-5,6	-5,9	0,1	0,2ICO
2,5	—	2,8	—	3,1	—	1,8	—	10,5	—	-4,0	—	-0,3	—IEE
0,3	1,0	2,9	2,8	4,2	4,2	2,0	2,1	10,4	10,0	-4,4	-3,7	-1,2	-1,0I. Flores de Lemus
1,5	2,0	2,8	2,6	3,2	3,5	2,3	2,0	10,5	10,7	-4,7	-4,5	0,2	0,1Intermoney
2,3	2,5	2,9	2,6	3,8	3,6	2,2	2,1	10,4	10,2	-4,7	-4,2	0,0	0,0La Caixa
—	—	2,9	2,9	4,0	3,9	2,1	2,1	10,6	10,3	-5,1	-5,0	0,1	0,3Santander Central Hispano
1,9	2,0	2,8	2,7	3,7	3,8	2,1	2,1	10,5	10,2	-4,7	-4,9	-0,2	-0,1CONSENSO (MEDIA)
3,8	3,1	3,1	2,8	4,2	4,4	2,3	2,2	10,9	10,7	-4,0	-3,7	0,3	0,3Máximo
-0,3	0,9	2,6	2,5	3,1	3,5	1,8	2,0	10,3	9,8	-6,1	-6,8	-1,2	-1,0Mínimo
-0,6	—	0,0	—	0,0	—	0,1	—	-0,1	—	-0,5	—	0,2	—Diferencia 2 meses antes (1)
0	—	5	—	5	—	6	—	4	—	1	—	7	—Suben (2)
10	—	7	—	0	—	0	—	3	—	10	—	1	—Bajan (2)
-1,3	—	0,0	—	-0,2	—	-0,1	—	-0,3	—	-1,7	—	-0,2	—Diferencia 6 meses antes (1)
Pro memoria:														
—	—	3,1 (3)	2,9 (3)	4,1	3,7	2,1	2,2	10,4	10,1	-5,3	-5,5	0,1	0,2Gobierno (dic. 2004)
—	—	2,9	2,7	3,7	3,7	2,1	2,0	10,4	10,3	-5,7	-6,2	0,0	0,1Comisión UE (abril 2005)
—	—	3,5	—	—	—	2,3	—	10,4	—	-4,6	—	0,3	—FMI (febrero 2005)
—	—	3,0 (3)	2,7 (3)	4,1	3,8	—	—	—	—	-5,7	-4,8	-0,1	-0,1OCDE (marzo 2005)

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: Inst. 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.

**Producción Industrial y paro a la baja,
empleo al alza y se mantienen
las expectativas de inflación
y costes laborales...**

Entre las variables que se recogen en el cuadro 1 (continuación), la previsión para la producción industrial se reduce en seis décimas porcentuales para 2005, en comparación con la encuesta anterior, de forma acorde con la evolución a la baja registrada desde el tercer trimestre de 2004. Aún así, la tasa de consenso se sitúa en el 1,9 por 100, cifra que supone una notable recuperación teniendo en cuenta que el crecimiento medio interanual de los dos primeros meses del año ha sido del 0,3

por 100. Para 2006 se espera un ligero aumento, hasta el 2,2 por 100, coherente con el aumento previsto de las exportaciones.

La tasa de inflación media anual para 2005 se mantiene en el 2,8 por 100. La media del primer trimestre del año, según los datos ya publicados, se ha situado en el 3,3 por 100. A partir de esta cifra, tal y como aparece en el cuadro 2, se espera que la tasa de inflación disminuya paulatinamente hasta alcanzar un 2,6 por 100 en la segunda mitad de 2005. No obstante, habrá que estar atentos a la evolución de los componentes de la inflación residual, fundamentalmente de los precios energéticos, que podrían ser más inflacionis-

CUADRO 2
PREVISIONES TRIMESTRALES - MARZO-ABRIL 2005 (1)
Variación interanual en porcentaje

	2005-I	2005-II	2005-III	2005-IV	2006-I	2006-II	2006-III	2006-IV
PIB (2)	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,9	2,9	2,8
Consumo hogares (2)	3,3	3,3	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,0
IPC.....	3,3	2,9	2,6	2,6	2,7	2,6	2,6	2,7

(1) Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.

(2) Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

tas de lo previsto. Para 2006 se espera una tasa de inflación anual media de un 2,7 por 100.

La previsión de los costes laborales también se mantiene para 2005 en un 3,7 por 100 y aumenta ligeramente a un 3,8 por 100 en 2006. Esto supone aumentos por unidad producida del orden del 3 por 100, que siguen muy alejados de los previstos para la media de la zona del euro (1,5 por 100 en 2005), con la consiguiente pérdida de competitividad para la economía española.

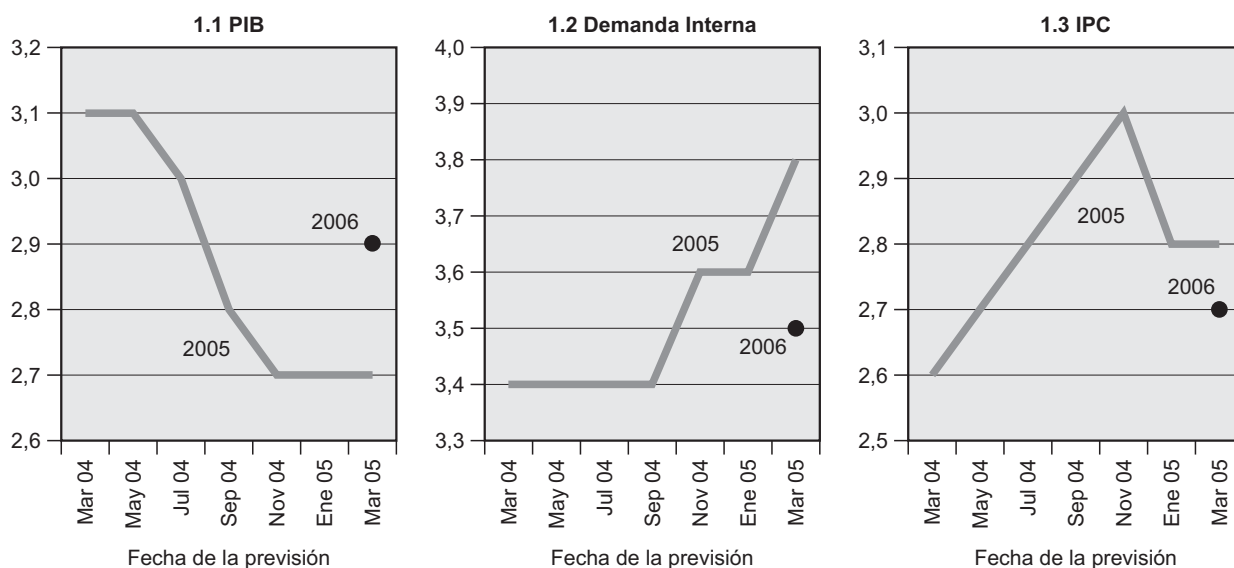
En cuanto al empleo, mejoran ligeramente las expectativas para 2005, para el que se prevé un crecimiento del 2,1 por 100 en términos de contabilidad nacional. Ahora bien, como se ha señalado anteriormente, estos datos podrían sufrir una importante revisión cuando se publique la nueva conta-

bilidad nacional, a la luz de los recientes cambios en la EPA, de la que se deduce, por un lado, un aumento de los niveles absolutos de ocupados y parados y, por otro, un ritmo de crecimiento del empleo muy superior al estimado anteriormente (4,2 por 100 interanual frente al 2,7 por 100, para el cuarto trimestre de 2004). La tasa de paro prevista para 2005 se revisa una décima a la baja y la de 2006 se sitúa en el 10,2 por 100 de la población activa, tres décimas menos que en 2005.

El crecimiento desequilibrado se traduce en más déficit por cuenta corriente

Entre las variables que sufren las mayores revisiones en esta encuesta, se sitúa el saldo de la Balanza de Pagos por cuenta corriente, que empeo-

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL
(Valores de consenso)



Fuente: Panel de previsiones FUNCAS.

CUADRO 3
PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES - MARZO-ABRIL 2005
Número de respuestas

	ACTUALMENTE			TENDENCIA 6 PRÓXIMOS MESES		
	Favorable	Neutro	Desfavorable	A mejor	Igual	A peor
Contexto internacional: UE.....	1	6	7	4	10	0
Contexto internacional: No-UE.....	10	4	0	0	13	1
	Bajo (1)	Normal (1)	Alto (1)	A aumentar	Estable	A disminuir
Tipo interés a corto plazo (2).....	14	0	0	4	10	0
Tipo interés a largo plazo (3).....	13	1	0	11	3	0
	Apreciado (4)	Normal (4)	Depreciado (4)	Apreciación	Estable	Depreciación
Tipo cambio euro/dólar.....	12	1	1	8	5	1
	ESTÁ SIENDO			DEBERÍA SER		
	Restictiva	Neutra	Expansiva	Restictiva	Neutra	Expansiva
Valoración política fiscal (1).....	0	12	2	5	8	1
Valoración política monetaria (1) ..	0	0	14	2	12	0

(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.

ra (aumenta el déficit) en 0,5 pp del PIB en 2005. Ello se debe en parte a la mayor factura de las importaciones de petróleo, pero el grueso obedece a un crecimiento de las importaciones mucho mayor que el de las exportaciones en términos reales, lo cual se explica en su mayor parte por el diferencial de crecimiento de la demanda final española respecto a sus socios comerciales, pero también esconde un problema de pérdida de competitividad.

La previsión del déficit público para 2005 ha sufrido una mejora respecto a la encuesta anterior, situándose en un -0,2 por 100 del PIB, frente al superávit del 0,1 por 100 que prevé el Gobierno. Cabe añadir que el rango de previsiones es muy amplio en este caso, lo que puede deberse, entre otros factores, a la falta de información sobre la mayor parte de las administraciones públicas y a una cierta desconfianza por parte de los panelistas en relación a la política fiscal del nuevo Gobierno.

Continúan las desfavorables expectativas sobre la economía europea

La mitad de los panelistas sigue valorando como desfavorable la situación actual de la economía europea y la mayoría cree que no cambiará en los próximos seis meses, lo que supone un empeoramiento respecto a los resultados de dos meses atrás. En cambio, en cuanto al contexto fuera de Europa, la mayor parte lo juzga favorable en la

actualidad y cree que así continuará en el próximo futuro, notándose en este caso una mejora respecto a la encuesta anterior.

En coherencia con estas expectativas, la gran mayoría de los panelistas considera que los tipos de interés a corto permanecerán estables en los próximos seis meses en Europa. Sin embargo, esperan una subida de los tipos a largo plazo.

Tendencia estable del euro

Respecto al tipo de cambio del euro frente al dólar, prácticamente la totalidad de los panelistas siguen considerando que el euro está apreciado en la actualidad, y si en la encuesta anterior predominaban los que consideraban que permanecería estable, en esta encuesta la mayoría de los panelistas consideran que continuará apreciándose en los próximos seis meses.

Se mantienen las valoraciones sobre las políticas fiscal (neutra) y monetaria (expansiva)

La práctica totalidad de los panelistas piensan que la política fiscal está siendo neutra, y la mayoría considera que así debe ser. También debería ser neutra la política monetaria, si bien está siendo expansiva. Estos resultados son prácticamente iguales a los de la encuesta anterior.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. RESUMEN									
Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario									
Indicador	Fecha de actualización: 15-04-05				Penúlt. dato	Último dato	Periodo ult. dato	Previsiones FUNCAS	
	2002	2003	2004 (1)	2004 (1)				2005	2006
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	2,0	2,5	2,7	2,7	2,6	2,7	IV T. 04	2,7	2,9
- Demanda interna	2,6	3,2	4,2	4,2	4,5	4,5	IV T. 14	3,9	3,8
- Saldo exterior (2)	-0,6	-0,8	-1,7	-1,7	-2,0	-1,9	IV T. 04	-1,4	-1,2
2.- IPI (filtrado calendario)	0,2	1,4	1,6	1,6	1,0	-0,5	febr-05	1,3	2,0
3.- Empleo (puestos trabajo e.t.c., Cont. Nacional)	1,4	1,7	2,1	2,1	2,1	2,2	IV T. 04	2,1	2,2
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa)	11,4	11,5	11,0	11,0	10,7	10,6	IV T. 04	10,2	9,5
5.- IPC - Total	3,5	3,0	3,0	3,0	3,3	3,4	marz-05	3,0	2,8
5.a.- IPC - Inflación subyacente	3,7	2,9	2,7	2,7	2,8	2,9	marz-05	2,7	2,6
6.- Deflactor del PIB	4,5	4,0	4,4	4,4	4,5	4,7	IV T. 04	3,8	3,6
7. Coste laboral por unidad producida	3,7	3,5	3,4	3,4	3,5	3,3	IV T. 04	3,2	2,9
8.- B.Pagos: saldo ctas. cte. y capital									
- millardos euros	-9,14	-12,07	-31,01	-31,01	-3,33	-4,03	dici-04	-43,1	-52,6
- % del PIB	-1,31	-1,62	-3,90	-3,90	-4,60	-4,80	IV T. 04	-5,1	-5,8
9.- Déficit/superávit público (total AA.PP., % del PIB) ..	-0,28	0,32	-0,28	-0,28	2004	0,3	0,3
10.- Euríbor a tres meses	3,32	2,33	2,10	2,10	2,13	2,13	marz-05	2,4	3,2
11.- Tipo deuda pública 10 años (%)	4,96	4,13	4,10	4,10	3,58	3,73	marz-05	4,1	5,0
12.- Tipo de cambio: dólares por euro	0,945	1,131	1,243	1,243	1,301	1,320	marz-05	1,30	1,30
- % variación interanual	5,5	19,7	9,9	9,9	2,9	7,7	marz-05	4,6	0,0
13. Financiación a empresas y familias (3)	14,3	15,8	16,4	16,4	16,4	16,6	ener-05	--	--
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (3)	633,9	808,0	959,1	959,1	1004,9	994,4	marz-05	--	--

(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 previsión del gobierno para todo el año.

(2) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.

(3) 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: 15-04-05												
Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2003.0	2004(2)	I T. 04	II T. 04	III T. 04	IV T. 04	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
D. CONSTRUCCIÓN												
26. Valor trabajos construcción. Total (ECIC) (3)	MFOM	3,7 (4)	3,9	2,1	4,9	0,7	1,2	2,1	IV T. 04	Los datos de la ECIC no parecen coherentes con la evolución de otros indicadores del sector, especialmente en edificación, aunque la obra civil puede estar afectada por el ciclo electoral.
27. " " " Edificación (3)	MFOM	4,1 (4)	4,4	2,5	3,8	1,9	1,9	2,6	IV T. 04	
28. " " " Obra civil (3)	MFOM	3,0 (4)	3,0	0,7	7,3	-2,1	-1,2	-0,1	IV T. 04	
29. Afiliados asalariados a la Seg. Social, construcc.	MTAS	5,4 (5)	4,3	5,0	4,4	4,3	4,6	6,8	5,0	4,9	marz-05	
30. Consumo aparente de cemento	OFICEMEN	4,8	4,8	3,7	5,6	2,8	4,1	2,6	-0,2	2,2	febr-05	Crecimiento elevado y ligeramente acelerado.
31. Visados. Superficie a construir. Total	MFOM	9,2 (6)	17,5	6,3	5,0	7,0	12,8	0,8	-5,8	4,7	ener-05	Los fríos de enero y febrero pudieron afectar al consumo de cemento.
31.b " " Viviendas	MFOM	10,5 (6)	19,9	9,9	8,1	11,5	16,9	3,4	-0,5	13,2	ener-05	Visados y licitación son indicadores adelantados. Los primeros indican una desaceleración de la edificación en 2ª mitad de 2005,
32. Licitación oficial (precios corrientes)	MFOM	13,0	-10,9	17,9	-3,0	-9,4	65,6	37,5	55,2	64,9	ener-05	que sería contrarrestada por una mayor actividad en obra civil.
33. Indicador de Confianza Construcción (7)	Com. Eur.	-4,1 (4)	10,0	14,0	6,0	8,0	16,0	24,0	26,0	28,0	marz-05	Signe elevada, muy por encima de la media histórica.
E. SERVICIOS												
34. Indicador sintético servicios (ISS) (8)	MEH	3,0	3,9	3,5	4,0	3,8	3,2	2,8	3,2	2,8	febr-05	La tendencia de desaceleración parece invertirse en los últ. meses.
35. Tráfico aéreo de pasajeros	AENA	5,6	7,5	7,8	11,0	6,7	6,5	8,3	9,8	2,9	febr-05	El dato de febrero está afectado por ser febrero de 2004 bisiesto.
36. Consumo de gasóleo automoción	AOP	6,2	8,0	6,8	7,8	6,8	6,9	5,8	11,4	6,8	dici-04	El elevado crecimiento se debe en parte al fenómeno de la deseslización.
37. Pernocitaciones en hoteles	INE	3,6	2,5	3,0	4,9	-0,9	2,7	7,8	6,9	1,2	febr-05	La última tasa está sesgada por ser febrero de 2004 bisiesto.
38. Indicador de confianza comercio minorista (9)	Com. Eur.	-6,4 (4)	-2,0	-6,0	-1,0	-3,0	-8,0	-11,0	-12,0	-7,0	marz-05	La media del I T. 2005 mejora ligeramente la del trimestre anterior.
39. Afiliados asalariados a la Seg. Social, Servicios	MTAS	5,2 (5)	4,1	4,0	4,1	3,5	3,9	4,3	4,2	4,7	marz-05	Continúa la tendencia al alza iniciada a mitad de 2004.
F. CONSUMO PRIVADO												
40. Indicador sintético consumo (ISC) (8)	MEH	2,9	3,1	4,4	4,9	4,7	3,9	4,1	3,9	3,1	febr-05	La tendencia al alza se frena en últimos meses.
41. Gasto total consumo hogares, deflactado (ECPF)	INE	3,0 (5)	2,0	4,5	5,4	4,2	3,9	-	III T. 04	Aunque con irregularidad, la tendencia es al alza.
42. Ventas al por menor, deflactadas (ICM)	INE	2,4 (10)	2,9	2,7	5,1	2,6	1,3	2,2	0,6	1,1	febr-05	Corregido efecto calendario, las tasas de enero y febrero son 2,1 y 2,4%.
43. Disponibilidades de bienes de consumo (9)	MEH	2,9	3,8	7,1	7,0	8,1	7,0	-	6,1	5,5	novi-04	Fuerte dinamismo, aunque en clara desaceleración.
44. Matriculaciones de automóviles	DGT	9,0	7,4	10,8	21,7	11,2	6,5	5,2	0,2	-2,4	marz-05	La tendencia de desaceleración se intensifica en I T. 2005.
45. Remuneración asalariados real	MEH	--	3,5	3,1	3,7	3,1	2,7	2,7	IV T. 04	La inflación erosiona el crecimiento de los salarios reales.
46. Nivel cartera pedidos de bienes de consumo, c.v.e. (7)	MITC	-12,7 (6)	-5,3	-8,0	-9,0	-5,0	-7,0	-9,3	-10,0	-14,0	marz-05	A peor desde mediados de 2004.
47. Indicador de confianza del consumidor (7)	Com. Eur.	-10,5 (11)	-14,0	-11,0	-11,0	-9,0	-12,0	-10,0	-10,0	-10,0	marz-05	Prácticamente estabilizado y en línea con su nivel medio histórico.
G. INVERSIÓN EN EQUIPO												
48. Disponibilidades de bienes de equipo (9)	MEH	4,8	5,2	11,4	8,8	11,5	12,8	-	12,7	12,8	novi-04	Notable recuperación de la inversión empresarial en equipo.
49. Matriculación de vehículos de carga	DGT	6,4	13,5	11,7	14,9	13,1	9,4	9,4	8,1	5,8	marz-05	Crecimiento elevado y sostenido (9,3% media I T. 2005).
50. Nivel cartera pedidos bienes de inversión, c.v.e. (7)	MITC	-11,0 (6)	-8,8	-3,1	-7,3	-4,7	-0,7	-3,7	-9,0	-13,0	marz-05	El deterioro observado en IV T. 2004 se intensifica en I T. 2005.
NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo 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 constantes. (4) 89-02. (5) 86-02. (6) 93-02. (7) Opiniones, saldo de respuestas positivas y negativas, en porcentaje del total de encuestados.												(8) Corregido de estacionalidad y calendario. (9) Producción interior (PI) más importaciones menos exportaciones a precios constantes, series de ciclo-tendencia. (10) 96-02.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (III) Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario Fecha de actualización: 15-4-05												
Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2003.0	2004(2)	I T. 04	II T. 04	III T. 04	IV T. 04	Penult. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR												
51. Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor 51.b. " " Volumen	MEH	13.0	3.6	6.3	4.5	5.1	7.9	7.9	6.7	1.9	ener-05	Las exportaciones continúan la senda descendente apuntada en el IV T. 2004, aunque los datos de enero parecen anormalmente bajos.
52. Importaciones de bienes (Aduanas). Valor 52.b. " " Volumen	MEH	8.4	5.2	5.2	6.3	3.7	6.7	4.3	4.4	-3.1	ener-05	Mientras, las importaciones mantienen su fuerte ritmo, lo que se traduce en un aumento de la detracción del saldo exterior al crec. PIB.
53. Entrada de visitantes	IET	10.1	7.1	9.8	11.2	10.5	9.0	8.8	10.5	8.5	ener-05	La última tasa está sesgada por ser febrero de 2004 bisesto.
54. Balanza de pagos. Saldo comercial (millardos euros)	BE	-16.7	-37.8	-51.9	-9.6	-12.7	-14.6	-15.0	-5.4	-4.7	ener-05	En 2004 se intensificaron las tendencias de 2003: creció fuerte el déficit comercial y cayeron los ingresos netos por turismo. El saldo de rentas empeoró por el aumento del endeudamiento exterior.
55. B.P. Saldo cuenta corriente (millardos euros)	BE	-8.8 (4)	-20.83	-39.54	-6.34	-9.48	-11.33	-12.38	-5.71	-4.15	ener-05	Todo ello se tradujo en un fuerte aumento de la necesidad de financiación frente al resto del mundo (saldo corriente y de capital).
56. B.P. Saldo cta. cte. y capital (millardos euros)	BE	-3.3	-12.07	-31.01	-5.20	-6.68	-9.17	-10.00	-4.03	-3.72	ener-05	
- % del PIB		-0.7	-1.6	-3.9	-2.7	-3.4	-4.6	-4.8			IV T. 04	
I. MERCADO LABORAL												
57. CNTR. Ocupados (puestos trabajo e t.c., series c.v.e.)	INE	1.6	1.7	2.1	2.1	2.0	2.1	2.2			IV T. 04	Creimiento muy próximo al PIB. Escaso avance de la productividad.
58. EPA. Activos	INE-FUNCAS	-	4.0	3.3	3.5	3.4	3.2	3.2			IV T. 04	Datos revisados para adecuarlos a las nuevas estimaciones de población a partir del censo de 2001 y los padrones posteriores. En 2004
59. EPA. Ocupados	INE	-	4.0	3.9	4.0	3.6	3.8	4.1			IV T. 04	los activos aumentan en 994.100, de ellos, 854.200 ocupados y
60. EPA. Ocupados asalariados	INE	-	4.9	4.2	4.4	3.8	4.1	4.5			IV T. 04	139.900 parados. El crecimiento del empleo se sitúa ahora muy
61. EPA. Asalariados temporales (% s/ total)	INE	- (5)	31.8	32.5	31.6	32.1	33.1	32.9			IV T. 04	por encima del PIB, aunque está por ver si es un aumento real
62. EPA. Parados (miles)	INE	-	2242.2	2213.6	2287.2	2227.2	2180.9	2159.2			IV T. 04	u obedece en buena parte al afloramiento de inmigrantes, colectivo
- % variación interanual	INE	-	4.0	-1.3	-0.5	1.6	-2.0	-4.1			IV T. 04	en el que se concentra casi toda la revisión al alza de la población.
- % s/ población activa (tasa de paro)	INE	-	11.5	11.0	11.5	11.1	10.7	10.6			IV T. 04	Notable descenso en marzo, aunque en ello puede haber influido
63. Paro registrado (miles de personas, datos c.v.e)	INEM y MEH	2279.7	1657.6	1670.6	1676.5	1684.9	1672.0	1648.7	1641.9	1624.1	marz-05	significativamente la celebración de la Semana Santa a fin marzo.
- % variación interanual	INE	-0.4	2.2	0.8	1.2	2.4	1.1	-1.5	-2.0	-3.4	marz-05	Pérdida de dinamismo de la contratación en I T. 2005.
64. Contratos registrados	INEM	10.7 (6)	3.4	11.5	13.9	13.9	15.0	4.0	-11.0	-8.0	marz-05	Utilizando medias diarias el crec. de I T. 05 fue del 3%, igual a IV T. 04.
65. Afiliados a la Seguridad Social (7)	MTAS	2.1	3.0	2.8	2.9	2.6	2.7	3.1	2.7	2.9	marz-05	
J. PRECIOS Y SALARIOS												
66. Deflactor del PIB (c.v.e.)	INE	6.0	4.0	4.4	4.1	4.4	4.5	4.7			IV T. 04	Creimiento excesivo y al alza. Más inflación que crec. real del PIB.
67. Índice de precios de consumo (IPC). Total	INE	5.5	3.0	3.0	2.2	3.2	3.3	3.4	3.3	3.4	marz-05	Repunte de la inflación en los dos primeros meses de 2005, debido
68. IPC. Alimentación, bebidas y tabaco	INE	5.3	4.0	3.9	3.7	4.6	4.0	3.4	3.7	4.0	marz-05	a la nueva alza de los precios energéticos y de los alimentos.
69. IPC. Bienes industriales sin energía	INE	4.9	2.0	0.9	0.5	0.9	0.9	1.2	0.9	1.0	marz-05	La inflación subyacente se mantiene prácticamente estable,
70. IPC. Productos energéticos	INE	3.9	1.4	4.8	-2.2	5.0	7.0	9.7	7.6	8.2	marz-05	destacando el fuerte diferencial entre los bienes industriales no
71. IPC. Servicios	INE	7.2	3.7	3.7	3.6	3.8	3.7	3.7	3.9	4.0	marz-05	energéticos y los servicios. Las previsiones apuntan a una desa-
72. IPC. Subyacente (IPSEBENE)	INE	5.7	2.9	2.7	2.3	2.6	2.9	2.9	2.8	2.9	marz-05	celeración importante a partir de mayo próximo.
73. IPC relativos España/resto UEM (8) (9)	FUNCAS	--	105.6	106.7	105.5	106.9	106.7	107.7	106.4	106.7	febr-05	La caída de ene-feb se debe al efecto estacional de las rebajas del
73.b.-Diferencial IPC España/UEM (punt. porc.) (8)	Eurostat	1.2 (9)	1.0	1.0	0.5	0.9	1.1	1.1	1.2	1.2	febr-05	IPC español. Aumento del índice significa pérdida de competitividad.
74. Precios de producción (IPPI)	INE	3.6	1.4	3.4	0.7	3.4	4.4	5.2	4.8	4.9	febr-05	Impacto al alza del precio del petróleo.
75. Precios de exportación (IVUs)	MEH	3.7	-1.5	1.0	-1.7	1.3	1.1	3.3	2.2	5.1	ener-05	Serie revisada. Fuerte repunte de los precios de importación, por
76. Precios de importación (IVUs)	MEH	1.8	-1.4	2.5	-3.2	2.4	5.2	5.1	5.8	5.0	ener-05	el petróleo y pto. intermedios, que origina una pérdida de RRI.
77. Precio de la vivienda (nueva y antigua)	M. Vivienda	9.8	17.5	17.3	17.2	17.4	17.2	17.5	--	--	IV T. 04	Creimiento elevado y sostenido, sin muestras de desaceleración.
78. Salarios. Convenios colectivos (10)	MTAS	5.5	4.3	3.2	2.8	2.9	2.9	3.0	2.7	2.8	febr-05	Al dato de feb-05 hay que añadir seis décimas por cláusulas salvaguarda.
79. CLU total economía (c.v.e y calendario)	INE	5.6	3.5	3.4	3.5	3.5	3.5	3.3	--	--	IV T. 04	Creimiento elevado e incompatible con objetivo inflación BCE.
79.b. CLU industria manufacturera (c.v.e y calendario)	INE	5.2	1.1	0.7	0.1	0.2	0.7	1.8	--	--	IV T. 04	Moderación en 2004 por aumento de la productividad al caer el empleo.

NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo para el que se dispone de datos. Para la balanza de pagos son datos acumulados del periodo disponible. (3) 96-02. (4) 90-02. (5) 88-02. (6) 86-02. (7) Desde enero de 2004 se utilizan datos medios diarios (antes, datos de fin de mes). (8) IPC armonizados. (9) Diciembre 98 = 100. Aumento del índice significa pérdida de competitividad. (9) 93-02. (10) Datos acumulados desde comienzo de año hasta final de periodo de referencia. Los datos anuales incluyen las revisiones por cláusulas de salvaguarda recogidas en los convenios del año anterior.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.es>

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (IV)													
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario													
Fecha de actualización: 15-4-05													
Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2003.0	2004(2)	I T. 04	II T. 04	III T. 04	IV T. 04	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario	
K. SECTOR PÚBLICO													
Estado													
80. Ingresos no financieros (caja, millardos euros) (3)	MEH	72.4	109,66	115,27	27,26	47,67	79,59	115,3	9,96	25,58	febr-05	Los ingresos de 2004 no son comparables a 2003, pues están minorados por cesiones de impuestos a las CCLL. Los ingresos totales, incluyendo la parte de impuestos cedidos a las CCLL, crecen un 8,3%. Tampoco son comparables los pagos, pues el nuevo sistema de financiación de las CCLL implica menos transferencias del Estado a ellas. La gran diferencia entre los saldos de caja y de Cont. Nac. (necesidad de financiación) obedece a la asunción de la deuda histórica de RENFE (0,7% del PIB) y al distinto cómputo de los intereses.	
- % variación interanual		10.5	1.1	5.1	0.6	-0.8	4.0	5.1	43.3	9.9	febr-05		
81. Pagos no financieros (caja, millardos euros) (3)	MEH	82.3	113,79	114,74	29,56	54,41	82,11	114,7	16,77	25,61	febr-05		
- % variación interanual		8.0	2.4	0.8	-1.1	-0.9	-1.0	0.8	78.0	27.4	febr-05		
82. Saldo no financiero (caja, millardos euros) (3)	MEH	-9.9	-4.13	0.53	-2.30	-6.74	-2.51	0.5	-6.81	-0.03	febr-05		
- % variación interanual		1.2	57.3	-112.8	-18.2	-2.3	-60.9	-112.8	175.7	-100.9	febr-05		
83. Nec. (-) o cap. (+) financ. (Cont. Nac., mrd. euros) (3)	MEH	-10.2	-1.94	-9.86	1.17	-5.17	0.85	-9.9	0.08	8.33	febr-05	La deuda del Estado se estabiliza, pero sigue aumentando la de las administraciones territoriales.	
- % variación interanual		-	-	409.2	-67.7	85.3	294.9	409.2	-82.8	21.8	febr-05		
- % del PIB anual		-3.4	-0.3	-1.2	0.2	-0.7	0.1	-1.2	0.0	1.0	febr-05		
84. Deuda bruta (fin periodo, millardos euros)	BE	250.4 (6)	302,97	305,53	307,79	308,50	305,08	305,53	310,45	305,64	febr-05	Superávit en 2004 (0,4% PIB), descontando deuda asumida de RENFE. Por debajo de la referencia del 60%. Tiende a la baja.	
- % variación interanual		9.2 (6)	-1,9	0,8	0,6	-0,8	0,1	0,8	1,2	0,0	febr-05		
Total AA.PP.													
85. Necesidad financ. (Cont. Nac., % PIB)	MEH	-4.0	0.32	-0.28	-	-	-	-	-	-	2004		
86. Deuda pública, según PDE (fin de periodo, % del PIB)	MEH	52.0	50.7	48.9	50.7	50.2	48.9	-	-	-	III T. 04		
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO													
87. M3 Eurozona (9)	BCE	6.3 (7)	7.1	6.4	6.2	5.3	6.0	6.4	6.6	6.4	febr-05	Por encima del objetivo a medio plazo (4,5%). Elevado diferencial con la UEM, por mayor crecimiento real e inflación. Crecimiento elevado. El componente que más crece es el hipotecario. La tendencia al alza iniciada en septiembre se detiene en marzo.	
87.a. Aportación española a M3 Eurozona (9)	BE	9.9 (8)	9.6	8.5	9.3	9.0	7.9	8.5	8.5	8.9	ener-05		
88. Financiación a empresas y familias (9)	BE	17.1 (11)	15.8	16.4	16.0	16.6	16.5	16.4	16.4	16.6	ener-05		
89. Índice de acciones Bolsa de Madrid (10)	Bolsa Mad.	406.8	808.0	859.1	841.5	850.5	850.8	959.1	1004.9	994.4	marz-05		
Tipos de interés (% media del periodo)													
90. BCE, tipo principal mínimo de financiación (12)	BCE	10.1 (13)	2.25	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	marz-05	Últ. bajada: 5-6-03. No son previsibles movimientos en próx. meses. La curva de rendimientos por plazos no descuenta expectativas de subidas significativas de los tipos a corto en el plazo de un año. Los tipos a largo repuntan en marzo, especialmente en EE.UU., acusando las expectativas de subidas por parte de la Reserva Federal. El diferencial entre España y Alemania se hace cero. Prácticamente estabilizados desde mediados de 2004. Más de medio punto porcentual por debajo de la media de la UEM.	
91. Euribor a 3 meses	BE	9.7 (14)	2.33	2.10	2.06	2.07	2.11	2.16	2.13	2.13	marz-05		
92. Euribor a 12 meses	BE	9.7 (14)	2.35	2.29	2.15	2.30	2.37	2.34	2.30	2.33	marz-05		
93. Bonos a 10 años. España	BE	6.6 (15)	4.13	4.10	4.12	4.31	4.17	3.82	3.58	3.73	marz-05		
94. Diferencial 10 años España-Alemania (pp)	BE	0.3 (16)	0.03	0.03	0.03	0.04	0.04	0.02	0.01	0.00	marz-05		
95. Diferencial 10 años España-Estados Unidos (pp)	BE	0.2 (15)	0.08	-0.21	0.07	-0.33	-0.17	-0.39	-0.63	-0.82	marz-05		
96. Préstamos y créditos a empresas, tipo sintético	BE	-	4.0	3.6	3.7	3.6	3.5	3.5	3.5	3.5	febr-05		
97. Préstamos a hogares para vivienda	BE	10.3 (16)	3.8	3.4	3.5	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	febr-05	Dentro de una tendencia a la baja del dólar, éste ha recobrado posiciones en abril debido a la debilidad de la economía europea. Apreciación del tipo efectivo nominal y real del euro, que merma competitividad a Europa pero aminora subida precio petróleo. Se aprecia. Pérdida de competitividad.	
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)													
98. Dólares USA por Euro	BCE	1.1	1,131	1,243	1,251	1,204	1,222	1,296	1,301	1,320	marz-05		
- % variación interanual	0.0	-2.9	19.7	9.9	16.6	6.0	8.7	9.0	2.9	7.7	marz-05		
99. Tipo efectivo nominal del euro (I T. 1999 = 100)	BCE	100.6 (15)	99.9	103.9	104.8	102.2	102.9	105.6	105.1	106.0	marz-05		
99.b. Tipo efectivo real del euro (I T. 1999 = 100) (16)	BCE	101.2 (15)	101.7	105.9	106.7	104.1	104.9	107.8	107.2	108.1	marz-05	Se aprecia. Pérdida de competitividad.	
100. Tipo efect. real España/países des. (99=100) (16)	BE	103.1	105.6	107.7	106.6	107.3	107.4	109.3	108.9	108.5	febr-05		
NOTAS: (1) La columna sería indicativa del crecimiento o nivel tendencial a largo plazo del indicador. Su cotejo con los últimos datos permite valorar el momento cíclico actual. (2) Media del periodo para el que se dispone de datos. (3) Datos acumulados desde comienzo de año hasta el final del periodo de referencia. (4) 84-02. (5) 92-02. (6) 93-02. (7) 97-02. (8) 94-02. (9) Datos de fin de periodo. (10) Nivel. 31-12-85 = 100, datos de fin de periodo. (11) 98-02. (12) Medias del periodo, excepto para los últimos meses, que son tipos mínimos de la última subasta del mes. (13) Hasta 1998, subasta decenal BE. (14) 97-02. (15) 90-02. (16) Obtenido con precios de consumo relativos.													

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM							
Fecha de actualización: 15-04-05							
		2002	2003	2004	2005 (1)	12 últimos meses	Último mes o trimestre
A. CONVERGENCIA NOMINAL							
1. Inflación	España	3,6	3,1	3,0	2,9	3,2	3,3 febr-05
(IPCA, % var. anual)	UE-25	2,1	2,0	2,2	1,9	2,2	2,1 febr-05
	UEM	2,3	2,1	2,1	1,9	2,2	2,1 febr-05
	3 mejores UE-25	1,0	-0,1	0,7	0,9	0,7	0,7 febr-05
2. CLU, total economía	España	3,7	3,5	3,4	3,1	3,4	3,3 IV T. 04
(% var. anual)	UE-25	2,3	2,2	0,9	1,5	--	--
	UEM	2,3	2,2	0,7	1,3	0,8	0,1 III T. 04
3. Déficit público	España	-0,3	0,3	-0,3	0,0	--	--
(% PIB)	UE-25	-2,3	-2,9	-2,6	-2,6	--	--
	UEM	-2,4	-2,8	-2,7	-2,6	--	--
4. Deuda pública	España	55,0	51,4	48,9	46,5	--	--
(% PIB)	UE-25	61,7	63,3	63,8	64,1	--	--
	UEM	69,5	70,8	71,3	71,7	--	--
5. Tipos deuda 10 años	España	5,0	4,1	4,1	--	4,0	3,6 febr-05
(%)	UE-15	4,9	4,2	4,3	--	4,2	3,8 ener-05
	UEM	4,9	4,2	4,1	--	4,0	3,6 febr-05
B. CONVERGENCIA REAL							
6. Crecimiento del PIB	España	2,2	2,5	2,7	2,7	2,7	2,7 IV T. 04
(% var. anual)	UE-25	1,1	0,9	2,3	2,0	2,0	1,9 IV T.04
	UEM	0,9	0,6	2,0	1,6	1,7	1,6 IV T.04
7. PIB per cápita	España	86,4	89,5	89,7	90,1	--	--
(PPS, UE-25=100)	UEM	98,2	97,9	97,6	97,4	--	--
8. Crecimiento del empleo	España	1,4	1,7	2,1	2,1	2,1	2,2 IV T. 04
(% var. anual)	UE-25	0,3	-0,6	0,6	0,7	0,3	0,9 III T.04
	UEM	0,5	0,2	0,4	0,7	0,4	0,5 III T.04
9. Tasa de paro	España	11,3	11,3	10,8	10,4	10,9	10,3 febr-05
(% poblac. activa)	UE-25	8,7	8,9	9,0	9,0	9,0	8,9 febr-05
	UEM	8,2	8,7	8,8	8,8	8,9	8,8 febr-05
10. Tasa de ocupación	España	58,4	59,7	--	--	--	--
(% poblac. 15-64 años)	UE-15	64,2	64,3	--	--	--	--
	UEM	62,4	--	--	--	--	--
(1) Previsiones de la Comisión Europea (Primavera 2005).							
Fuentes: OCDE, Comisión Europea, Eurostat, BCE, BE e INE.							

Criterios 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.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.ceca.es>

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (I)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 15-04-05

	1-PIB						2-Demanda interna					
	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2005 (2)	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2005 (2)
Alemania	2,1	-0,1	1,6	1,2	0,6 IV T.04	0,8	1,8	0,5	0,4	1,6	-0,1 IV T.04	0,6
Francia	2,1	0,5	2,5	2,0	2,3 IV T.04	2,0	2,1	1,1	3,5	3,8	3,7 IV T.04	2,3
Italia	1,9	0,3	1,2	1,2	0,8 IV T.04	1,2	1,9	1,2	1,0	0,6	1,0 IV T.04	1,3
Reino Unido	2,7	2,2	3,1	3,1	2,9 IV T.04	2,8	3,1	2,4	3,8	4,0	3,5 IV T.04	2,9
España	3,0	2,5	2,7	2,6	2,7 IV T. 04	2,7	3,4	3,2	4,2	4,6	4,6 IV T. 14	3,9
UEM	2,2	0,6	2,0	1,9	1,6 IV T.04	1,6	2,1	1,2	2,0	2,5	1,9 IV T.04	1,7
UE-25	2,3	0,9	2,3	2,2	1,9 IV T.04	2,0	2,3	1,5	2,4	2,9	2,3 IV T.04	2,1
EE.UU.	3,4	3,1	4,5	4,0	3,9 IV T.04	3,6	3,6	3,3	4,9	4,7	4,8 IV T.04	3,8
Japón	2,4	1,4	2,7	2,3	1,0 IV T.04	1,1	2,3	0,7	1,9	1,6	0,8 IV T.04	0,7
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea, primavera 2005. Eurostat e Institutos de Estadística de los países.											

	3.- Producción industrial						4-Precios de consumo					
	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato (2)	Último dato (2)	Prev. 2005 (3)	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2005 (2)
Alemania	1,8	0,4	2,9	1,0	3,8 ener-05	6,3	2,0	1,0	1,8	1,6	1,8 febr-05	1,3
Francia	1,4	-0,4	1,7	2,1	3,3 ener-05	2,5	2,9	2,2	2,3	1,6	1,9 febr-05	1,9
Italia	1,3	-0,6	-0,4	-3,1	-1,5 ener-05	0,4	5,0	2,8	2,3	2,0	2,0 febr-05	2,0
Reino Unido	1,4	-0,1	0,2	-0,5	-0,9 ener-05	1,1	3,6	1,4	1,3	1,6	1,6 febr-05	1,7
España	2,0	1,4	1,6	1,0	-0,5 ener-05	1,7	5,3	3,1	3,0	3,1	3,3 febr-05	2,9
UEM	1,8	0,3	1,9	1,0	2,3 ener-05	3,2	3,3	2,1	2,1	1,9	2,1 febr-05	1,9
UE-25	1,9	0,6	2,1	0,9	1,7 ener-05	2,9	3,5	2,0	2,2	2,0	2,1 febr-05	1,9
EE.UU.	3,1	0,0	4,1	4,1	4,2 ener-05	..	3,1	2,3	2,7	3,0	3,0 febr-05	2,6
Japón	1,9	3,0	5,3	1,6	1,0 ener-05	..	0,9	-0,3	0,0	-0,1	-0,3 febr-05	-0,1
Notas y fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Filt. calendario laboral. (3) Prev. CE, primav. 2005. Fuentes: OCDE, CE y Eurostat.						(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, primavera 2005. Eurostat. Desde 1996, IPCA para los países UE.					

	5.- Empleo						6.- Tasa de paro (% poblac. activa)					
	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2005 (2)	Media 83-04	2003	2004 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2005 (2)
Alemania	0,6	-1,0	0,3	0,5	0,7 IV T.04	0,7	7,4	9,0	9,5	9,6	9,7 febr-05	9,7
Francia	0,7	-0,4	0,0	0,2	0,1 IV T.04	0,4	9,8	9,5	9,6	9,7	9,8 febr-05	9,4
Italia	0,6	1,5	0,7	0,4	0,7 IV T.04	0,4	9,5	8,4	8,0	8,0	8,0 dici-04	7,9
Reino Unido	0,8	0,9	0,9	0,8	1,0 IV T.04	0,4	8,0	4,9	4,7	4,6	4,6 dici-04	4,7
España	1,7	1,7	2,1	2,1	2,2 IV T. 04	2,1	15,0	11,3	10,8	10,3	10,3 febr-05	10,4
UEM	0,8	0,2	0,4	0,4	0,5 III T.04	0,7	9,1	8,7	8,8	8,8	8,9 febr-05	8,8
UE-25	0,6	-0,6	0,6	0,6	0,9 III T.04	0,7	9,0	8,9	9,0	8,9	8,9 febr-05	9,0
EE.UU.	1,5	0,9	1,1	1,3	1,3 I T.05	1,1	6,0	6,0	5,5	5,2	5,4 febr-05	5,2
Japón	0,4	-0,2	0,2	0,3	0,1 IV T.04	0,1	3,3	5,3	4,7	4,5	4,6 febr-05	4,3
Notas y fuentes:	(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, primavera 2005. OCDE e Institutos Nacionales Estadística; UE, UME e INE (CNTR).						(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, primavera 2005. Eurostat. Tasas normalizadas.					

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS <http://www.funcas.cec.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: 15-04-05

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	Media			Prev.	Media			Prev.	Media			Prev.
	83-04	2003	2004	2005 (1)	83-04	2003	2004	2005 (1)	83-04	2003	2004	2005 (1)
Alemania	-2,3	-3,8	-3,7	-3,3	50,8	64,2	66,0	68,0	1,3	2,4	3,8	4,1
Francia	-3,2	-4,2	-3,7	-3,0	46,1	63,9	65,6	66,2	-0,1	0,4	-0,2	-0,5
Italia	-7,7	-2,9	-3,0	-3,6	103,9	106,3	105,8	105,6	0,1	-0,8	-0,4	-0,5
Reino Unido	-2,4	-3,4	-3,2	-3,0	44,9	39,7	41,6	41,9	-1,8	-1,8	-1,9	-2,2
España	-3,5	0,3	-0,3	0,0	51,6	51,4	48,9	46,5	-1,7	-3,3	-5,0	-5,7
UEM	-3,7	-2,8	-2,7	-2,6	63,8	70,8	71,3	71,7	0,4	0,5	0,6	0,6
UE-25	-3,3	-2,9	-2,6	-2,6	59,1	63,3	63,8	64,1	0,1	0,3	0,4	0,1
EE.UU.	-3,3	-4,6	-4,4	-4,0	65,8	62,9	63,8	64,7	-2,3	-4,7	-5,4	-5,9
Japón	-3,5	-7,7	-7,0	-6,6	97,0	157,5	163,2	169,5	2,7	3,2	3,7	3,8
Notas y fuentes:	(1) Previsiones Comisión Europea, primavera 2005											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	Media			Ene.	Feb.	Mar.	Media			Dic.	Ene.	Feb.
	83-04	2003	2004	2005	2005	2005	83-04	2003	2004	2004	2005	2005
Alemania	5,01	2,30	2,06	2,10	2,09	2,09	6,24	4,10	4,07	3,65	3,59	3,57
Francia	6,73	--	--	--	--	--	7,56	4,13	4,10	3,64	3,58	-
Italia	9,37	--	--	--	--	--	9,98	4,25	4,24	3,79	3,72	-
Reino Unido	8,15	3,64	4,55	4,79	4,80	-	7,94	4,53	4,93	4,58	4,62	-
España	9,47	2,33	2,10	2,14	2,13	2,13	9,81	4,13	4,10	3,64	3,59	3,58
UEM	7,07	2,34	2,11	2,15	2,14	2,14	7,95	4,16	4,14	3,69	3,64	3,64
UE-15	7,38	2,55	2,48	2,54	2,54	-	8,04	4,22	4,26	3,82	3,77	-
EE.UU.	5,43	1,12	1,54	2,61	2,76	2,95	7,28	4,04	4,31	4,27	4,26	4,20
Japón	2,99	0,01	0,00	0,00	0,00	-	4,01	0,99	1,50	1,39	1,36	-
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					
		Feb.	Mar.	% var.		Media		Feb.	Mar.	% var.
	2004	2005	2005	anual últ. dato		83-04	2004	2005	2005	anual últ. dato
NYSE (Dow Jones)	281,2	280,8	274,0	1,4	\$ por euro-ecu	1,094	1,243	1,301	1,320	7,7
Tokio (Nikkei)	58,3	59,5	59,2	-0,3	¥ por euro-ecu	147,2	134,4	136,6	138,8	4,3
Londres (FT-SE 100)	157,0	162,1	159,6	11,6	£ por dólar	139,0	108,2	104,9	105,2	-3,1
Frankfurt (Dax-Xetra)	202,0	206,5	206,4	12,8	Tipo efec. euro (1)	91,6	103,9	105,1	106,0	2,4
París (CAC 40)	203,1	214,1	216,3	12,2	Tipo efec. \$ (1)	104,0	89,7	86,0	85,2	-6,2
Madrid (I.G.B.M.)	336,5	352,6	348,9	18,2	Tipo efec. ¥ (1)	125,7	101,5	102,1	101,1	-0,7
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		Feb.	Mar.	% var.	Media		Feb.	Mar.	% var.
	95-04	2004	2005	2005	anual últ. dato	95-04	2004	2005	2005	anual últ. dato
Índice "The Economist", 200=100: - Total	103,8	129,5	128,1	137,6	-0,9	96,0	94,9	89,4	94,8	-8,0
- Alimentos	108,8	127,8	119,9	131,7	-7,0	100,0	93,9	83,9	91,0	-13,6
- Prod. industriales	98,5	131,9	138,7	145,2	7,3	90,9	96,1	96,5	99,7	-0,3
Petróleo Brent, \$ ó euros/barril	23,2	38,2	45,4	53,0	57,8	21,5	30,8	34,9	40,2	46,7

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 subió en marzo último ocho décimas porcentuales, una más que en marzo del pasado año, con lo que la tasa interanual aumentó al 3,4 por 100, desde el 3,3 por 100 de febrero. Con éste son dos meses consecutivos en los que sube la inflación tal y como se preveía. Como puede observarse en el cuadro 1, la tasa anual de la inflación subyacente se comportó según lo previsto, como consecuencia de la compensación de la innovación al alza registrada en los precios de los bienes elaborados no energéticos con la sorpresa a la baja registrada en los precios de los servicios. En cuanto a los componentes residuales, mientras que los precios de los alimentos no elaborados registraron una importante innovación a la baja, en los precios energéticos la sorpresa fue nula.

Los **productos energéticos** volvieron a aumentar en marzo un 2,0 por 100 mensual, coincidiendo con lo previsto. Como se anunció en la nota del mes pasado, la nueva orientación al alza del precio del petróleo desde mediados de enero implica que se registrarán tasas mensuales positivas hasta el mes de mayo. La tasa interanual se situó en marzo en un 8,2 por 100, constituyendo el componente agregado del IPC más inflacionista.

Los precios de los **alimentos no elaborados** registraron una tasa mensual del 0,3 por 100, muy

por debajo del 1,3 por 100 esperado, el cual incluía una medición del efecto derivado de las heladas producidas en febrero que no se ha producido en el dato finalmente observado. La tasa interanual se situó en un 2,9 por 100.

La **inflación subyacente** aumentó una décima de punto porcentual situándose en un 2,9 por 100, tal y como se preveía. Los precios de los **bienes industriales no energéticos** (BINEs) aumentaron en marzo un 1,0 por 100, lo que contrasta con el descenso del 0,2 por 100 registrado en febrero. Este hecho se explica por la finalización de las rebajas de invierno. Los productos más significativos, los del vestido y el calzado, aumentaron en marzo un 3,2 por 100, en lugar del 2,7 por 100 esperado, como consecuencia de un aumento más intenso que el previsto de los precios de los artículos de nueva temporada. Su tasa interanual aumentó a un 1,6 por 100, tasa moderada que contrasta, no obstante, con la caída de los precios de la importación proveniente de los países emergentes. La tasa interanual de los restantes bienes industriales no energéticos se sitúa en valores ligeramente negativos desde hace un año, lo que obedece fundamentalmente a la caída de los precios de los productos importados.

Por su parte, los **servicios** registraron una aumento mensual del 0,6 por 100, frente al 0,7 por

CUADRO 1
IPC MARZO 2005: COMPARACIÓN CON LAS PREVISIONES
Tasas de variación anual en porcentaje

	FEBRERO 2005	MARZO 2005		
	Observado	Observado	Previsión	Desviación
1. IPC total	3,3	3,4	3,4	0,0
2. Alimentos no elaborados.....	3,5	2,9	4,0	-1,1
3. Productos energéticos	7,6	8,2	8,1	0,1
4. Inflación subyacente	2,8	2,9	2,9	0,0
4.1. BINEs	0,9	1,0	0,8	0,2
4.2. Servicios	3,9	4,0	4,1	-0,1
4.3. Alimentos elaborados.....	3,8	4,0	3,8	0,2

Fuentes: INE (datos observados) y FUNCAS (previsiones).

Cuadro 2.- PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA															
Tasas de variación interanual en porcentaje															
Último dato observado: MARZO 2005															
Año	Mes	1. IPC total (a)		2. Alimentos no elaborados		3. Ptos. energéticos (*)		4. IPC subyacente (a)		4.1. B. Indust. no enérg.		4.2. Servicios totales		4.3. Alimentos elaborados	
		Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
2003	Diciembre	0,2	2,6	0,9	6,4	-0,3	-0,1	0,1	2,5	-0,1	1,2	0,4	3,6	0,1	2,7
	Media anual	--	3,0	--	6,0	--	1,4	--	2,9	--	2,0	--	3,7	--	3,0
2004	Diciembre	-0,1	3,2	0,4	1,8	-2,5	7,6	0,1	2,9	-0,2	1,2	0,4	3,8	0,2	4,1
	Media anual	--	3,0	--	4,6	--	4,8	--	2,7	--	0,9	--	3,7	--	3,6
2005	Enero	-0,8	3,1	1,0	2,3	-0,8	6,0	-1,0	2,8	-3,8	1,0	0,6	3,8	0,4	4,2
	Febrero	0,3	3,3	-0,7	3,5	2,0	7,6	0,2	2,8	-0,2	0,9	0,5	3,9	0,1	3,8
	Marzo	0,8	3,4	0,3	2,9	1,9	8,2	0,7	2,9	1,0	1,0	0,6	4,0	0,4	4,0
	Abril	1,3	3,3	0,2	2,8	1,4	8,3	1,4	2,8	3,0	1,0	0,4	3,6	0,9	4,3
	Mayo	0,3	3,1	0,8	2,8	0,4	6,2	0,3	2,7	0,6	1,0	0,0	3,8	0,1	3,5
	Junio	0,1	3,0	-0,2	3,0	-0,3	5,8	0,2	2,7	-0,1	0,9	0,4	3,8	0,2	3,3
	Julio	-0,9	2,9	1,0	3,3	-0,5	5,0	-1,1	2,6	-3,7	0,9	0,6	3,8	0,1	3,1
	Agosto	0,3	2,8	1,8	4,8	-0,3	2,8	0,2	2,5	-0,1	0,8	0,6	3,7	0,2	3,1
	Septiembre	0,3	2,8	0,6	5,7	-0,1	2,7	0,3	2,6	1,1	0,8	-0,3	3,8	0,1	3,0
	Octubre	0,8	2,6	-0,2	5,5	0,2	0,3	1,0	2,6	2,6	0,8	0,1	3,8	0,0	3,0
	Noviembre	0,4	2,7	0,4	5,3	0,3	1,8	0,4	2,6	1,0	0,8	-0,1	3,7	0,3	3,1
	Diciembre	0,2	3,1	0,5	5,5	0,5	4,8	0,1	2,6	-0,2	0,8	0,4	3,8	0,2	3,1
	Media anual	--	3,0	--	4,0	--	4,9	--	2,7	--	0,9	--	3,8	--	3,5
2006	Enero	-0,7	3,2	0,9	5,3	0,9	6,6	-1,0	2,7	-3,8	0,8	0,7	3,9	0,4	3,1
	Febrero	0,0	3,0	-1,8	4,2	0,5	5,1	0,2	2,6	-0,3	0,7	0,4	3,8	0,4	3,4
	Marzo	0,6	2,8	0,5	4,5	0,2	3,3	0,6	2,5	1,0	0,7	0,5	3,6	0,2	3,2
	Abril	1,2	2,7	0,2	4,5	0,0	1,8	1,5	2,6	3,0	0,7	0,7	4,0	0,5	2,8
	Mayo	0,3	2,7	0,8	4,5	-0,1	1,3	0,2	2,6	0,6	0,8	-0,1	3,8	0,4	3,1
	Junio	0,1	2,7	-0,3	4,4	-0,2	1,4	0,2	2,6	-0,1	0,8	0,4	3,8	0,2	3,2
	Julio	-0,8	2,7	1,0	4,3	-0,3	1,6	-1,1	2,6	-3,7	0,8	0,6	3,9	0,1	3,2
	Agosto	0,3	2,7	1,7	4,3	-0,2	1,7	0,2	2,6	-0,1	0,8	0,6	3,9	0,2	3,2
	Septiembre	0,3	2,7	0,3	4,0	0,1	1,9	0,3	2,7	1,1	0,8	-0,3	3,9	0,1	3,2
	Octubre	0,8	2,7	-0,1	4,0	0,3	2,0	1,0	2,6	2,6	0,8	0,1	3,9	0,0	3,2
	Noviembre	0,4	2,7	0,4	4,1	0,3	2,0	0,4	2,7	1,0	0,8	-0,1	3,9	0,3	3,2
	Diciembre	0,2	2,7	0,5	4,0	0,4	1,9	0,1	2,7	-0,2	0,8	0,4	3,9	0,2	3,2
	Media anual	--	2,8	--	4,3	--	2,5	--	2,6	--	0,8	--	3,8	--	3,2

Previsiones en zona sombreada.
(*) Estas previsiones están hechas bajo la hipótesis de que el precio del petróleo Brent se mantiene en torno a 50 dólares el barril durante todo el periodo de proyección y el tipo de cambio, en 1,30 dólares por euro.
(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.
Fuentes: INE y FUNCAS.

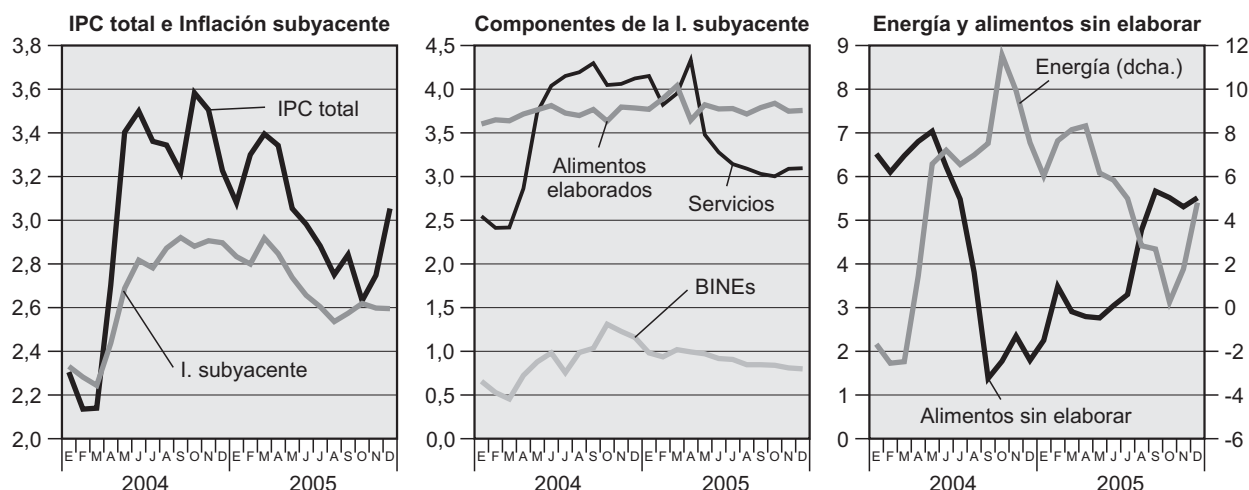
Previsiones en zona sombreada.

(*) Estas previsiones están hechas bajo la hipótesis de que el precio del petróleo Brent se mantiene en torno a 50 dólares el barril durante todo el período de proyección y el tipo de cambio, en 1,30 dólares por euro.

(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

Fuentes: INE y FUNCAS.

GRÁFICO 1
ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO
 (Variación interanual en porcentaje)



Previsiones a partir de abril de 2005.
 Fuente: INE. Previsiones de FUNCAS.

100 previsto. La tasa interanual aumentó una décima, a un 4,0 por 100, constituyendo el segundo componente del IPC más inflacionista, situación preocupante pues este componente forma parte de la inflación subyacente. No obstante, cabe señalar que este repunte obedece al efecto de la Semana Santa, que este año se adelantó a marzo, por lo que cabe esperar que sea transitorio.

La inflación interanual de los **alimentos elaborados** aumentó en marzo a un 4,0 por 100 respecto al 3,8 por 100 registrado en febrero, lo que en parte se explica por el aumento registrado en los precios de los aceites y grasas, que alcanzaron una tasa interanual del 18,4 por 100. La subida mensual de marzo fue del 4,9 por 100. Estos aumentos resultan sorprendentes, pues, según la información disponible, no responden a un problema de escasez de oferta.

A partir de los datos de marzo, se ha procedido a revisar las **previsiones para 2005 y 2006** (cua-

dro 2), que sufren modificaciones al alza respecto a las predicciones publicadas el mes pasado como consecuencia de la escalada del precio del petróleo y de los consiguientes aumentos esperados para los precios de los carburantes y de los combustibles, así como para los precios del tabaco. Para abril se prevé que la inflación total disminuya a un 3,3 por 100, tendencia bajista que se prolongará en los siguientes meses hasta situarse en torno al 2,6 por 100 en octubre. En los últimos meses del año podría repuntar de nuevo, para terminar en torno a un 3,0 por 100 en diciembre. La media anual sería del 3,0 por 100 en 2005 y de un 2,8 por 100 en 2006. La inflación subyacente también se reducirá durante el segundo trimestre hasta el entorno del 2,6 por 100 y se mostrará estable en torno a ese valor en los restantes meses de 2005 y de 2006.

NOTA

(*) IPC marzo 2005 – previsiones hasta diciembre 2006.

Libros

An Eponymous Dictionary of Economics, editada por Julio Segura y Carlos Rodríguez Braun, Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido, 2004, 280 págs.

Creo sinceramente que cuando se toma una obra, sea para hacer un comentario sobre ella o simplemente para leerla, uno siempre parte de un posicionamiento previo, un prejuicio, sobre el texto y sus autores o, como en este caso, sus editores en sentido anglosajón.

Debo reconocer que, en este caso, cuando me aproximé a *An Eponymous Dictionary of Economics*, partía de un inicial atractivo por la temática del libro y de un afecto y admiración por sus autores que data ya de antiguo. Pero la obra en sí misma me ha resultado sorprendente y después de leerla le concedo gran interés y utilidad, y le auguro un amplio uso.

Hay al menos tres rasgos básicos, tras ese juicio, que me permiten recomendar con gran convicción su lectura.

Primero: su originalidad. Tratar de repasar la Economía detectando las proposiciones con nombre propio y asociando cada ley, teorema o regularidad científica destacable, con su autor, ofrece una vía original de presentar los puntos básicos del Análisis Económico.

Segundo: en una orientación muy querida por los profesores Segura y Rodríguez Braun, de alguna de cuyas anteriores manifestaciones ya nos hemos ocupado en las páginas de *Cuadernos de Información Económica* (vid. núm. 139 de octubre de 1998 mi comentario a su obra "La Economía en sus textos"), esta obra es una invitación a penetrar en el conocimiento de la Historia del Pensamiento Económico. Las proposiciones económicas no nacen de un mundo magmático y abstracto. Sus formuladores se aproximan a la realidad económica que viven para tratar de explicarla y sugerir respuestas a sus problemas.

Esta sugerente forma de estudiar Economía, en una novedosa práctica de "cada oveja con su pareja", intenta en mi opinión llevar al lector por el camino del conocimiento de quienes formularon hitos destacables del análisis económico, invitando a descubrir su personalidad y la circunstancia histórica en la que escriben.

En tercer lugar, quiero destacar la utilidad del proyecto. Es verdad que mi visión, como docente, puede estar

sesgada ya que a la hora de preparar una conferencia, un texto, un artículo, el disponer de una obra que de forma rigurosa le permita a uno refrescar parcelas menos presentes en la memoria de la Economía es un instrumento ahorrativo de trabajo y que genera utilidad. Pero incluso para personas con una menor —o nula— dedicación académica, la obra supone el reencuentro definitivo con ideas oídas pero no precisadas en el pasado; es poner cara humana y circunstancias concretas a argumentaciones no siempre bien delimitadas y precisas, pero repetidas de forma rutinaria.

Por otra parte, dentro de la lógica disparidad entre los autores de las diferentes voces, creo que todas las recogidas en el texto están bien planteadas y transmiten con precisión y brevedad los conceptos enlazados con sus proponentes.

Así pues reitero mi juicio inicial: *An Eponymous Dictionary of Economics* es una obra bien concebida y realizada que es recomendable sin restricciones y a la que cabe augurar un claro éxito.

Parece obligado, pensando sobre todo en futuras ediciones, destacar algunos aspectos de la obra que podrían reputarse menos satisfactorios. Son tres los que yo tomaré en consideración.

1. Aunque todos los autores recogen al comienzo de sus artículos unas pinceladas someras sobre las personalidades que dan nombre a los teoremas o proposiciones que analizan, creo que el libro se enriquecería si al comienzo de cada término figurase, en forma incluso separada del texto, una ficha completa de sus formuladores de forma que el lector tenga una información valiosa y homogénea sobre cada uno de ellos, la época en que vivió, las circunstancias que dieron pie a la formulación de su teoría, su contexto económico e ideológico, etcétera.

2. Como es inevitable en todo diccionario, a unos lectores le sobran términos y a otros, seguramente más engolosinados con la idea central de la obra, nos faltan algunos.

En mi caso particular y por mi dedicación de muchos años a la Economía Pública, son los términos de esta área los que primero he visto con lógica curiosidad y debo reconocer que el contenido es bastante completo, pero algunos me faltan; como la definición de Von Herman de

la renta fiscal, la propuesta del Comité Colwyn sobre la no traslación del Impuesto de Sociedades, las reglas del gasto público eficiente de Pigou, la proposición de la petrificación de los impuestos de producto formulada por Bickel o, en fin, el Teorema de Dalton respecto a la traslación de los impuestos sobre el consumo de bienes que reformularía en España el Profesor Andrés Álvarez con sus teoremas del indicador del mercado.

3. Hubiera sido bueno, y es una demanda que queda planteada para el futuro, la elaboración de un índice por materias que hubiera permitido a los especialistas sugerir nuevas inclusiones de voces.

Aunque la idea de recoger con precisión también proposiciones de ciencias colindantes que los economistas utilizamos habitualmente me parece buena, quizás sea un tanto exagerado consumir parte de una obra de suyo no muy extensa, incluyendo referencias a los multiplicadores de Lagrange, los espacios euclídeos o la ley de Kolmogorov, por poner algunos ejemplos claros.

Felicitaciones pues a los editores por una obra original y sugerente y como son personas con grandes dotes de trabajo y organización, no lo olviden, seguimos queriendo más de lo mismo.

Victorio Valle
FUNCAS

La reforma de las pensiones.
El papel de los mercados financieros,
de Emma García, José Antonio Herce y
Juan Francisco Jimeno, Fundación Caixa Galicia,
A Coruña, 2005.

Desde que hace diez años los partidos políticos españoles articularan el acuerdo parlamentario conocido como "el Pacto de Toledo", el primer pilar del sistema de pensiones, compuesto por las pensiones de la Seguridad Social, ha continuado creciendo en efectivos y gasto. Las modificaciones más importantes para contener este doble crecimiento se han circunscrito a la ampliación del período de cálculo de la base reguladora (de ocho a quince años) y al reajuste del porcentaje aplicable a esa misma base, así como a la incentivación del retraso de la jubilación. A estas reformas habría que añadir la constitución de un fondo de reserva con los excedentes de los ingresos contributivos, una vez liberados éstos del pago de rentas y servicios sociales de carácter universal como consecuencia de la separación de las fuentes de financiación de las prestaciones contributivas y no contributivas establecida en el Pacto de Toledo.

Pero el pilar público del sistema español de pensiones no ha sido el único que ha crecido. También lo han hecho el segundo y el tercer pilar, integrados por las pensiones ocupacionales y las individuales, respectivamente. Según datos de INVERCO, en 1995 el número de partícipes de fondos de pensiones del tercer pilar (sistema individual y sistema asociado) no llegaba a 1.600.000,

mientras que el de los partícipes de fondos de pensiones del sistema de empleo se quedaba por debajo de los 250.000. A finales de 2004, los primeros superaban los 7.300.000 y los segundos se acercaban a 1.300.000. También las cifras de patrimonio arrojaban incrementos muy significativos. Al cerrar el año 1995, los euros invertidos en fondos de pensiones del sistema individual y del sistema de empleo rondaban los 6.700 millones, mientras que en diciembre de 2004 se aproximaban a 38.000 millones; el sistema de empleo, que partía de una cifra ligeramente inferior en 1995, había sobrepasado los 24.000 millones.

El patente refuerzo de los pilares privados del sistema de pensiones obliga a centrar la atención en sus características y su funcionamiento, incorporándolos al debate sobre la reforma de las pensiones, hasta ahora predominantemente enfocado hacia los problemas del sistema público de pensiones. Que un libro cuyos objetivos consistan en "analizar las ventajas e inconvenientes de la participación de los mercados financieros en las fases de acumulación y desacumulación de ahorros para la jubilación a lo largo del ciclo vital y ... describir la situación española actual a este respecto" (11) lleve por título principal *La reforma de las pensiones* parece, pues, una opción deliberada y acertada, sobre todo, teniendo en cuenta que entre sus autores se cuentan investigadores que han realizado numerosas y muy importantes contribuciones a la discusión sobre la evolución del sistema público de pensiones.

Dado que, en un futuro próximo, es muy probable que las tasas de sustitución de las pensiones públicas disminuyan en respuesta a la creciente presión financiera que soportan todos los sistemas de pensiones financiados mediante el reparto, los individuos que quieran evitar fluctuaciones en su nivel de consumo a lo largo del ciclo vital deberán acumular ahorro durante su vida activa para complementar las prestaciones públicas de jubilación. La tendencia a adoptar esta estrategia reforzará el peso de la capitalización en los sistemas de provisión de rentas para la vejez y contribuirá al aumento de la demanda de rentas vitalicias alternativas a las proporcionadas por la Seguridad Social. Este razonamiento se halla en el punto de partida del libro de Emma García, José Antonio Herce y Juan Francisco Jimeno; un libro conciso, pero muy rico en información teórica y empírica, estructurada en tres capítulos.

El primero de ellos, la introducción, se centra en los problemas que afrontan los sistemas de pensiones basados en el reparto como consecuencia del aumento esperado de la supervivencia media de los jubilados y del envejecimiento de la población a los que, junto con el descenso de la natalidad, ha contribuido ese incremento de la longevidad. La gravedad que los autores atribuyen a tales problemas se desprende más de sus datos que del texto que los acompaña. De acuerdo con las previsiones que exponen, la evolución de las tasas de empleo y de la productividad en el contexto demográfico que afrontamos no podrá contrarrestar el aumento del número de pensiones ni de la cuantía de la pensión media.

Claro que la previsión de estas tasas de ocupación está calculada bajo el supuesto de que las pautas actuales de empleo se mantienen constantes, una hipótesis bastante irreal, toda vez que pasa por alto que las cohor-

tes de españoles que se van a jubilar en las próximas décadas ya están registrando comportamientos laborales bastante diferentes de los que presentaban quienes se están jubilando en la actualidad cuando tenían la misma edad. La clave de estas diferencias, especialmente relevantes en el caso de las mujeres, reside en lo que el sociólogo Luis Garrido denomina el “vuelco formativo” de los españoles nacidos a partir de 1950. Tener en cuenta los efectos positivos del aumento de los niveles educativos en las tasas de empleo, y probablemente también en la productividad, permite quizá contemplar los problemas de sostenibilidad financiera del sistema público de pensiones español con algo menos de urgencia y alarma.

Ahora bien, despreocuparse en virtud de estas perspectivas previsiblemente menos sombrías que las esbozadas por los autores sería insensato. Un escenario algo más favorable no altera, al fin y al cabo, la alternativa ante la que se encuentran los gobiernos de los países con sistemas públicos de pensiones maduros: introducir reformas paramétricas, que alteren incremental y gradualmente las reglas de acceso y cálculo de las pensiones (como en España, Francia y Portugal), o reformas más estructurales, que incorporen en mayor o menor grado sistemas de capitalización de las pensiones (como en Reino Unido, Suecia, Italia y Alemania). La opción de “mantener el actual sistema de pensiones sin introducir ninguna modificación y recurrir a un aumento de los tipos impositivos de las cotizaciones sociales cuando sea necesario financiar el aumento del gasto en pensiones” (18) resulta impracticable. Se opte por reformas estructurales o por reformas paramétricas, a estas alturas parece bastante claro que las futuras generaciones de jubilados van a acumular ahorro para convertirlo en rentas futuras y evitar descensos indeseados de su nivel de consumo durante la jubilación.

Como exponen García, Herce y Jimeno en el segundo capítulo de su libro, la capitalización presenta ventajas y desventajas. Entre las primeras habría que citar que la inversión en activos financieros puede ofrecer rentabilidades más altas que un sistema de pensiones de reparto en circunstancias de bajo crecimiento de población y productividad. Por otra parte, la capitalización de recursos en planes de pensiones facilitaría flujos para la inversión productiva generando así un círculo virtuoso de crecimiento económico. Asimismo, hacer depender la provisión de las rentas de jubilación de las propias aportaciones a planes de pensiones mejoraría los incentivos para la oferta de trabajo a lo largo del ciclo vital, si bien, como reconocen los autores, esta ventaja emana, en realidad, de los sistemas de contribución definida (cuyo gasto puede financiarse mediante el sistema de reparto o de capitalización). A estas ventajas cabría, no obstante, contraponer algunos inconvenientes evidentes. De un lado, la rentabilidad de los fondos de pensiones va asociada a ciertos riesgos (además de al riesgo moral, al de que la rentabilidad esperada de los activos en los que se invierte sea menor a la real). De otro lado, los costes de administración de tales fondos son más altos, al margen de los que se derivarían de la transición desde un sistema de reparto a otro de capitalización.

A partir de este examen de ventajas e inconvenientes, los autores concluyen que “ninguno de los argumen-

tos habituales que se suelen citar a favor o en contra de la capitalización son suficientemente convincentes para justificar la sustitución del sistema de reparto por un sistema de capitalización” (57). Identifican, sin embargo, un argumento sólido para avanzar reformas en esta dirección: el envejecimiento de la población va a aumentar excesivamente la carga financiera que deben afrontar las generaciones futuras para soportar los niveles actuales de prestaciones. Por razones de justicia y solidaridad con esas generaciones futuras habría que exigir a los actuales trabajadores que van a disfrutar de una mayor duración de su vida que aporten recursos para financiar sus niveles de consumo durante un período más largo. Desde luego, podrían aportarlos trabajando más tiempo, es decir, jubilándose más tarde. Pero los autores no contemplan aquí esta opción, sino que centran su atención en la adquisición de los productos que ofrece el mercado de rentas vitalicias, que, financiadas mediante aportaciones y cubiertas por un contrato de seguro, transforman los capitales acumulados y sus rendimientos en un flujo de rentas distribuidas con criterios actuariales.

A exponer cómo se está capitalizando el ahorro para la jubilación en España está dedicado el grueso de ese mismo capítulo segundo. Los autores analizan con mucho detalle el estado actual de los fondos de pensiones, describiendo sus modalidades, las posibilidades de recibir la prestación, los límites máximos de aportación, la fiscalidad, así como los valores de las variables estadísticas más relevantes (número de planes de pensiones y de partícipes, patrimonio de los fondos en valores absolutos y en términos de PIB, tipos de activos financieros en los que invierten los fondos, volumen de las comisiones, rentabilidad anual, distribución de las aportaciones entre planes, magnitud de las aportaciones medias, perfil de los partícipes, rentabilidad neta real de los fondos de pensiones...).

Los planes de pensiones representan el principal producto del mercado de rentas vitalicias, a cuyo análisis dedican García, Herce y Jimeno el tercer capítulo de su libro. Tras exponer las características de las rentas vitalicias y ofrecer algunos ejemplos del grado de expansión de este producto financiero en otros países, los autores se detienen a explicar las particularidades de las rentas vitalicias en España. Tanto por número de beneficiarios como por importe de las prestaciones, el mercado de rentas vitalicias desempeña todavía un escaso papel en la provisión de renta durante el período de jubilación. Los autores destacan que los cálculos estimados por diferentes autores, y por ellos mismos, de la relación entre el valor presente descontado de los flujos futuros que proporciona la renta vitalicia y el precio pagado por esa ella (*Money's Worth Ratio*) arrojan datos bastante favorables para los beneficiarios. De ahí que el escaso desarrollo de las rentas vitalicias en España lo relacionen fundamentalmente con algunos factores que afectan a la oferta y la demanda del producto, además de a la fiscalidad de las prestaciones.

Los defectos de la oferta se localizan en la rigidez del producto y el riesgo implícito de pérdida de poder adquisitivo como consecuencia de su no indexación a largo plazo, así como también en los elevados costes administrativos que implica su gestión y el encarecimiento del producto ante la previsión de riesgos de selección

adversa. Los fallos de demanda radican en la preferencia de los españoles por legar en sus descendientes, en la miopía o falta de previsión de los ciudadanos y en la existencia de (y confianza en) una renta vitalicia pública, la proporcionada por el sistema de pensiones de la Seguridad Social.

Así como los poderes públicos tienen un margen de actuación limitado para solucionar los fallos de la oferta y demanda, disponen de la capacidad para resolver una cuestión que, a juicio de los autores, también distorsiona el desarrollo de las rentas vitalicias, concretamente el desigual tratamiento fiscal al que están sujetas las prestaciones de los fondos de pensiones que se perciben en forma de capital o de renta vitalicia. En el primer caso, el contribuyente se beneficia de una reducción del 40 por 100 de la prestación; en el segundo tiene que declarar al fisco el total de la prestación. Esta discriminación adquiere un carácter regresivo, toda vez que favorece a los contribuyentes con tipos marginales más elevados. En efecto, cuanto más alto es el tipo marginal de un contribuyente, más ventajoso le resulta optar por la modalidad de la prestación en forma de capital. El actual gobierno socialista español parece estar considerando la necesidad de abordar este desigual trato fiscal, pero, a la luz de algunas noticias publicadas, es probable que la reforma final no vaya en la dirección de conceder el mismo beneficio fiscal a las prestaciones percibidas en forma de rentas vitalicias (medida que probablemente favorecerían los autores), sino de suprimir la exención fiscal.

El lector de este libro no puede más que agradecer a los autores, y a la Fundación Caixa Galicia que lo ha editado, la incorporación al debate sobre la reforma de las pensiones del análisis y de la reflexión sobre la naturaleza, la evolución y las posibilidades de desarrollo de los pilares privados del sistema de pensiones. La originalidad del planteamiento se combina con la claridad expositiva, dando lugar a un libro accesible no sólo a los economistas, sino a todos los interesados en la discusión sobre el futuro de las pensiones. Quizá la voluntad de los autores de exponer con neutralidad una cuestión que con demasiada frecuencia ha sido objeto de politización les ha llevado a privar al lector del conocimiento de una propuesta concreta respecto a cómo rediseñar institucionalmente nuestro sistema de pensiones. Dos preferencias de los autores quedan, a mi juicio, claras: la de reforzar el carácter del sistema de pensiones como seguro ante la contingencia de la supervivencia, debilitando su función de mecanismo redistributivo de transferencia de rentas intergeneracionales, y la de robustecer el componente de capitalización efectiva (no virtual). En realidad, las reformas de los sistemas de pensiones efectuadas en la mayor parte de los países de nuestro entorno han estado guiadas por estas prioridades. Obviamente la materialización de tales preferencias admite muy diversos grados. ¿Cuánto de reparto y cuánto de capitalización?, ¿cuánto de prestación definida y cuánto de contribución definida?, ¿cuánto de público y cuánto de privado?: éstas son cuestiones que suscitan la lectura de este libro y que todo debate público razonable sobre el futuro de las pensiones debería abordar.

Elisa Chuliá
UNED y FUNCAS

Inversiones socialmente responsables,
de Marta de la Cuesta González y
Ángel Galindo García (coordinadores),
Publicaciones Universidad Pontificia
de Salamanca, Salamanca, 2005, 312 págs.

Durante los últimos años se ha producido una creciente incorporación de criterios sociales, éticos y medioambientales tanto en las decisiones de consumo e inversión, como en el desempeño y gestión empresarial. Así, la creciente concienciación ante los impactos generados por la producción, distribución y consumo de algunos bienes y servicios ha impulsado la aparición de conceptos como *consumo responsable*, *responsabilidad social empresarial* (RSE), *responsabilidad social corporativa* (RSC), *inversión ética* o *inversión socialmente responsable* (ISR).

El concepto de *inversión socialmente responsable* es el que mayor relevancia tiene en el ámbito financiero, ya que supone que las instituciones y los productos vayan más allá del simple rendimiento económico e incorporen criterios éticos y de sostenibilidad.

Históricamente, se pueden encontrar precedentes de la ISR vinculados a los movimientos religiosos. Así, en las leyes judaicas bíblicas se establecían directrices sobre cómo invertir de acuerdo con unos valores éticos determinados y los cuáqueros del siglo XVI incorporaban en sus inversiones principios basados en sus creencias sobre la igualdad humana y la no violencia.

Sin embargo, este cambio de actitud en el sistema financiero moderno no se inició hasta los años sesenta en Estados Unidos, impulsado, fundamentalmente, por el auge de los movimientos pacifistas, a favor del medio ambiente y de los derechos humanos. Desde entonces, son numerosas las iniciativas e instrumentos que se han promovido y comercializado en todo el mundo.

En este libro, coordinado por Marta de la Cuesta y Ángel Galindo, se publican las ponencias presentadas en las *Jornadas sobre Inversión Socialmente Responsable* organizadas en Salamanca en septiembre de 2004 por la Universidad Pontificia de Salamanca y Economistas sin Fronteras con la colaboración de Caja Duero.

Es una publicación de gran utilidad para enmarcar el concepto y características de la ISR, así como las características específicas del mercado español de instrumentos financieros de responsabilidad social.

El libro comienza con unos capítulos más generales, que introducen al lector en los principales aspectos de la ISR. Marta de la Cuesta describe la naturaleza, fundamento y evolución de las inversiones socialmente responsables, poniendo de manifiesto el importante papel que tienen como palanca de cambio económico y social. A su vez, Matt Christensen, Director Ejecutivo de EUROSIF, expone la evolución de este tipo de productos a nivel internacional.

Más allá de estos aspectos conceptuales, en el libro se trata de forma detallada las vertientes fundamentales de los instrumentos financieros de responsabilidad social: su oferta, demanda, rentabilidad y la definición de esa *responsabilidad social* que se les asocia.

Frente a la mayor parte de publicaciones existentes en la materia, destaca la inclusión de un capítulo dedicado al completo a la demanda de ISR en España. En este sentido, Carmen Valor analiza sus características, exponiendo los resultados de una investigación sobre la opinión, actitudes y hábitos de las instituciones sociales y religiosas españolas ante la inversión socialmente responsable. Es altamente reseñable la inclusión de las conclusiones de este estudio, pionero en analizar la demanda de ISR por parte de este tipo de instituciones en el mercado español. Pese a que las entidades religiosas y no gubernamentales han sido fundamentales en el impulso de la ISR en Europa y en Estados Unidos, en España se ha observado una menor preocupación por la demanda y fomento de instrumentos financieros éticos. Este estudio, basado en encuestas realizadas a 350 organizaciones, ayuda a comprender el papel que las instituciones sociales y religiosas han jugado y juegan en el desarrollo de la inversión socialmente responsable en nuestro país.

En el libro también se recoge un análisis exhaustivo de la oferta de productos financieros éticos existentes en España y sus características. Así, Orencio Vázquez y Beatriz Fernández Olit, presentan de forma detallada los productos del mercado español, analizando tanto su calidad ética, como la difusión e información que proporcionan las entidades que los comercializan.

Puesto que los fondos de inversión socialmente responsables son el producto de ISR que más importancia han adquirido en el mercado financiero español, la mayor parte de alusiones y citas se centran en este tipo de instituciones de inversión colectiva. En lo que a fondos éticos se refiere, destaca la aportación de Fernando Fuentes Alcántara, en la que explica el funcionamiento de un fondo ético inspirado en los principios de la Iglesia Católica. Su descripción abarca desde los procesos iniciales implícitos en la elaboración del ideario (en el que se recoge el carácter ético), hasta información sobre el funcionamiento del comité (que es el órgano encargado de velar por la eticidad del fondo en base a los criterios previamente establecidos en el ideario).

También se mencionan de manera especial experiencias en microfinanzas y de banca ética. Así, Matteo Passini describe el caso de Banca Popolare Etica en Italia, mientras que Begoña Gutiérrez Nieto trata las microfinanzas en España y Jorge Brezo en los países en desarrollo. Con ello, se expone de forma detallada la situación de un instrumento tan útil contra la exclusión social y financiera como es el microcrédito.

Una de las cuestiones más discutidas sobre los productos socialmente responsables es su rentabilidad respecto a los productos "tradicionales". Por ello, María Jesús Muñoz analiza los resultados y riesgos de la inversión con criterios de RSC, con el fin de deducir una correlación entre rentabilidad social y financiera.

Asimismo, María Ángeles Fernández describe cómo se realizan las investigaciones y análisis con criterios de responsabilidad social. En su capítulo trata con detalle instrumentos existentes de apoyo a la ISR como son los índices bursátiles, las agencias de calificación, los códigos de conducta, los sistemas de auditoría, los

sistemas de gestión y verificación y otros desarrollos institucionales.

Merece una mención especial el reconocimiento que en el libro se hace de la importancia de la Iglesia en el fomento de la ISR. En este sentido, Ángel Galindo, describe los problemas soluciones y retos a los que tiene que hacer frente la Iglesia para promocionar la responsabilidad social empresarial. Como se pone de manifiesto en el fondo ético antes descrito, también es importante el papel de la Iglesia en la promoción de la inversión responsable tanto como demandantes como promotores de este tipo de productos.

Como se observa, el libro "Inversiones Socialmente Responsables" es una obra de gran utilidad para entender la ISR, que ofrece una síntesis de las principales actuaciones desarrolladas en este ámbito, así como su evolución internacional y una completa imagen de la situación en España de los productos de inversión socialmente responsables.

Destaca la excelente complementariedad que hay entre las aportaciones de los distintos autores, así como su gran claridad expositiva y el alto grado de calidad de los contenidos.

Sin embargo, debido al ya mencionado hecho de que en esta publicación se recopilan las ponencias presentadas en las *Jornadas sobre Inversión Socialmente Responsable* desarrolladas en Salamanca en septiembre de 2004, algunos de los temas más generales se mencionan en diferentes capítulos. Sin embargo, la diversidad de enfoque de los ponentes evita que estas coincidencias en los aspectos tratados transmitan la sensación de redundancia, llegando, incluso, a enriquecerse entre ellas y a transmitir al lector de forma más clara los conceptos clave.

La profundidad con la que se abordan los temas, permite que esta publicación sea un manual de referencia para aquellas instituciones y personas que quieren fomentar activamente a través de sus inversiones un comportamiento de mayor responsabilidad social o ética. Cabe destacar la utilidad que supone para las organizaciones sociales y religiosas la exposición de los productos de ISR disponibles, así como sus características, sobre todo en un momento como el actual en el que estas instituciones están empezando a mostrar un papel más activo en el desarrollo de la ISR.

Asimismo, es un documento fundamental para aquellas entidades financieras más dinámicas, preocupadas por gestionar sus recursos de una forma más sostenible y ofrecer productos que supongan un impacto positivo para la sociedad. Estas entidades, encuentran en el presente libro no sólo las principales iniciativas internacionales en ISR, sino también análisis de su demanda y rentabilidad. También son de gran utilidad para los gestores y promotores, la exposición de experiencias concretas en este tipo de productos (como el ya mencionado fondo de inversión que incorpora criterios éticos vinculados a la Iglesia Católica) y el exhaustivo tratamiento que se hace de las herramientas, normativas, códigos y sistemas que sirven de base en la operativa de la ISR. Más allá de los índices éticos, de los códigos de conducta y de las direc-

trices promulgadas por los principales organismos, es necesario resaltar el creciente número de países que están incorporando leyes relativas a la ISR, sobre todo en lo relativo a la exigencia a los planes y fondos de pensiones de informar sobre la existencia de criterios de responsabilidad social en la elección de los valores que constituyen su cartera.

Finalmente, podría considerarse que pese a que en el texto se abarca la mayor parte de productos de inversión socialmente responsable existentes, la exposición

detallada de los mismos se centra en los fondos éticos, en los microcréditos y en la banca ética. Sin embargo, dar un mayor espacio en la publicación a otros instrumentos de menor repercusión, impediría que se reflejase con profundidad las características y peculiaridades de los principales productos financieros de responsabilidad social que existen en España.

Eva Pardo Herrasti
*Banco Centroamericano de
Integración Económica*

Colaboración Especial

JUAN PABLO II COMO FIN E INICIO DE UNA POSTURA DE LA IGLESIA DE ROMA ANTE LA ECONOMÍA

Juan Velarde Fuertes

A partir de la Edad Moderna, la Iglesia hubo de enfrentarse con tres sacudidas enormes derivadas de la vida económica. La primera, fue la llegada del capitalismo, unida a la aparición de una economía global, a causa —como señalaron Marx y Engels en el *Manifiesto comunista* de 1848— de los descubrimientos de los españoles y portugueses. Los viejos mensajes derivados de la escolástica, como los de San Antonino, frenaban poderosamente la acción del empresariado capitalista, que no podía actuar si eliminaba esa base esencial de su acción, la búsqueda del mayor beneficio posible. Ahí radicó la consulta famosa de los empresarios españoles de Amberes a Francisco de Vitoria en la Sorbona. La difusión de las doctrinas de Calvino parecía impulsar a una acción fortísima por parte de los empresarios que asumían sus tesis, porque el éxito económico garantizaba que quien lo lograba estaba entre el número de los no muy abundantes elegidos por Dios.

¿Había que abandonar el prometedor mercado de América, el de China, el de la especiería, el complementario de África, a la voracidad de los hugonotes, de los puritanos? La respuesta la dio el mundo de los teólogos moralistas de la Escuela de Salamanca. Agreguemos a ellos algunos teólogos tan importante como el jesuita Padre Mariana, con sus doctrinas sobre la condena de la inflación, o el cardenal jesuita Juan de Lugo. Todas esas doctrinas, que Max Weber ignoró en su famoso trabajo *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, sirvieron para vincular la ciencia económica y los

mensajes de tipo moral. Fugger o Simón Ruiz podían, sin riesgo, y mientras actuaran de modo lícito en los negocios, intentar enriquecerse, sin límite además.

En el siglo XVIII esta cercanía de posturas entre la doctrina católica y la ciencia económica se había comenzado a difuminar. Se debió, sobre todo, a que la construcción de esta nueva ciencia, tanto en el siglo XVIII como en el XIX, estaba muy lejos de ser ajena a los grandes debates políticos. La Economía es una más entre las armas arrojadas que se van a emplear para demoler al Antiguo Régimen hasta sus cimientos. En una serie de países éste se caracterizaba, entre otras cosas, por la llamada Alianza del Altar y el Trono. En cinco palenques las exigencias de la Revolución Industrial chocan con el mantenimiento de las viejas estructuras y con los defensores de esta conservación intacta del viejo orden. Surgen así contendientes nuevos, algunos de los cuales he estudiado en mi trabajo *El libertino y el nacimiento del capitalismo*, que ayudan al triunfo en esos cinco campos de batalla en los que, por cierto, la pelea fue especialmente ardua.

El primero se centró en torno a la liquidación —o a la defensa como antítesis— del sistema corporativo. No otro sentido tienen tanto el Edicto Turgot de 1776 con el que se abolió las *jurandes*, los gremios, como la Ley Le Chapelier de 1791, o como dentro de nuestro doceañismo, toda una ardua pugna que se inicia en 1813 con las disposiciones del Conde de Toreno, y que, tras mil marchas y con-

tramarchas, no lograrán triunfar hasta los tiempos de la Reina Gobernadora María Cristina de Borbón. La Iglesia, aunque había disuelto el sistema corporativo en los Estados Pontificios en 1801, bajo Pío VII, va a mantener una especie de fidelidad hacia los viejos cuerpos intermedios. Recordemos la restauración de las corporaciones por Pío IX en el *Motu Proprio* de 14 de mayo de 1852, que tiene el amparo ideológico de una campaña en defensa del gremialismo de *La Civiltà Cattolica*. Los Saboya, tras el asalto a la brecha de la Porta Pia, liquidarán todo esto, pero volverá a alzar la cabeza con la entrada con fuerza del medievalismo en la Iglesia a finales del siglo XIX. Recordemos en el canto, las *Cicilienverein*. O en la arquitectura, el neogoticismo en las catedrales que entonces se construyen, ya en Colonia, ya en Barcelona. El obispo de Maguncia Ketteler es fundamental en todo esto. La evolución en el corporativismo desde la aceptación del capitalismo en la encíclica *Rerum novarum* de León XIII a la *Quadragesimo anno* de Pío XI, que busca la sustitución del capitalismo por el corporativismo, es el heredero directo de esos planteamientos iniciales.

El segundo palenque contempló la pugna en torno al tipo de interés. En las *Constituciones Synodales del Obispado de Oviedo, hechas en esta ciudad por el Ilustrísimo Sr. Dr. Agustín González Pisdor, Obispo de dicha diócesis... en los días 24 de septiembre y seis siguientes del año de 1769* (Andrés García Rico, Salamanca, 1786), se dice taxativamente que, ante la circulación de “algunas opiniones [sobre el cobro de intereses], que con proposiciones temerarias y escandalosas han procurado darles la probabilidad que no tienen, y como tales están condenadas, nos ha parecido conveniente expresarlas aquí, para que en adelante con ningún pretexto se pueda usar de ellas, y serán las siguientes: *Proposiciones condenadas*: “Es lícito al que presta, pedir alguna cosa de más si se obliga a no repetir el principal hasta cierto tiempo”: Condenada por NMSP Alejandro VII; “Como el número de contado sea más precioso, que el que se ha de contar, y ninguno haya que no estime más el dinero presente que el futuro, puede el acreedor pedir a aquél a quien prestó, alguna cosa de más del principal, y por este título ser excusado de usura”: Condenada por NSP Inocencio XI; “No es usura todas las veces que se pide alguna cosa más del principal, como débito que procede de benevolencia y agradecimiento, sino solamente, si se pide como débito que procede de justicia”: Condenada por dicho NSP Inocencio XI”. Parecía que la Iglesia había olvidado las excelen-

tes puntualizaciones de Juan de Mariana y de Martín de Azpilcueta, el “doctor navarrus”, discípulo de Francisco de Vitoria, que en sus catequesis de Salamanca y de Coimbra había defendido unos puntos de vista semejantes a los que después expondría Bohm-Bawerk.

La tercera polémica se centrará en torno a la cuestión del *precio justo*. No se terminaba nunca de liquidar este debate, que tenía raíces medievales típicas, como se leía en la aportación de Ganshof, *Note sur un passage de la vie de Saint Géraud d'Aurillac*, en *Mélanges Iorga*, París, 1933: En una peregrinación romería— a Roma, el piadoso conde d'Aurillac, Gerardo, que alcanzaría la santidad, hizo en la Ciudad Eterna unas compras. De regreso, a su campamento de Pavía llegaron unos mercaderes venecianos y de otros lugares para ofrecerle mercaderías. El conde recibió a algunos y les preguntó sobre el tino de sus adquisiciones de telas en Roma. Se le indicó que ni en Constantinopla hubiera encontrado aquellos productos tan baratos. El conde se asustó y envió al comerciante que se los había vendido, la diferencia entre lo que tasaba su interlocutor en Pavía y el precio que había pagado. Toda esta cuestión del *precio justo* había comenzado a saltar por los aires con los moralistas-economistas de la Escuela de Salamanca, pero seguía sin ser bien vista por la Iglesia. Recordemos que esta tesis, que se relaciona directamente con el *teorema de la mano invisible* de Smith, ocasionó muchos problemas a Lorenzo Normante y Carcavilla, por defenderla en la primera cátedra de Economía creada en España, concretamente en Zaragoza. Por ejemplo, fray Diego de Cádiz le condenó por esto con mucha violencia desde el púlpito de la Seo zaragozana. Piénsese que no dejaba de relacionarse con ese conocido antecedente del mencionado *teorema de la mano invisible*, que es la obra de Mandeville, *La fábula de las abejas, o la colmena rumorosa, o cómo los vicios privados originan bienestar público*. Se sumaba a esto de un choque entre el espíritu burgués, que había logrado el triunfo tras las sucesivas revoluciones “Gloriosa” o puritana en Gran Bretaña, de la Independencia norteamericana y francesa, y el espíritu aristocrático derrotado en Valmy, que aceptaba como norma básica lo de *nobleza obliga*. Fijémonos en que al revisar los textos de los más señeros eclesiásticos católicos de la primera mitad del siglo XIX, no es la burguesía la que sale mejor parada.

El cuarto choque, sencillamente se ligaba con la casi sistemática condena por parte de la Iglesia católica del enriquecimiento. El beneficio que se

consiguiere por encima del caudal preciso para que el empresario medieval sostuviese con decencia a su familia y socorriese a las necesidades del Príncipe, se consideraba que “era torpe lucro”, y por tanto, pecador el que incurriese en él. Los que obtenían mayores sumas y por tanto andaban con riesgos mayores, eran, no los artesanos o los labriegos, sino los mercaderes. No eran precisamente bien vistos por la Iglesia. La repugnancia, señalando que era protestante, del famoso mensaje de Guizot —el “¡Enriqueceos!”—, señalaba la pervivencia de esta actitud en el siglo XIX. Sus antecedentes se remontaban al *Tractatus de usu paupere*, del franciscano Pedro Olivi quien, en 1279, sostenía que “nada corrompe tanto la verdad y la fidelidad de la amistad, como el amor por las riquezas”.

La quinta discrepancia se origina en torno a los mecanismos de representación, con los que cuenta el famoso “estado llano” para hacer saltar por los aires los frenos a la legislación que debía favorecerle. Roma, simultáneamente, no cesa de oponerse a los dogmas de la “soberanía popular” y de la concesión al ciudadano de una “libertad radical”. Esto provocó un choque doctrinal importante en el seno de la Iglesia. Por una parte opinaban Lamennais, *Le Sillon* y sus fuerzas coaligadas, que era preciso que el liberalismo político no tuviese que alzar su campamento a extramuros de la Iglesia católica. Por otro pulían sus armas, que eran realmente peligrosas, las fuerzas del integrismo, de la Sapinière, y de todo un movimiento muy poderoso que dejó su última impronta entre nosotros en el famoso librito de Sardá y Salvany, *El liberalismo es pecado*. Basta recordar también, en España, las campañas de *El Siglo Futuro* por el lado del integrismo, las publicaciones de Ortí y Lara o las campañas políticas de Cándido Nocedal. Frente a ellas, aceptaba el reto alguna personalidad tan fuerte como la del canónigo Maximiliano Arboleya o la del propio Cánovas del Castillo, en su rechazo a las tesis sobre la *mendiguez* de Ortí y Lara.

El sexto choque se origina en torno a la libertad de investigación científica. La situación, en pleno siglo XIX español, y tras la recreación de la Universidad con el modelo Pidal Gil de Zárate, fue muy tensa. El tomismo había segregado una especie de mantenimiento de la física aristotélica que se venía, literalmente, al suelo. Se ignoraban el cálculo diferencial o la ley de las proporciones definidas, a pesar de haberla articulado Proust entre Segovia y Madrid, y no digamos hasta qué punto llegaba la condena de la tesis de Darwin y Lamarck en el mundo de la biología: el evolucionismo se consi-

deraba que atentaba a toda una concepción del poder creativo por parte de Dios. En cambio, se ponderaban por la Iglesia los descubrimientos de Pasteur, pues parecían ratificar viejas tesis de la Iglesia. El debate pasó a ser muy vivo, sobre todo cuando las torpezas del ministro Orovio, por dos veces —una en el reinado de Isabel II, a causa del artículo de Castelar, *El rasgo*, hasta provocar los sucesos de la noche de San Daniel y la irrupción del krausismo—, y la otra, en el de Alfonso XII, del que se derivó la fundación de la Institución Libre de Enseñanza. De ahí, entre nosotros se derivó la polémica sobre la *libertad de cátedra* y la absurda consagración de Krause como orientador de buena parte del pensamiento español.

En medio de todo eso, una serie de economistas católicos franceses, decidieron que era perturbador mantener posturas radicales ante el pensamiento económico que se desarrollaba por parte de grandes pensadores ingleses y franceses: desde Ricardo, Malthus, Say y Simonde de Sismondi, a Stuart Mill y, con todos los respetos para Schumpeter, gracias a Bastiat, y pronto debido al gran trío de Stanley Jevons, Menger y Walras, así como a Alfredo Marshall. Surge así la Escuela francesa de economistas de inspiración cristiana. Quizás la obra que ha servido para que conociésemos su existencia es el *Traité d'économie politique chrétienne* del Vizconde Alban Villeneuve-Bargemont, una obra que tuvo muchísimas ediciones, que van, en lo que sé, de 1829 a 1934. El inventario total de economistas franceses que pretende cristianizar el mensaje que procede de clásicos y neoclásicos, es realmente muy abundante. Además de a Alban Villeneuve-Bargemont, es preciso incluir en este grupo a Anatolio Leroy-Beaulieu, a Le Play, a Claudio Jannet, a la llamada Escuela de Angers —en la que militaban Charles Perin y Thery, este último por cierto estudioso de la economía española y que fue quien acuñó, en un título de un libro, una expresión que después se popularizó como frase, *Le peril jaune*—, además de lo que supusieron ya en el terreno eclesiástico las colaboraciones de monseñor Freppel, del padre Luis de Besse y, muy en especial, de las célebres conferencias del jesuita padre J. Félix. La revisión de las *Conferences de Notre Dame de Paris*, de éste, pronunciadas en 1856 y agrupadas significativamente bajo el epígrafe *Le progrès par le christianisme*, incluyen 17 volúmenes, porque además se editan con las de Notre Dame de Paris, las de Lieja de 1871, bajo el título de *Le Progrès par la maternité de l'Eglise* y las de Toulouse, de 1872, que llevan el de *La Paternité pontificale*. Las de 1866 llevan el de

L'Economie antichrétienne devant l'homme y enlazan con las pronunciadas en 1878, en Notre-Dame de Grenoble, que tienen como título *Le Socialismo devant la société*, con frases como ésta: "He ahí al enemigo, el mortal enemigo no sólo de la religión y de Dios, sino del orden y de la sociedad; ¡y este enemigo es el Socialismo!".

Con ello el padre Félix plantea la que podríamos llamar actitud del frente católico francés de la segunda mitad del siglo XIX, ante los problemas económicos: esencialmente, una actitud crítica ante los que no respeten la propiedad. El padre Félix diría ante monseñor Fava, obispo de Grenoble, que la Sociedad tiene tres bases, "viejas como la sociedad misma: la *propiedad*, que es la base material; la *familia*, que es la base humana; la *religión*, que es la base divina"— Al mismo tiempo, el padre Félix despliega un ataque durísimo al *reformismo social*. Diría sobre sus defensores: "Nunca el mundo del espíritu había asistido a tal «giro» de las inteligencias, a tal alteración de ideas, a tal perversión del lenguaje. Se trata de una orgía intelectual instalándose en nombre de la ciencia, en el mundo social; el absurdo incluso se llama filosofía; la locura se titula *reforma*; fue una de las sorpresas de mi juventud curiosa y apasionada por la verdad, el ver pasar ante ella estas utopías bizarras y estas teorías excéntricas, que producían estupefacción". Y la admisión de la economía de mercado se consagraba por el padre Félix al considerar que era el resultado lógico de una "ambición de poseer" que suponía ser "uno de los signos que distinguieron para siempre la vida de los pueblos civilizados de la de los pueblos salvajes", aunque debía ser completada con la caridad. Pero denunciaba que el reformismo social generaba que el pobre desdeñase las dádivas caritativas, al considerarlas "no ya un don ofrecido por el amor, sino el comienzo de una satisfacción debida a la justicia, una especie de arreglo de cuentas preliminar, en espera de la hora que se aproxima de una asignación íntegra". Lo que era deseable para el P. Félix era que marchasen de acuerdo caridad y economía de mercado.

De pronto, todo dio un giro, como consecuencia de la influencia en el pensamiento de la Iglesia de un mundo ideológico que asumía la economía que surgía en Alemania y que, curiosamente, enlazaba con las reticencias que, frente al liberalismo y como reminiscencia del Antiguo Régimen, permanecían en el seno de la Iglesia. Pero existía, además, el respaldo doctrinal de la aparición en Alemania, por una parte del historicismo que, de mil maneras impulsaba hacia una vuelta a la Edad

Media —ya se ha aludido al neogoticismo y al retorno al canto gregoriano—, pero hay que añadir, en pintura, lo que suponía el movimiento prerrafaelita —con unos enlaces importantes con el socialismo británico—, o en la música, las óperas de Wagner, o en España, el movimiento catalán de la *Renai-xença* con sus Jocs Florals, o Lo Rat Penat en Valencia, y en literatura lo que significaron el faso Ossian y Walter Scott. En política económica, acabaría por enlazar con el movimiento inglés de la revista *The New Age* —donde colaboró intensamente nuestro Ramiro de Maeztu— o en Alemania, con el socialismo de cátedra derivado de la Verein für Sozialpolitik.

La respuesta de Roma, a través de León XIII —no hay que olvidar su admiración por el obispo Ketteler— fue muy clara. Desde luego, el estudio de las diversas versiones previas de la encíclica *Rerum novarum* proporciona valiosas informaciones sobre esta polémica entre los socialcatólicos, influidos por Alemania, y los liberalcatólicos. Pero en 1891, cuando aparece este documento, el giro se ha dado hacia los primeros. Justo en el inicio de esta encíclica aparecen unos párrafos inequívocos sobre su juicio acerca de la revolución liberal: "Una vez despertado el afán de cosas nuevas que desde hace tanto tiempo agita a los Estados, había de ocurrir, necesariamente, que el deseo de efectuar cambios en el poder político se extendiese al económico, que tiene con aquél tanto parentesco. Han hecho estallar la guerra los aumentos recientes de la industria y los nuevos caminos por los que va la técnica, el cambio obrado en las relaciones mutuas de patronos y asalariados, el haberse acumulado riquezas en unos pocos y empobrecido la multitud, y en los obreros la mayor conciencia que han obtenido de su propio valer y poder, y la unión más estrecha con que se han juntado unos y otros y, finalmente la corrupción de costumbres".

Diez años antes exactamente, en el Salón Azul del Reichstag, al leer Bismarck el mensaje imperial que el Kaiser Guillermo I no pudo efectuar por encontrarse enfermo, se sostenían los mismos puntos de vista. Así era cómo, con el apoyo doctrinal del socialismo de cátedra, con el hacendista Wagner al frente, muchas personas se aprestaban a cambiar nada menos que toda la política socioeconómica del planeta. La respuesta de la Iglesia era inequívoca. Pero, evidentemente, como subrayó Ángel Herrera al estudiar los inicios de la Doctrina Social de la Iglesia en torno a 1891 lo que no se discutía era el sistema capitalista, que con algunas reformas, debería continuar su marcha.

Exactamente la expresión de Ángel Herrera fue que la esencia de “la obra de León XIII era la de cristianizar el capitalismo”.

Sin embargo, a partir de 1891, las críticas al sistema capitalista crecieron. Pero tras la I Guerra Mundial un partido marxista ortodoxo alcanza el poder en uno de los grandes imperios del planeta. De modo simultáneo, la onda larga Kondratieff que había ascendido hasta 1914, inició un descenso que no cesaría hasta 1947. El patrón oro dejó de funcionar y el comercio internacional se vio perturbado, no sólo por las insensatas reparaciones alemanas, sino por una relación contractiva derivada del proteccionismo que originaba caídas del comercio internacional y de la producción y del empleo, como expondría años después Kindleberger. Los partidos nacionalistas autoritarios y populistas comenzaron a desarrollarse en la posguerra por toda Europa, con el lema, expuesto así por Ernst Jünger: “Si hemos sido iguales ante la muerte, ¿por qué no hemos de serlo ante la vida?” Surgen, por doquier, las críticas al capitalismo y al liberalismo. A partir del inicio de la Gran Depresión, a ambos se les considera liquidados históricamente. Los nacionalistas, además, son implacables en sus pugnas con el comunismo, y lo mismo le sucede a éste.

Con este telón de fondo, al llegar al XL aniversario de la encíclica *Rerum Novarum*, le pareció a Pío XI que era el momento de puntualizar la actitud de la Iglesia ante una situación socioeconómica que ya no se parecía en nada a la de 1891. Al redactar este Papa la encíclica *Quadragesimo Anno* no dejó de puntualizar que “las nuevas necesidades de nuestra época y el cambio de condición de las cosas reclaman una aplicación más cuidadosa de la doctrina de León XIII y aun exigen algunas añadiduras”.

Cuando aborda Pío XI las características permanentes del mensaje de León XIII, señala: “No pidió auxilio ni al liberalismo ni al socialismo; el primero se había mostrado completamente impotente para dirimir legítimamente la cuestión social y el segundo proponía un remedio que, siendo mucho peor que el mismo mal, arrojaría a la sociedad humana a mayores peligros”. Y algo después insiste en la línea antiliberal renacida con León XIII: “Los ídolos del liberalismo, atacados por ella sin temor, se venían a tierra; no se hacía caso de prejuicios inveterados; era un cambio de cosas que no se esperaba”. Incluso subraya: “León XIII sobrepasó audazmente los límites impuestos por el liberalismo”, o bien se puntualiza: “Los principios liberales,

que hacía tiempo impedían toda obra eficaz de gobierno...”.

La realidad que se vivía en 1931 era presentada con estas palabras agobiadas: “El enorme contraste entre unos pocos riquísimos y los innumerables pobres”; o bien, las riquezas que ha generado nuestra época “llamada del industrialismo, están mal repartidas y mal aplicadas a las distintas clases”. El problema era universal y progresivamente grave. Era posible pensar que se había aminorado en Occidente, pero se había “extendido rápidamente e invadido innumerables regiones, tanto las tierras que llamamos nuevas, cuanto los reinos del Extremo Oriente, famosos por su antiquísima cultura... Añádase el ejército ingente de asalariados del campo, reducidos a las más estrechas condiciones de vida... y... sujetos para siempre a la condición de proletario, si no se aplican remedios oportunos y eficaces”.

Esos males son un fruto producido por “la libertad infinita de los competidores, que sólo dejó supervivientes a los más poderosos, que es a menudo lo mismo que decir los que luchan más violentamente, los que menos cuidan de su conciencia”, y así sucesivamente. La solución se intenta a través de la sustitución del sistema liberalcapitalista por el sistema corporativo.

Pronto las aportaciones analíticas de Chamberlin, de Joan Robinson y sobre todo, de Stackelberg, señalaron que este sistema corporativo no era viable. Unos pocos años más tarde sintetizaría esto así Wilhelm Röpke en *La crisis social de nuestro tiempo*: “Si una sociedad clandestina de anarquistas organizara un concurso para premiar la mejor solución al problema de cómo desintegrar al Estado del modo más seguro y poco alarmante, el primer premio se lo llevaría la siguiente respuesta: *por medio del corporativismo genuino...*” Desde hacía más de dos siglos eso se exponía de modo muy vívido en el *Behemoth* de Hobbes.

La Iglesia recogió, ya en el pontificado de Pío XII, con rapidez un fenómeno sociopolítico que se desarrollaba con fuerza desde 1939. En primer lugar, Keynes, al publicar en 1936 la *Teoría General*, abrió la puerta, al socialismo. Lo facilitaba la apoyatura ideológica que desde 1898 y los trabajos críticos de Berenstein en *Die Neue Zeit* abrió paso al revisionismo marxista, y así hacía nacer a la socialdemocracia. La famosa interrogación de Keynes, *Am I a liberal?*, título de su conferencia en la Escuela Liberal de Verano, en Cambridge, en

1925, fue contestada por sus discípulos y allegados con un decidido *I'm a socialist*.

Desde quienes lo eran realmente y llegaban en directo desde Marx a través de Ricardo, como Sraffa, o directamente, como Kalecki, hasta liberales que, como Beveridge, proporcionaban los instrumentos adecuados para edificar con solidez el edificio del Estado del Bienestar, el entorno de Keynes fue socializante. Como además parecía que se había dado con la piedra filosofal para la supresión del paro, por el mundo se extendió el aserto de todos "somos socialistas". Schumpeter titularía así su trabajo póstumo: *La marcha hacia el socialismo*.

Correspondió dar el primer paso para incorporar la palabra *socialización*, hasta entonces condenada, para introducirla dentro de la Doctrina Social de la Iglesia, a Pío XII en el documento *Il nostro predecessore*, que se completa con otro, también de este Papa, *Avec une égale sollicitude*, donde señala límites a este concepto: "Las asociaciones cristianas asienten a la socialización sólo en los casos en que se presenta realmente requerida por el bien común, es decir, como el único medio verdaderamente eficaz para remediar un abuso o para evitar un desperdicio de la fuerza productiva del país, y para asegurar el ordenamiento orgánico de estas mismas fuerzas, o sea, con la finalidad de que la economía nacional, en su regular y específico desarrollo, abra el camino a la prosperidad material de todo el pueblo, prosperidad tal que constituya al mismo tiempo un sano fundamento incluso de la vida cultural y religiosa. En todo caso, además, ellas reconocen que la socialización implica la obligación de una congrua indemnización, es decir, calculada conforme a lo que en las circunstancias concretas es justo y equitativo para todos los interesados".

Y esto continua con Juan XXIII y la encíclica *Mater et magistra*: "La socialización es al mismo tiempo reflejo y causa de una creciente intervención de los poderes públicos aun en los sectores más delicados...; pero también es fruto de expresión de una tendencia natural, casi incontenible de los seres humanos: la tendencia a asociarse para la consecución de los objetivos que superan la capacidad y los medios de que pueden disponer los individuos aislados". La conclusión es rotunda en este mismo documento: "Es claro que la socialización así entendida acarrea muchas ventajas". El terreno ya está preparado para que esto fructifique en el Concilio Vaticano II.

A partir de 1947 y, desde luego, en diciembre de 1965, cuando Pablo VI junto con los padres del Concilio firma el día 7 la *Constitución pastoral sobre la Iglesia en el mundo actual*, o Constitución *Gaudium et spes*, una oleada de optimismo económico recorría el mundo. Nada menos que el capítulo III se va a titular *De vita oeconomica-social*. En él este optimismo se tiñe de un cierto carácter crítico: La renta y la riqueza están mal distribuidas —"el lujo pulula junto a la miseria"— que se ratifica más adelante así en el texto español de la *Gaudium et spes* al hablar de "las diferencias económicas verdaderamente monstruosas que, vinculadas a discriminaciones individuales y sociales, existen hoy y frecuentemente aumentan" (1). Pero lo más importante a mi juicio es la profundización que se hace en relación con la socialización, pues se acepta como ideal el sistema de economía mixta, simultáneamente de libre iniciativa y socializado: "El derecho de propiedad privada no es incompatible con las diversas formas de propiedad pública existentes", se lee en la *Gaudium et spes*, y también que "al Estado toca, además, impedir que se abuse de la propiedad privada contra el bien común", poniendo como ejemplo en el terreno agrario, "el reparto de las propiedades insuficientemente cultivadas a favor de quienes sean capaces de hacerlas valer".

Esta línea se continuaba por Pablo VI el 26 de marzo de 1967 con la encíclica *Populorum progressio* que introduce el problema planteado por la proposición Singer-Prebisch, ampliada por el estructuralismo económico latinoamericano, dentro de la Doctrina Social de la Iglesia, partiendo de un párrafo que Pablo VI había redactado para su *Carta* a la Semana Social de Brest: "El derecho de propiedad no debe jamás ejercitarse con detrimento de la utilidad común, según la doctrina tradicional de los Padres de la Iglesia y de los grandes teólogos". Así, el Estado está legitimado para intervenir cuando "algunas posesiones sirven de obstáculo a la prosperidad colectiva"; para orientar "la renta disponible", por lo que "las especulaciones egoístas deben ser eliminadas", así como "las exportaciones de capital" no se deberían admitir si se hacen "por puro provecho personal". Complétese con esta tesis: "Por desgracia sobre estas nuevas condiciones de la sociedad, ha sido construido un sistema que considera el provecho como motor esencial del progreso económico, la concurrencia como ley suprema de la economía, la propiedad privada de los medios de producción como un derecho absoluto, sin límite ni obligaciones sociales correspondientes". Por eso esta encíclica de Pablo VI se muestra

partidaria de una auténtica y coactiva planificación: "Toca a los poderes públicos escoger y ver el modo de imponer los objetivos que hay que proponerse, las metas que hay que fijar, los medios para llegar a ellas, estimulando al mismo tiempo todas las fuerzas, agrupadas en esta acción común", con un límite: "Han de tener cuidado de asociar a esta empresa las iniciativas privadas y los cuerpos intermedios. Evitarán así el riesgo de una colectivización integral o de una planificación arbitraria que, al negar la libertad, excluiría el ejercicio de los derechos fundamentales de la persona humana".

En la encíclica *Octogesima adveniens* Pablo VI, el 4 de mayo de 1971, no solo acepta el reto de la regulación del medio ambiente, sino que autoriza a los cristianos para llegar a un "compromiso posible" con el socialismo, aparte de señalar la amenaza de las multinacionales: "Bajo el impulso de los nuevos sistemas de producción, se vienen abajo las fronteras nacionales y se ven aparecer nuevas potencias económicas, las empresas multinacionales, que por la concentración y la flexibilidad de sus medios pueden llevar a cabo estrategias autónomas, en gran parte independientes de los poderes políticos nacionales y, por consiguiente, sin control bajo el punto de vista del bien común".

Por tanto, lo que en todo este capítulo de la historia de la Iglesia se rechaza es, de forma radical, el *teorema de la mano invisible* de Adam Smith, al tiempo que se ignora lo que en la Universidad católica de Friburgo enuncia Eucken, y con él buena parte de la política económica alemana ligada precisamente al partido cristianodemócrata, y que se titula con el nombre de "orden del mercado". También todos estos planteamientos van a experimentar un jarro de agua fría a partir del *primer choque petrolífero*, a partir de 1973.

En esta nueva etapa aparece la vigorosa personalidad de Juan Pablo II. En su encíclica *Laborem exercens*, va a matizar mucho más el concepto de socialización, rechazando que sea "el mero paso de los medios de producción al Estado". Únicamente "se puede hablar de socialización cuando quede asegurada la subjetividad de la sociedad, es decir cuando toda persona, basándose en su propio trabajo, tenga pleno título a considerarse al mismo tiempo *copropietario* de esa especie de gran taller de trabajo en el que se compromete con todos".

El giro continúa con la encíclica *Sollicitudo rei socialis* que motivó un editorial en *The Wall Street Journal* de 27 de abril de 1987, titulado *The Vati-*

can on World Debat, en el que se decía: "La cúpula del Vaticano, como los socialistas que ahora dirigen España y Portugal, se mueve hacia el centro, procurando integrar sus objetivos con los éxitos evidentes de las economías basadas en el mercado".

El paso definitivo es el que se da con la encíclica *Centesimus annus*. Cuatro cuestiones quedan claras en ella, percibiéndose con nitidez las consecuencias de la consulta papal a un importante grupo de economistas, como consecuencia de las indicaciones de Juan Pablo II a su compañero de Universidad, el obispo Jorge Mejía, del Consejo Justicia y Paz: "Quizá convenga ver lo que dicen unos cuantos economistas" (2).

¿Cuáles son, a mi juicio los puntos clave de este documento? En primer lugar, que mientras es durísima la condena a las veleidades socializantes, destaca su alabanza a la tarea de los sindicatos, a los que contempla "no sólo como instrumentos de negociaciones, sino también como *lugares* donde se expresa la personalidad de los trabajadores: sus servicios contribuyen al desarrollo de una auténtica cultura del trabajo y ayudan a participar de manera plenamente humana en la vida de la empresa".

En segundo término, que condena las falsas soluciones. Por supuesto se citan siempre la amplísima al comunismo y, desde luego, al socialismo. Pero no son menores las que se dirigen al "nacionalismo exasperado"; a las empresas extranjeras que manipulan la vida económica de los pueblos recién descolonizados; a la ideología de *liberación nacional*, aceptada "como un atajo para la edificación de la Nación y del Estado"; al marxismo, así como a los sistemas de seguridad nacional; por supuesto, al estructuralismo económico latinoamericano —léase este párrafo: "En años recientes se ha afirmado que el desarrollo de los países más pobres dependía del aislamiento del mercado mundial, así como de su confianza exclusiva en sus propias fuerzas. La historia reciente ha puesto de manifiesto que los países que se han marginado han experimentado un estancamiento y retroceso; en cambio han experimentado un desarrollo los países que han logrado introducirse en la interrelación general de las actividades económicas a nivel internacional"; también condena a las doctrinas que favorecen la expansión de "la sociedad del bienestar o sociedad del consumo", modelo que llega a su culminación cuando "al explotar la fragilidad de los débiles, pretenden llenar el vacío espiritual que se ha venido a crear"; finalmente al

capitalismo sólo en cuanto “sistema en el cual la libertad, en el ámbito económico, no está encuadrada en un sólido contexto jurídico que la ponga al servicio de la libertad humana integral y la considere como una particular dimensión de la misma, cuyo centro es ético y religioso”.

La tercera toma de posición es muy importante. La encíclica contempla como solución ideal la creación de “una sociedad democrática inspirada en la justicia social”. Ello exige, “mantener los mecanismos de libre mercado, asegurando, mediante la estabilidad monetaria y la seguridad de las relaciones sociales, las condiciones para un crecimiento económico estable y sano, dentro del cual los hombres, gracias a su trabajo, puedan construirse un futuro mejor para sí y para sus hijos. Al mismo tiempo, se trata de evitar que los mecanismos de mercado sean al único punto de referencia de la vida social. Por eso, ha de tenderse a someterlos a un control público que haga valer el principio del destino común de los bienes de la tierra. Una cierta abundancia de ofertas de trabajo, un sólido sistema de seguridad social y de capacitación profesional, la libertad de creación y la acción incisiva del sindicato, la previsión social en caso de desempleo, los instrumentos de participación democrática en la vida social, dentro de este contexto deberían preservar el trabajo de la condición de *mercancía* y garantizar la posibilidad de realizarlo dignamente”. A eso también, admite, puede llamársele *capitalismo*, si por éste se entiende “un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la libre creatividad humana en el sector de la economía”, aunque la encíclica *Centesimus annus* prefiere, en vez de *capitalismo* llamar a este sistema, *economía de mercado* o simplemente... *economía libre*.

Finalmente, debe quedar claro, como cuarto rasgo fundamental que “la libertad económica es solamente un elemento de la libertad humana.

Cuando aquélla se vuelve autónoma... pierde la necesaria relación con la persona humana y termina por alienarla y oprimirla”.

Después de toda esta excursión por los antecedentes y el viraje que dio a la Doctrina Social de la Iglesia Juan Pablo II, es evidente que, como señaló en su oración fúnebre sobre su persona el cardenal Ratzinger el 8 de abril de 2005, “¡*Levantaos, vamos!* es el título de su penúltimo libro... Con estas palabras nos ha despertado... del sueño de los discípulos de ayer y hoy”. Sueño y cansancio que, por lo que acabo de señalar también había pasado a anidar en el seno de la Doctrina Social de la Iglesia. Gracias a Juan Pablo II, esta actitud cansada puede comenzar a esfumarse. O lo que es igual; fue un Papa que también en su postura ante la economía, finalizó todo un largo período, e inició otro.

NOTAS

(1) Creo que, como homenaje a mi maestro de latín en el Instituto “Ramiro de Maeztu”, Antonio MAGARIÑOS, debo matizar la traducción al español de este texto. En latín, lo que el documento dice que se debe evitar son las “ingentes quae nunc sunt et saepe crascunt inaequitates oeconomicae cum discriminatione individuali et sociali coniunctae”. “Ingentes” puede traducirse como “grande, considerable, poderoso”. Introducir la versión “monstruoso”, significa añadir un dato valorativo condenatorio que, a mi juicio, no se redactó por los Padres conciliares. Al mismo tiempo, surge el problema de traducir “saepe”, que bien puede hacerse más por el “muchas veces, frecuentemente”, de Cicerón, que por el “tal vez, de cuando en cuando” de Virgilio. Pero aunque cojamos la vertiente ciceroniana, no se pronuncian los Padres conciliares tan rotundamente como en el texto español. De todos los cotejos de textos latinos y castellanos que he efectuado sobre esta Constitución, éste es el que me parece que alteraba más a fondo el sentido original. El texto que critico puede verse en la pág. 310 de *Concilio Vaticano II. Constituciones. Decretos. Declaraciones. Documentos pontificios complementarios*, Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid, 1966.

(2) Los economistas convocados previamente a la conclusión de la *Centesimus annus* fueron, por orden alfabético: Kenneth J. ARROW, Anthony ATKINSON, Partha DASGUPTA; Jacques DRÉZE, Peter HAMMOND, Hendrik HEUTHAKKER, Robert LUCAS, Edmond MALINVAUD, Ignazio MUSU, Jeffrey SACHS, Amartya SEN, Horst SIEBERT, Witold TRZECIKOWSKI, Hirofumi UZAWA y Stefano ZAMAGNI. Evidentemente, una relación impresionante.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS**Últimos números publicados:****PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA**

N.º 102. Turismo: Los retos de un sector estratégico

N.º 103. La nueva Unión Europea

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 81. Cajas de ahorros: Novedades legislativas

N.º 82. Armonización Fiscal

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 21. La raya Ibérica. Centro-Sur

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 183. Los designios del Presupuesto

N.º 184. Agua, sol y guerra en Sabastopol

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN— *Evaluación de la eficiencia del sector público: Vías de aproximación*, de Nuria Rueda López (coord.) y otros— *Salud y estilos de vida en España*, de Colectivo IOÉ— *La reforma de la imposición personal sobre la renta: Una evaluación de la reciente experiencia española*, de José Félix Sanz, Juan Manuel Castañer y Desiderio Romero— *Contabilidad Nacional y medio ambiente*, de Diego Azqueta, Gonzalo Delacámara, Marta Santamaría y Sergio Tirado— *Transferencia internacional de tecnología*, de José Molero, Rajneesh Narula, Brian Portelli, Sanjaya Lall, Carlos Pietrobelli, José Antonio Alonso e Isabel Álvarez**EN INTERNET:** <http://www.funcas.es/>**FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS**

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81

suscrip@funcas.es

Deseo suscribirme a:

	Euros
<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>Tres análisis sobre Cajas de Ahorro y sistema financiero</i> (un ejemplar)	12,62
<input type="checkbox"/> <i>El balance nacional de la economía española</i> (un ejemplar)	13,00
<input type="checkbox"/> <i>La convergencia real de España en el seno de la Unión Europea ampliada</i> (un ejemplar)	13,00
<input type="checkbox"/> <i>La fiscalidad efectiva de los productos de ahorro en Europa y EE.UU. y el principio de neutralidad: Análisis comparado y evaluación de la reforma del IRPF de 2003</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 a mi nombre
 en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de ahorros:

Firma o sello. 

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96

