Cuadernos de Información Económica

191

MARZO/ABRIL
2006

Desarrollo y crecimiento autonómico 2005

Los extremos se tocan

ECONOMÍA ESPAÑOLA
Gobiernos y problemas autonómicos

ECONOMÍA INTERNACIONAL
Concentración regional en la OCDE

SISTEMA FINANCIERO
Tendencias de los sistemas financieros regionales

ACTUALIDAD SOCIAL
Ley de dependencia: aspectos organizativos y económicos

ENTREVISTA
Esperanza Aguirre
Presidenta de la Comunidad de Madrid

Resumen de prensa,
Indicadores financieros,
Indicadores de coyuntura y previsiones,
Libros

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Cuadernos de Información Económica 191 MARZO/ABRIL 2006

Cuadernos de Información Económica

191

MARZO/ABRIL
2006

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Cuadernos de Información Económica

CONSEJO DE REDACCIÓN

Victorio Valle Sánchez (Director)
José Antonio Antón Pérez
Santiago Carbó Valverde
Ángel Laborda Peralta
Fernando González Olivares (Redactor-Jefe)
Fernando Pampillón Fernández (Subdirector)

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. Gamonal, 19. 1ºB. 28031 Madrid

Diseño gráfico: **Bravo Lofish**

Edita: **Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS)**
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. Gamonal, 19. 28031 Madrid

Depósito legal: M-402-1987
ISBN: 1132-9386
Printed in Spain

© 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.

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

Juan R. Quintás Seoane (Presidente)
José María Méndez Álvarez-Cedrón (Secretario)
José Mª Bueno Lidón
Julio Fernández Gayoso
Aleix Gimbernat Martí
Robeto López Abad
Antonio Martín Jiménez
Jesús Medina Ocaña
Pere Rifá Pujol
Atilano Soto Rábanos

PRESIDENTE DE HONOR

Enrique Fuentes Quintana

sumario

PRESENTACIÓN

ECONOMÍA ESPAÑOLA

Página

1 **Datos provisionales de la evolución de los agregados económicos en 2005 y avance del Balance Económico Regional. Años 2000 a 2005**
Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo

21 *[Recuadro gráfico: **Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Quinquenio 2000-2005**]*

65 **La política de cohesión comunitaria y el horizonte regional post 2007 en España**
José A. Herce y Reyes Maroto

77 **Gobiernos y problemas autonómicos**
Francisco Alvira Martín y José García López

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Página

87 **La concentración regional de la actividad económica en los países de la OCDE**
Francisco J. Velázquez

101 **¿Qué hay de nuevo en la nueva política regional de la Unión Europea?**
José Villaverde Castro

109 **Una panorámica de la fiscalidad de los hidrocarburos en el contexto de la Unión Europea**
Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz

115 **Resumen de Prensa**
115 **Comentario de Actualidad,** *Ramon Boixareu*
118 **La Información Económica en la Prensa Internacional**

SISTEMA FINANCIERO Y REALIDAD EMPRESARIAL

Página

131 **Sistemas financieros regionales: tendencias recientes e impacto de los instrumentos de pago**
Santiago Carbó Valverde, Blanca Delgado Márquez y Francisco Rodríguez Fernández

141 **El proyecto BEM centro del emigrante**
Joaquín Aranda Gallego

147 **Efectos de la concentración bancaria sobre el poder de mercado en España**
Pedro Luis Contreras Melgares

163 **La empresa al día**
Maite Nieva
163 **Entrevista con Esperanza Aguirre,** *Presidenta de la Comunidad Autónoma de Madrid*
165 **Panorámica empresarial**

169 **Indicadores Financieros**
Gabinete de Análisis Financiero de Funcas
169 **50 indicadores del sistema financiero**

ACTUALIDAD SOCIAL

Página 175 **Luces y sombras del anteproyecto de Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia, en sus Aspectos Organizativos y Económicos**
Julia Montserrat Codorníu y Gregorio Rodríguez Cabrero

INDICADORES DE COYUNTURA Y PREVISIONES
Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

Página 185 **Panel de previsiones de la economía española**

193 **Previsiones de inflación**

197 **Los 100 principales indicadores coyunturales de la economía española**

202 **Indicadores de convergencia de la economía española con la UE y la UEM**

203 **Indicadores básicos de la economía internacional**

LIBROS

Página 205 Dos visiones de la Asociación Euromediterránea diez años después de la Conferencia de Barcelona: **La Asociación Euromediterránea una década después,** de Haizam Amira Fernández y Richard Youngs, y **El área de libre comercio Euromediterránea. Hitos conseguidos y perspectivas futuras,** de Juan Ramón Cuadrado Roura y M.ª Teresa Fernández Fernández
Gonzalo Escribano Francés

209 **Los servicios financieros bancarios electrónicos,** de Raúl Lafuente Sánchez
Fabiola de Frutos

213 **¿Qué son y qué quieren ser las fundaciones españolas? Una aproximación a sus roles y su futuro en el marco europeo,** de Miguel Ángel Cabra de Luna y Berta Fraguas Garrido, con la colaboración de Helmut K. Anheier y Siobhan Daly
José Antón

sumario

PRESENTACIÓN

El Gabinete de Estadística Regional de FUNCAS, fiel a su compromiso anual presenta, en este número de Cuadernos, una nueva estimación del crecimiento económico de las comunidades autónomas correspondiente a 2005.

Se trata de una primicia informativa que se adelanta a los datos oficiales, dando así una primera respuesta a la intensa demanda de información económica regional por parte de la sociedad española. Es cierto que el INE ha reducido su ancestral retraso informativo en este terreno, pero además de que éste continúa existiendo —aunque sea en menor medida— es importante recordar que su habitual información regional se limita a valores y tasas de crecimiento del producto regional, y no contempla toda la constelación de variables económicas que el estudio que aquí se presenta contiene.

Cinco observaciones iniciales enmarcan los datos que más adelante se comentan:

1. Como toda estimación, los valores ofrecidos tienen una naturaleza provisional. Más adelante, a la altura de octubre y noviembre de cada año, el Gabinete de Estadística Regional calcula, con datos más completos, unos valores más firmes y precisos de las principales magnitudes que siempre siguen abiertas a revisiones conforme la información disponible mejora.

2. El balance regional de este año se ajusta a la metodología del SEC que, para 2005, ha incorporado algunas modificaciones significativas. La primera es la supresión de la reducción injustificada del valor añadido de los servicios de intermediación financieros (SIFMI), lo que hace que el PIB y el VAB recuperen su natural identidad. Se satisface así una vieja aspiración del Gabinete de Estadística Regional de FUNCAS, expresada con rotundidad en todas las estimaciones anteriores.

3. Aunque en la estimación se contienen diversas magnitudes macroeconómicas, la variable central es el VAB a precios básicos, que se considera como la que mejor expresa el resultado del quehacer económico de cada comunidad autónoma.

4. El crecimiento del PIB español, que se deduce de la estimación presentada, supera a la estimación de la Contabilidad Nacional en 0,16 puntos.

5. En términos sectoriales, el crecimiento relativamente elevado del PIB en 2005 tiene tras de sí unos crecimientos intensos, en términos reales, de la construcción, la producción energética y los servicios, que han compensado el bajo crecimiento industrial y la negativa evolución del sector agrario.

1. Crecimiento autonómico 2005: diez principales transmisiones

Los siguientes diez mensajes resumen los aspectos más destacables de la estimación que se presenta, de la que seguramente el lector interesado podrá obtener otras informaciones y precisiones de su interés:

1. Todas las comunidades autónomas han experimentado una evolución positiva cuyos valores se agrupan en torno a la media (3,42 por 100). Si se elimina a la comunidad de mayor crecimiento (Madrid: 4,11) y a la de más baja evolución (Baleares: 2,37), el resto se agrupa entre + 0,3 y -0,53 puntos respecto a la media del aumento del PIB.

2. Todas las comunidades, menos seis —La Rioja, País Vasco, Extremadura, Aragón, Navarra y Castilla y León—,

han tenido en 2005 un crecimiento superior al que registraron en 2004.

3. Con independencia del excepcional aumento experimentado en Madrid (4,11) y de los modestos resultados de Baleares (2,37), el resto de las autonomías alinean sus tasas de crecimiento en torno a dos polos distintos: uno, con un incremento medio del 3,5 por 100, liderado por Andalucía (3,72), y seguido de Cantabria (3,63), Murcia (3,56), La Rioja (3,39), Comunidad Valenciana (3,37) y Cataluña (3,33); y otro, con un aumento medio del 3 por 100, en el que estarían comprendidas Galicia (3,22), Castilla-La Mancha (3,16), País Vasco (3,11), Canarias (3,09), Navarra (3,04), Extremadura (3,03), Aragón (3,0), Castilla y León (2,94), y Asturias (2,89).

4. Un rasgo característico de este crecimiento bipolar es que, en cada uno de los "polos" se integran comunidades tanto con alto como con bajo nivel de desarrollo. En el primero, por ejemplo La Rioja y Cataluña conviven con Andalucía y Murcia. En el segundo, País Vasco, Navarra y Aragón se alinean con Galicia, Extremadura, Canarias y las dos Castillas.

Por consiguiente, no es el tamaño de la economía autonómica el que explica la tasa de crecimiento. Tal como destaca el comentario gráfico para el período 2000-2005, hay comunidades muy desarrolladas que mantienen una alta tasa (Navarra, La Rioja y Madrid) y otras que, teniendo un elevado nivel de desarrollo, están creciendo por debajo de la media (Baleares, País Vasco, Aragón y Cataluña). En sentido contrario, Murcia, Comunidad Valenciana, Extremadura, Cantabria y Andalucía ejemplifican el caso de autonomías menos desarrolladas, pero con alto crecimiento, que se contraponen a los casos de Asturias, Castilla-La Mancha, Canarias, Galicia y Castilla y León, con bajo desarrollo y modestas tasas de crecimiento.

5. El factor determinante del crecimiento regional está en la estructura sectorial.

— La caída del sector agrario ha afectado especialmente a algunas comunidades: Cataluña, Andalucía, Castilla y León, Extremadura y Murcia.

El caso de Andalucía debe singularizarse ya que si se considera sólo a los sectores no agrarios pasa a encabezar el crecimiento real del PIB, incluso por encima de Madrid y Murcia.

— La modesta evolución del sector industrial a nivel nacional otorga un peso especial a las comunidades con mayor vitalidad en él como Cantabria, País Vasco, Castilla y León, Andalucía y La Rioja.

— Seguramente, el elemento dirimente con más fuerza es la evolución del sector de la construcción, que coloca a Murcia, Andalucía y Madrid en los primeros lugares de la escala ordenada de crecimiento del valor añadido.

6. Desde la óptica ya tópica de los ejes económicos cabe destacar los siguientes hechos:

— La indiscutible "explosión" de la economía de la Comunidad de Madrid que, salvo en crecimiento industrial, supera a la media española en todos los sectores productivos.

Este buen resultado ha llevado a Cuadernos de Información Económica a solicitar de la Presidenta de la Comunidad Autónoma de Madrid la contestación a un breve cuestionario que ofrezca a los lectores su punto de vista sobre el comportamiento económico madrileño. Quede constancia de la gratitud de Cuadernos por su gentil colaboración.

— La Cornisa Cantábrica mantiene su bajo tono productivo, salvo en el caso de Cantabria, que parece estar recuperando su vieja vitalidad, especialmente en el sector industrial.

— El Valle Medio del Ebro ha perdido intensidad en su dinamismo productivo, con valores inferiores a la media española, con la salvedad de La Rioja cuyo comportamiento ha sido algo mejor.

— Las economías insulares van remontando lentamente su situación crítica de años anteriores aunque, en términos comparativos, sus resultados son aún modestos.

— Extremadura ha perdido intensidad de crecimiento sobre todo por el mal resultado agrario y por la ralentización de la actividad del sector de la construcción. No obstante, si se computan sólo los sectores no agrarios, su tasa de crecimiento se coloca en el quinto lugar, por encima de la media española.

Castilla-La Mancha y, sobre todo, Castilla y León han reunido un modesto comportamiento en los sectores no agrarios, pero la caída más intensa de la producción agraria da como resultado unos bajos registros globales comparativos.

7. 2005 ha sido, de nuevo, un año de convergencia con Europa. Todas las autonomías han experimentado crecimientos superiores al de la Unión Europea (1,7 por 100) y al de la UEM (1,4 por 100).

En términos de renta interior por habitante en poder de compra, ocho autonomías superan ya la media europea:

País Vasco (116,66), Navarra (115,39), Madrid (113,72), Baleares (108,32), Cataluña (106,28), Aragón (104,16), La Rioja (103,15), y Castilla y León (102,28).

8. Entre 2000 y 2005 la convergencia interior de las economías regionales ha experimentado un modesto avance.

En términos de VAB a precios básicos por habitante, la relación entre Madrid y Extremadura en el año 2000 fue de 1,90; en 2005, se ha reducido a 1,71.

El avance es más marcado en Renta Familiar Bruta por habitante en capacidad de compra. La relación entre Madrid y Extremadura en el año 2000 era 1,37; en 2005 no llegaba a 1,20.

9. Los datos de productividad aparente por empleado señalan que el crecimiento económico en las comunidades que más avance han experimentado no ha estado orientado por el aumento de la productividad sino del empleo. Los datos de variación de la productividad en 2005 en las comunidades con mayor crecimiento del VAB regional son: Madrid (-0,13), Andalucía (-1,51), Cantabria (-1,35), Murcia (-0,63).

10. En 2005, las tensiones inflacionistas han sido superiores en España (3,4) que en el conjunto de la Unión Europea (2,2). Siete comunidades autónomas han contribuido en forma más decisiva a la generación de ese desequilibrio: Cataluña, País Vasco, La Rioja, Navarra, Baleares, Madrid y Asturias.

2. Autonomías: gestión pública y política de cohesión

Dos cuestiones adicionales de corte regional se incluyen en este número. El primero se refiere a la opinión de los españoles sobre los gobiernos y problemas autonómicos. El segundo repasa el horizonte para España de la Política de Cohesión Comunitaria después de 2007.

La opinión de los ciudadanos españoles sobre la situación económica y política de sus regiones, su percepción acerca de la gestión de los gobiernos autonómicos y los problemas que más les preocupan son algunas de las cuestiones que los profesores **Francisco Alvira Martín** y **José García López** examinan en su trabajo. El marco de referencia para su elaboración es una encuesta de opinión elaborada por el Centro de Investigaciones sociológicas (CIS) entre más de diez mil individuos, mayores de edad, de todas las comunidades autónomas.

A tenor de sus resultados se aprecian importantes diferencias entre comunidades. Así, en La Rioja, Navarra, Baleares, Valencia y Castilla-La Mancha tienen una opinión favorable de la situación económica y política actual de su comunidad y sus datos son mejores que la media nacional; en el extremo opuesto se sitúan Aragón, Asturias, Galicia, Castilla y León, Andalucía y Canarias. Los madrileños y los catalanes, si bien se muestran optimistas respecto a la situación económica, en la política su valoración coincide con la media nacional en el caso de Madrid, mientras que en Cataluña es ligeramente inferior. Al comparar la situación actual, política y económica, con la de hace dos años, sólo en dos comunidades, Baleares y País Vasco, estiman que ha mejorado.

Prácticamente uno de cada dos españoles considera el paro como el problema que más les preocupa, seguido de la inmigración, la vivienda, la inseguridad ciudadana y las cuestiones económicas; sin embargo, este orden no siempre se corresponde con la percepción que los ciudadanos tienen de los problemas que afectan especialmente a su comunidad.

El trabajo de **José A. Herce** y **Reyes Maroto** se dirige al análisis de los posibles efectos para España de la Política de Cohesión comunitaria.

Tras estudiar el efecto sobre el crecimiento económico de los denominados "Marcos de Apoyo Comunitario" (MAC), que comportan ayudas de Bruselas y cofinanciación exterior, concluyen que su efecto sobre el crecimiento del PIB anual hasta 2007 es de 0,48 puntos (0,66 por 100 en las regiones objetivo 1).

Las nuevas perspectivas 2007-2013 mantendrán sólo a Extremadura, Andalucía, Galicia y Castilla-La Mancha como regiones objetivo 1, lo que supondrá una reducción importante de los fondos recibidos de la Unión Europea (entre 2007 y 2013 se estima un saldo neto de 9.031 millones).

Esa reducción se acentuará en el futuro, por lo que los autores consideran necesario ir incluyendo en los ejercicios de programación económica el "horizonte post 2013" y prever vías para evitar que la reducción de esos fondos repercuta negativamente sobre nuestro crecimiento y, sobre todo, de las autonomías que se han venido beneficiando con más intensidad de esa financiación.

3. Economía Internacional

Tres artículos y el habitual comentario sobre actualidad económica concentra la referencia a temas internacionales en este número.

El primero se refiere a la concentración regional de la actividad económica.

Las investigaciones que han tratado de probar una tendencia hacia el aumento de la concentración de la actividad económica en los países desarrollados no han podido confirmar plenamente este fenómeno, en ocasiones ante la falta de datos precisos. Sin embargo, sí han servido para dar un notable impulso a la consideración de los temas regionales y prueba de esto es la elaboración de la *Territorial Database,* que ofrece información regionalizada de la casi totalidad de los miembros de la OCDE.

Con ella, el profesor de la Universidad Complutense de Madrid **Javier Velázquez** evalúa el grado de concentración de la actividad económica en esos países utilizando tres indicadores: PIB, población y población activa, lo que le permite determinar si esa concentración se produce en las actividades de mayor productividad y va acompañada de desplazamientos demográficos.

Las conclusiones del trabajo apuntan hacia la existencia de diferencias en los patrones nacionales de concentración de la actividad económica, de un aumento de ésta, especialmente relevante en la década de los ochenta, aún más intensa en las que presentan un elevado nivel añadido.

El segundo trabajo cuestiona la discutible novedad de la reforma de la política regional en Europa, recientemente aprobada por el Consejo Europeo y pendiente de ratificación por el Parlamento Europeo, al no introducir modificaciones importantes sobre la desarrollada hasta el momento. Todo lo más, supone un cambio de orientación estratégica hacia la consecución de los objetivos de I+D+i y de formación marcados en la cumbre de Lisboa.

El profesor de la Universidad de Cantabria e investigador de FUNCAS, **José Villaverde,** dedica su colaboración al análisis de esta reforma centrándose en tres aspectos:

1. Necesidad y efectividad de la política regional europea, que considera un mecanismo de indudable utilidad para el logro de una mayor y mejor cohesión económica y social y, en consecuencia, favorecedor del proceso de integración.

2. Novedades que introduce y que, en términos generales, estima son de poco calado, y

3. Los efectos que tendrá para España y que supondrá una pérdida de ayudas estructurales evidente, aunque justificada por la ampliación a nuevos miembros menos desarrollados, la reducción global de los fondos presupuestarios y el crecimiento económico de las regiones españolas.

El autor considera finalmente que la dotación presupuestaria de la UE no se ha acomodado a las nuevas necesidades surgidas de la ampliación, en la que las disparidades regionales han aumentado sustancialmente, lo que supone un riesgo de reversión sobre la cohesión europea.

La tercera colaboración tiene referencia europea y su objeto es de naturaleza fiscal.

Los impuestos sobre consumos específicos —tabaco, alcohol, hidrocarburos...—, también denominados impuestos especiales, presentan dos rasgos fundamentales: permiten desincentivar la demanda de bienes que generan costes sociales y poseen un elevado potencial recaudatorio.

La nota de los profesores **Desiderio Romero,** de la Universidad Rey Juan Carlos, y **José Félix Sanz,** de la Complutense y FUNCAS, ofrece una panorámica del impuesto de hidrocarburos en la UE de los 15. En todos los países supone una parte importante de su precio final y un notable poder recaudatorio, 1,9 por 100 del PIB de media, aunque con un margen amplio de variación entre los estados miembros, pese al largo proceso de armonización que están llevando a cabo desde los años noventa, y al Protocolo de Kyoto, cuyo cumplimiento requiere la reducción de gases contaminantes, con efectos muy relevantes para España dado el fuerte aumento previsto en las emisiones de dióxido de carbono.

Finalmente **Ramon Boixareu** en el resumen de la prensa económica, destaca entre otros, los temas siguientes: dudas sobre el crecimiento europeo y si el *boom* mobiliario europeo está llegando a su fin, los recientes problemas con que se está encontrando el capitalismo francés y el crecimiento de los tipos de interés en Estados Unidos.

4. Sistema financiero: temas seleccionados

La relación entre sistema financiero y crecimiento económico es muy relevante en la literatura económica. Un eficiente funcionamiento de los mercados e instituciones financieras constituye un elemento impulsor para dinamizar la actividad económica.

Con este planteamiento, **Santiago Carbó, Blanca Delgado** y **Francisco Rodríguez,** profesores de la Universidad de Granada, y el primero y el último además investigadores de FUNCAS, estructuran su colaboración examinando, en primer lugar, la evolución de la posición bancaria neta (o diferencia entre créditos y depósitos) y los niveles de endeudamiento de las regiones españolas;

a continuación, y mediante diversos indicadores, tratan de determinar los factores que explican las diferencias en los sistemas bancarios regionales. Finalmente, analizan el impacto territorial de los medios de pago electrónicos.

Del apartado de conclusiones con que se cierra el artículo, merecen destacarse las siguientes:

1. La tendencia generalizada hacia el endeudamiento.

2. La mejora en la cobertura de servicios bancarios en todas las regiones y

3. La importancia de los instrumentos de pago electrónicos que, junto con la banca electrónica, están llamados a lograr un mayor protagonismo en el sistema financiero.

El segundo tema seleccionado es el de la concentración bancaria que constituye un fenómeno generalizado en los sistemas financieros avanzados y que puede tener consecuencias sobre la eficiencia o el poder de mercado de las entidades.

La colaboración del profesor de la Universidad de Castilla-La Mancha, **Pedro Luis Contreras,** tras revisar la bibliografía más relevante sobre los efectos de la concentración bancaria en el poder de mercado y mostrar los criterios metodológicos seguidos, realiza un análisis empírico de una serie de ratios, concluyendo que las entidades fusionadas en España han aplicado o mayores comisiones o tipos de interés más elevados a su clientela en el período posterior a la fusión. Por otra parte, las cajas y bancos fusionados parecen haber perdido cuota de mercado, si bien, y ya con datos más recientes, las primeras han logrado recuperarla.

El tercer y último tema de carácter financiero, toma un sesgo diferente.

La población extranjera que reside en España ya representa el 8,5 por 100 del total. Este importante colectivo demanda un conjunto de productos y servicios específicos que abre nuevas oportunidades de negocio para las entidades financieras. En este contexto, el trabajo de **Joaquín Aranda Gallego,** de la Universidad de Murcia y Cajamurcia, examina las estrategias llevadas a cabo por algunas cajas de ahorros para captar a estos nuevos clientes potenciales.

Así, un grupo de ocho cajas de ahorros —Unicaja, Sa Nostra, Badajoz, Canarias, Castilla-La Mancha, Galicia, Mediterráneo y Murcia— ha adquirido el 51 por 100 del capital social de BEM Centro del Emigrante España, S.L., una red de oficinas multiservicios orientada específicamente hacia el colectivo inmigrante para facilitar su integración, que cuenta actualmente con 120 agencias distribuidas por todo el territorio nacional. Los centros BEM operan como agentes financieros de las cajas, ofreciendo a sus clientes una amplia y variada oferta de productos y servicios: financieros, de seguros, de asesoría jurídica, inmobiliaria, laboral, de telecomunicaciones y de envío de remesas de dinero, entre otros. Pero, además, estos centros pretenden transmitir una imagen de calidad y de acercamiento a los inmigrantes, adaptándose a sus necesidades reales, con un horario amplio y flexible durante todos los días de la semana y una plantilla con la adecuada formación profesional y que, en su mayor parte, está integrada por personal inmigrante de veinte nacionalidades diferentes. Y todo ello, tal y como señala el profesor Aranda, "con el respaldo que supone contar con ocho importantes cajas de ahorros españolas".

5. Sobre la Ley de Dependencia

La actualidad social sigue ocupada con el tema prioritario del Anteproyecto de Ley de Dependencia.

Expertos y responsables de organizaciones políticas y sociales coinciden en el importante avance que, en materia de protección social, supone el Anteproyecto de Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia. Un proyecto que, mediante la creación de un Sistema Nacional de Dependencia (SND), pretende ampliar la oferta de servicios y prestaciones públicas a este colectivo y trasladar la responsabilidad en el cuidado de estas personas, hasta ahora realizado fundamentalmente en el ámbito familiar, al Estado.

Del análisis de sus aspectos organizativos y económicos se ocupa el trabajo de **Julia Montserrat Codorníu** y **Gregorio Rodríguez Cabrero,** de las Universidades Ramón Llull y Alcalá de Henares, respectivamente, para quienes esta Ley de Dependencia si bien presenta "luces" importantes, también incorpora "sombras" en cuestiones fundamentales como asegurar la no exclusión de los individuos al derecho de gozar de las prestaciones públicas y establecer un sistema de financiación que permita garantizar la sostenibilidad a largo plazo del SND.

6. Otros contenidos informativos

Como el lector asiduo bien conoce, cada número de *Cuadernos* facilita, además de los artículos ya comentados, información de utilidad en cuatro diferentes entornos.

En primer lugar en el terreno de los indicadores económicos se ofrecen los 100 principales indicadores de coyuntura, los indicadores de convergencia de España con UE y UEM, los indicadores básicos de la economía internacional, un panel de previsiones de la economía española y unas previsiones específicas sobre el tema de la inflación.

En segundo lugar se recoge una amplia selección de indicadores financieros.

En tercer término, en un terreno cualitativo, **Maite Nieva,** ofrece una panorámica sobre la actualidad empresarial que, en esta ocasión, se dedica a reseñar los siguientes temas de interés: 1) La oleada proteccionista en Europa, centrada, fundamentalmente, en el sector energético, que ha provocado la reacción de la Comisión Europea condenando las actuaciones intervencionistas de determinados países y alentando la creación de un Mercado Único de la Energía; 2) La rentabilidad de la Bolsa supera los pronósticos más optimistas y el IBEX-35 se convierte en el índice más rentable de Europa; 3) Las inmobiliarias españolas se internacionalizan y se lanzan a la conquista de mercados en el exterior para aprovechar nuevas oportunidades de negocio y, de paso, diversificar riesgos, y 4) Europa quiere responsabilidad social en las empresas y, para ello, propone la creación de una "Alianza Europea de la Responsabilidad Social de las Empresas", una iniciativa que pretende fomentar que las compañías, más allá de sus obligaciones jurídicas mínimas, actúen a favor de la sociedad y el desarrollo sostenible.

Finalmente este número, como todos los de *Cuadernos de Información Económica* somete al lector sus comentarios sobre novedades bibliográficas.

El profesor de la UNED, **Gonzalo Escribano Francés,** se ocupa de reseñar los libros *La Asociación Euromediterránea una década después y El área de libre comercio Euromediterránea. Hitos conseguidos y perspectivas futuras,* que coordinan **Haizam Amirah Fernández** y **Richard Youngs,** y **Juan Ramón Cuadrado Roura** y **Mª. Teresa Fernández Fernández,** respectivamente. Dos obras publicadas con motivo del décimo aniversario de la Asociación Euromediterránea, surgida de la Conferencia de Barcelona, y donde se examinan los avances conseguidos y los retos aún pendientes en el proceso de consolidación de este espacio comercial común a lo largo de sus diez años de existencia.

Fabiola de Frutos, de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, comenta *Los servicios financieros bancarios electrónicos* de **Raúl Lafuente Sánchez.** De especial utilidad tanto para los profesionales del sector financiero como para todos aquellos interesados en las nuevas tecnologías de la información, la presente obra analiza los aspectos más significativos derivados del diseño y la configuración de los nuevos servicios financieros bancarios por vía electrónica.

La escasa oferta bibliográfica existente sobre las actividades llevadas a cabo por las fundaciones españolas y su impacto en la sociedad aumenta el interés de la obra *¿Qué son y qué quieren ser las fundaciones españolas? Una aproximación a sus roles y su futuro en el marco europeo,* de **Miguel Ángel Cabra de Luna** y **Berta Fraguas Garrido,** en opinión del autor de su reseña, **José Antón,** de FUNCAS. Así pues, este estudio analiza la situación de las fundaciones españolas y europeas y reflexiona sobre la función que vienen desarrollando en la actualidad y su previsible futuro.

Datos provisionales de la evolución de los agregados económicos en 2005 y avance del Balance Económico Regional. Años 2000 a 2005

Julio Alcaide Inchausti
Pablo Alcaide Guindo

1. 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 calculados para el año 2005, después de conocer las opiniones de las autoridades económicas de cada una de las comunidades autónomas que, como siempre, han colaborado plenamente en la realización del avance que se presenta.

La primera novedad metodológica introducida por EUROSTAT para el pasado año 2005 ha sido la fijación del año 2000 como dato base para las estimaciones enlazadas de los años posteriores. Ha desaparecido la irregular e injustificada aplicación de los denominados servicios de intermediación financiera (SIFMI), que venían restándose del valor añadido bruto a los precios básicos para alcanzar la magnitud del producto interior bruto a los precios básicos, que ahora se identifica con el valor añadido bruto. Una modificación metodológica por la que venimos clamando desde su incorporación en la base 1985 porque no se justificaba en ningún modo el considerar que los costes de financiación no formaban parte de los *inputs* empresariales en la formación de los costes de producción.

La serie 2000-2005, ha introducido una modificación importante en los datos oficiales de la Contabilidad del INE frente a los resultados de nuestro Balance Económico Regional (BER). El PIB a precios de mercado del año 2000, que figura en los nuevos datos de la Contabilidad Nacional de España (CNE), SEC 2000, se elevó a 630.263 millones de euros, frente a los 697.166 millones de nuestra estimación, lo que supone una diferencia del 10,61 por 100, diferencia que ha ido reduciéndose progresivamente en los años siguientes hasta llegar al 5,77 por 100 en 2005, lo que en términos absolutos y a precios corrientes equivale a 904.323 millones de euros para la CNE y 956.553 los estimados en el BER. Parece que las razones fundamentales de la discrepancia, que procede del cálculo de las rentas mixtas percibidas por los hogares, van abriéndose paso entre los contables nacionales. Un hecho que, entre otras cosas, ha tendido a corregir el índice de convergencia de la economía española en términos de PIB en poder de compra, que según *European Economy* se elevó hasta el 90,1 por 100, tomando 100 como media europea (EUR-15), frente al 83,3 por 100 del año 2000.

Como puede verse en el cuadro 1, los datos del crecimiento económico en el período 2000-2005, estimados por el INE, han superado los tres primeros años a los calculados por este Balance Económico, especialmente en 2003 y 2001. En los dos últimos la estimación de FUNCAS ha superado en 0,06 y 0,16 puntos a la estimación oficial del INE.

El año económico 2005 estuvo presidido por un conjunto de acontecimientos demográficos y económicos que han tenido una incidencia manifiesta en su balance de resultados. El crecimiento de la población, como consecuencia de la emigración, ha tenido unos efectos notables en la sociedad española cuya población residente mayor de 15 años aumentó en más de 800.000 personas, equivalentes a un crecimiento del 2,24 por 100.

Como consecuencia de ello, la población activa creció en más de medio millón de personas que, junto con la reducción del número de parados, supuso un aumento de más de 700.000 empleos, lo que, sin duda, es un récord en las estadísticas españolas relacionadas con la ocupa-

Cuadro 1

COMPARACIÓN DE LOS DATOS DE LA CONTABILIDAD NACIONAL (INE) Y LOS RESULTADOS DEL BALANCE ECONÓMICO FUNCAS. AÑOS 2000 A 2005

Años	PIB precios corrientes de mercado		Diferencia porcentual	Volumen encadenado		Tasas de variación anual	
	Contabilidad nacional	*Balance económico*	*Balance/contabilidad*	*Contabilidad nacional*	*Balance económico*	*Contabilidad nacional*	*Balance económico*
2000	630.263	697.166	10,61	100,00	100,00	—	—
2001	679.848	737.467	8,48	103,60	102,09	3,10	2,09
2002	729.004	782.119	7,29	106,30	104,75	2,70	2,61
2003	780.557	829.132	6,22	109,40	107,52	4,20	2,64
2004	837.316	886.421	5,87	112,90	110,91	3,10	3,16
2005	904.323	956.553	5,77	116,76	114,86	3,40	3,56

ción. Aunque sea cierto que dicho crecimiento se deba, en parte, a los empleos temporales de la población joven e inmigrante, no deja de ser un dato llamativo que, de alguna forma, explica el crecimiento real del PIB a los precios básicos en una tasa anual del 3,4 por 100, una de las más elevadas de la Unión Europea.

Aparte de la evolución demográfica derivada de la inmigración extranjera, resulta evidente que en la economía española concurrieron algunos factores que, sin duda, incidieron considerablemente en el volumen de los recursos disponibles por las comunidades autónomas, consecuencia de los fondos proporcionados por el sector exterior que, según la Contabilidad Nacional, registró un déficit de 47.245 millones de euros en los intercambios de bienes y servicios, cifra que se eleva a 66.917 al computarse las transferencias de capital y otras operaciones financieras corrientes, alcanzando todo ello el 7,4 por 100 del PIB estimado por el INE en el pasado año.

Pero también ha estado muy presente en la economía española la transferencia dineraria originada por las operaciones inmobiliarias que han puesto en manos de algunos consumidores unos recursos considerables, en parte como consecuencia de la revalorización de los inmuebles en toda la geografía española. Unos recursos que han tenido incidencia notable en el gasto familiar total y en el aumento de los precios, como consecuencia del incremento de la demanda consumidora.

Desde la óptica del sector público destaca el incremento de los impuestos indirectos netos sobre los productos, que aumentaron más del 12 por 100, elevándose según la CNE a 94.146 millones de euros, equivalentes al 10,4 por 100 del PIB a los precios de mercado. Unos datos que vienen a confirmar la expansión del consumo privado, espoleada por la población inmigrante, los bajos tipos de interés y la afluencia a los bienes de consumo de buena parte de las rentas inmobiliarias, que aumentaron el volumen de recursos disponibles por los consumidores, incidiendo así en la demanda interna.

Desde la óptica de la producción interna, el crecimiento derivado de la mayor demanda afectó a dos grandes sectores: la construcción, que, según nuestra estimación creció el 14,7 por 100 sobre el año anterior (5,2 por 100 real y 9 por 100 de los precios), y los servicios privados, que aumentaron el 7,7 por 100 (4,2 por 100 de crecimiento real y 3,3 por 100 de los precios). Los servicios públicos, apoyados en el aumento de los ingresos por impuestos indirectos, crecieron también al 6,5 por 100 (3,2 por 100 real y 3,3 por 100 de los precios); sin embargo, en los sectores de producción material, excluida la construcción, se registró un comportamiento poco satisfactorio, salvo en el sector de energía y agua, que anotó un incremento real del 4,8 por 100 que, a los precios corrientes, se elevó al 7 por 100, por la contribución del 2,1 por 100 que supuso el aumento de los precios de dichos productos energéticos.

El sector agrario tuvo un comportamiento negativo, en torno al 1 por 100, a consecuencia de la sequía que redujo los resultados de la agricultura y la ganadería. Por su parte, la pesca marítima registró un incremento del 1,9 por 100, recuperándose algo de su tradicional crisis.

Pero el sector que debería preocupar más a la sociedad española es el sector industrial transformador, que sólo registró un moderado crecimiento del 1 por 100, a pesar del aumento de la demanda interna. Según el INE,

el índice de producción industrial (IPI) limitó su crecimiento en 2005 al 0,6 por 100, un punto menos que en 2004. Todo ello es consecuencia de la pérdida de competitividad española en los mercados internacionales, como se refleja en el mayor crecimiento de las importaciones y en una menor expansión de la exportación de bienes. A la pérdida de competitividad de los productos industriales españoles habrán contribuido un menor crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo y el alza de los precios de producción (4,9 por 100) y de exportación (4,5 por 100). Un hecho que resulta preocupante porque puede cambiar a medio plazo el futuro desarrollo de nuestra economía, que todavía en 2005 ha mejorado, según EUROSTAT, en 0,4 puntos su convergencia europea EUR-15, dato confirmado (0,33 por 100) por nuestro Balance Económico.

El crecimiento económico español en 2005 (3,4 por 100 según CNE y 3,59 por 100 en este Balance Económico) superó ampliamente al del Reino Unido (1,8 por 100), Francia (1,5 por 100), Alemania (1,1 por 100), al conjunto de la UEM (1,4 por 100) y de la UE-25 (1,7 por 100). Fue también superior al de Japón (2,8 por 100) y similar al de Estados Unidos (3,5 por 100). Pero, en cambio, el crecimiento de la producción industrial (0,6 por 100 según INE) fue inferior al de Alemania (3,3 por 100), Estados Unidos (3,1 por 100) y UE-25 (1,1 por 100), lo que muestra el relativo deterioro de la industria española.

Otro dato ya citado es el de los precios internos españoles. El IPC en España aumentó el 3,4 por 100. Un aumento que superó en 1,2 puntos al de la media de la UE-25, lo que amplía el diferencial respecto a Europa. Competitividad industrial y alza de precios que terminan siendo las dos grandes asignaturas pendientes de nuestra economía.

2. 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 inmigración extranjera. En nuestro análisis económico, la población y el empleo están referidos al primero de julio de cada año, para que los datos económicos y demográficos sean comparables en el tiempo. 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 2 correspondiente al período comprendido entre el primero de julio de 2000 y 2005 (cinco años):

El fenómeno inmigratorio ha sido decisivo para el futuro de la población española residente ya que el tramo de menor edad tendía disminuir, con efectos a medio plazo sobre la población adulta en edad de trabajar. Si a ello se

Cuadro 2

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO EN ESPAÑA AL PRIMERO DE JULIO (MEDIA ANUAL)

	Año 2000	Año 2004	Año 2005	Porcentaje de variación	
				2000/2005	*2004/2005*
Población residente (1º de julio)	40.808.331	43.586.543	44.630.491	9,37	2,40
— De 0 a 15 años	6.321.340	6.609.988	6.827.237	8,00	3,29
— De 16 a 64 años	27.547.143	29.649.945	30.445.276	10,52	2,68
— De 65 años y más	6.939.848	7.326.610	7.357.978	6,03	0,43
Españoles residentes	39.724.871	40.204.075	40.471.851	1,88	0,67
Extranjeros residentes	1.083.460	3.382.468	4.158.640	283,83	22,95
Población activa	18.298.457	20.336.645	20.902.201	14,66	2,78
Población ocupada	16.143.347	18.122.077	18.837.857	16,69	3,95
Población parada	2.155.110	2.214.568	2.064.344	-1,96	-6,78
Empleos totales	16.931.117	18.421.646	19.025.529	12,37	3,28
Tasa de actividad (porcentaje población 16 años y más)	53,06	55,00	55,29	2,23	0,29
Tasa de paro (porcentaje sobre población activa)	11,78	10,89	9,76	-2,02	-1,13

Gráfico A

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN RESIDENTE

Tasa de crecimiento (porcentaje) del período 2000-2005

une la tendencia al crecimiento de la esperanza de vida, la pirámide de la población española tendería a parecerse a una pera invertida en la que la cúspide de la pirámide 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 en que la reducida dimensión de la población en edad de trabajar sería insuficiente para sostener la carga de las pensiones. Por esta circunstancia, aunque la inmigración crea problemas derivados de la integración cultural, religiosa e idiomática, dentro del modelo establecido en España para la financiación de las pensiones, no 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 tienen que evaluar 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 indicativo 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 él, como Navarra, La Rioja y Cantabria, registren incrementos de la población residente, en contraste con lo que acontece en el País Vasco. Un futuro demográfico incierto al que tendrá que dedicarse mayor atención por parte de la sociedad española.

3. Crecimiento económico de España en 2005

En el cuadro 3 figuran resumidos los principales indicadores del comportamiento de la economía española desde el lado de la producción interna, en un esquema com-

Cuadro 3

ESTIMACIONES DE LA VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO Y OTRAS MAGNITUDES EN 2005

(Tasas de variación sobre 2004)

	Nominal	Real	Precios	Millones de euros
Contabilidad Trimestral (INE):				
Ramas agraria y pesquera	2,3	-0,7	3,0	26.830
Ramas energéticas	6,5	4,4	2,0	19.676
Ramas industriales	3,9	0,6	3,3	125.196
Construcción	16,1	5,5	10,0	93.898
Servicios de mercado	7,5	4,0	3,4	428.216
Servicios no mercado	6,8	3,5	3,2	116.361
PIB a los precios básicos	7,5	3,4	4,0	810.177
Impuestos netos sobre productos	11,2	3,8	7,1	94.146
PIB a los precios de mercado	8,0	3,4	4,5	904.323
Balance Económico Regional (FUNCAS):				
Rama agraria	2,0	-1,0	3,0	32.872
Rama pesquera	5,1	1,9	3,2	1.661
Ramas energéticas	7,0	4,8	2,1	24.971
Ramas industriales	4,3	1,0	3,3	144.020
Construcción	14,7	5,2	9,0	93.772
Servicios privados	7,7	4,2	3,3	461.346
Servicios públicos	6,5	3,2	3,3	103.765
PIB a los precios básicos	7,4	3,4	3,9	862.407
Impuestos netos sobre productos	12,5	5,3	6,8	94.146
PIB a los precios de mercado	7,9	3,6	4,2	956.553

parativo 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 para 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 una décima en el PIB a los precios básicos y en tres en el PIB a los precios de mercado. 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 en contraste 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 necesitan 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.

Al comparar los resultados de nuestros datos del sector agrario en 2005 se obtiene un crecimiento nominal del 2,0 por 100, una caída real del 1 por 100 y un alza de los precios implícitos en el VAB del 3 por 100. Unos datos que difieren ligeramente de la estimación del INE en cuanto a la evolución del sector, pero no en la aportación de este al PIB que, en nuestra opinión, está infravalorada. Es evidente que nuestra estimación es el resultado de comportamientos muy desiguales en las regiones españolas; mientras que la agricultura registró un crecimiento reducido pero positivo en el País Vasco, Baleares, Asturias, Galicia, Cantabria y Canarias, mostró un descenso en Andalucía, Cataluña y las regiones castellanas a causa de la sequía. 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 del 4,4 por 100 en las ramas energéticas y del 0,6 por 100 en las manufactureras es menor que nuestra estimación de incremento del 4,8 y 1 por 100, respectivamente.

La construcción, según el INE, registró un alto incremento nominal derivado de sus precios elevados (10 por 100) que limitan el crecimiento real al 5,5 por 100. Nuestra estimación sitúa a este último en el 5,2 por 100, pero con unos precios menos crecientes en el valor de la obra realizada (9 por 100). Por último, el comportamiento de los servicios privados muestra una estimación superior a la oficial, aunque en el caso de los 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.

4. Evolución sectorial de la economía española en el período 2000-2005

4.1. Evolución y estructura del valor añadido bruto y del producto interior bruto

El INE, siguiendo la metodología establecida por EUROSTAT, ha adoptado la nueva base CNE-2000, incorporada el pasado año 2005, en el que se han introducido los cambios conceptuales y metodológicos siguientes:

— En primer lugar, la desaparición del SIFMI, servicios de intermediación financiera medidos indirectamente, al quedar incluidos en las distintas ramas productivas como un *input* normal de los costes de la producción. Una novedad metodológica que ha eliminado la anomalía mantenida desde 1985, comentada ya en este Balance Económico.

— La segunda novedad es la desaparición de las magnitudes a los precios constantes del año base, sustituidos por los índices en cadena representativos de los índices estimados a los precios del año precedente. Una decisión que no altera fundamentalmente el método anterior que se refería siempre a valores a precios constantes del año base, pero que, en nuestra opinión, excluye una información cuantitativa fácilmente comprensible para el usuario de la Contabilidad Nacional. De hecho, el nuevo método no altera las tasas de crecimiento real de las magnitudes económicas correspondientes.

El Balance Económico Regional, elaborado por FUNCAS, se ha adaptado a los cambios metodológicos establecidos por EUROSTAT, partiendo de 2000 como año base para la serie 2000-2005 que se publica, mantiene los valores constantes de las macromagnitudes económicas, base 2000, porque, de hecho, son representativas del crecimiento real de cada año respecto al precedente.

En el cuadro 4 se detallan los datos conjuntos de la evolución de la producción en el quinquenio 2000-2005, que muestran la notable expansión de la economía española en dicho período, manteniendo las pautas de aproximación al nivel de desarrollo de los países europeos más avanzados.

En el quinquenio 2000-2005, el valor añadido bruto/producto interior bruto a los precios básicos, es decir, antes del pago de los impuestos indirectos netos de subvenciones, registró un crecimiento del 13,73 por 100, equivalente a una tasa anual acumulada del 2,61 por 100, superior a la de la media de la EUR-25. Un crecimiento que, como puede verse, se apoyó fundamentalmente en el sector de la construcción, seguido de los servicios públicos. El sector de la energía y los servicios privados registraron unos crecimientos próximos a la media, mientras que la industria transformadora y, más concretamente, el sector primario (agricultura y pesca) ofrecieron unos crecimientos sustancialmente inferiores a la media, lo que, sin duda, es un hecho negativo, ya que el crecimiento económico español estuvo basado en la coyuntura inmobiliaria y el consumo interior, público y privado, que impulsó la expansión del producto interior bruto.

La evolución de los precios internos de los bienes y servicios alcanzó la notable tasa del 18,95 por 100, equivalente a una tasa anual acumulada de 3,53 por 100 que explica claramente cómo todos los sectores de la producción contribuyeron a la inflación diferencial de la economía española. Solamente el sector energético y, en menor medida, la industria transformadora y la agricultura, regis-

Cuadro 4

VARIACIÓN DE LA PRODUCCION (2000-2005)

Ramas productivas	VAB (millones de euros)			Porcentaje de variación 2000/2005		
	Año 2005			Nominal	Precios	Real
	2000	Precios corrientes	Precios constantes			
Agricultura	27.573,5	32.872,0	28.473,1	19,21	15,45	3,26
Pesca marítima	1.539,9	1.660,7	1.395,5	7,84	19,00	-9,38
Energía y agua	20.038,2	24.971,3	22.688,5	24,62	10,06	13,23
Industria transformadora	115.560,2	144.019,6	127.305,8	24,61	14,28	9,04
Construcción	57.020,9	93.772,3	72.307,0	64,45	29,68	26,81
Servicios privados	339.916,4	461.346,3	383.722,6	35,72	20,22	12,89
Servicios públicos	75.814,1	103.765,2	89.122,6	36,86	16,43	17,55
Valor añadido bruto/PIB a los precios básicos	637.463,2	862.407,4	725.015,1	36,28	18,95	13,73

traron unas alzas de precios claramente inferiores a la media. El problema del diferencial inflacionista de la economía española resulta muy preocupante en la medida que la política económica española ha perdido la posibilidad de devaluar la moneda.

4.2. 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. Los cuadros 5 y 6 presentan las aportaciones correspondientes a los tres sectores institucionales en los que agrupamos el cómputo de la actividad productiva: en primer lugar, 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 término, 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: y 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 2000 y 2005 muestra una ligera tendencia al aumento de las rentas públicas y de las rentas empresariales y, consecuentemente, al descenso de la participación de las rentas brutas de las familias, que se reducen desde el 80,2 por 100 en 2000 al 78,3 en 2005. Un comportamiento que muestra, por un lado, el mayor desarrollo de la actividad empresarial frente a la actividad familiar y un crecimiento de la presión fiscal, incluso antes de la imposición indirecta.

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 6.

Las rentas brutas de las sociedades, empresas e instituciones sin fines de lucro han tendido a disminuir su participación relativa entre los años 2000 a 2005, lo mismo que la participación de las rentas brutas de las familias, que pasó de representar el 70,3 por 100 del PIB a los precios de mercado en 2000, al 67,7 por 100 en 2005. Una diferencia de algo menos de tres puntos porcentuales que supuso una ganancia de más de tres puntos 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 79,7 por 100 del PIB en la participación de las familias en 2000 y del 78,3 por 100 en 2005, lo que de hecho, ha significado que la renta familiar ajustada de las familias en 2005 supere en casi once puntos a la renta familiar bruta disponible.

Cuadro 5

DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO

(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB a los precios básicos	637.463	675.216	714.638	753.477	802.734	862.407
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	99.802	105.774	113.349	121.217	137.156	147.660
Rentas públicas directas	26.544	26.671	31.389	31.855	35.838	39.132
Rentas primarias familiares	511.117	542.771	569.900	600.405	629.740	675.616

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
Renta bruta de sociedades y empresas	15,66	15,67	15,86	16,09	17,09	17,12
Rentas públicas directas	4,16	3,95	4,39	4,23	4,46	4,54
Rentas familiares	80,18	80,38	79,75	79,68	78,45	78,34

Cuadro 6

DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO

(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB a los precios básicos	637.463	675.216	714.638	753.477	802.734	862.407
Impuestos indirectos netos	59.703	62.251	67.481	75.655	83.687	94.146
PIB a los precios de mercado	697.166	737.467	782.119	829.132	886.421	956.553
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	80.468	85.965	88.697	92.377	98.192	105.631
Renta disponible de las AA.PP.	126.286	139.549	152.681	165.748	182.160	203.066
Rentas brutas familiares	489.812	511.953	540.741	571.007	606.319	647.856
Transferencias en especie	65.844	70.057	75.569	80.966	91.616	100.769
Renta ajustada familiar	555.656	582.610	616.310	651.973	697.935	748.625

ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA

(Porcentaje del PIB a precios de mercado)

Sociedades, empresas e IPSFL	11,54	11,66	11,34	11,14	11,08	11,04
Administraciones públicas	18,20	18,92	19,52	19,99	20,55	21,23
Rentas familiares	70,26	69,42	69,14	68,87	68,37	67,73
Transferencias en especie	9,44	9,50	9,66	9,77	10,34	10,53
Renta ajustada familiar	79,70	78,92	78,80	78,63	78,71	78,26

CUADRO BÁSICO 1

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	105.582,5	3,72	3,78	7,64	113.649,0	92.117,2	95.540,1
ARAGÓN	25.357,6	3,00	3,73	6,84	27.092,0	22.309,9	22.979,4
ASTURIAS	17.618,2	2,89	3,69	6,69	18.796,8	15.484,9	15.932,4
BALEARES	18.729,2	2,37	3,27	5,72	19.801,1	16.164,8	16.548,0
CANARIAS	32.024,6	3,09	3,67	6,87	34.223,6	27.783,3	28.642,0
CANTABRIA	9.963,3	3,63	3,88	7,65	10.725,1	8.762,7	9.080,5
CAST.LA MANCHA	28.232,2	3,16	3,96	7,25	30.277,7	24.721,1	25.502,0
CAST.Y LEÓN	46.713,9	2,94	3,59	6,64	49.815,2	41.125,1	42.333,9
CATALUÑA	148.610,9	3,33	3,83	7,29	159.444,1	129.688,9	134.005,2
C.VALENCIANA	82.083,9	3,37	4,05	7,56	88.286,3	71.537,3	73.944,8
EXTREMADURA	14.645,7	3,03	4,09	7,24	15.705,9	12.859,9	13.249,2
GALICIA	43.694,2	3,22	4,04	7,39	46.921,5	38.401,2	39.638,9
MADRID	137.895,4	4,11	4,10	8,38	149.444,8	119.649,3	124.569,1
MURCIA	18.686,4	3,56	3,99	7,69	20.122,7	16.347,1	16.929,3
NAVARRA	13.478,2	3,04	4,07	7,23	14.452,8	11.892,0	12.253,6
PAÍS VASCO	50.517,8	3,11	3,89	7,12	54.116,8	44.348,9	45.729,4
RIOJA (LA)	6.207,8	3,39	3,70	7,22	6.656,3	5.470,2	5.655,7
CEUTA	1.396,8	3,47	3,23	6,81	1.491,9	1.244,8	1.288,0
MELILLA	1.295,7	3,47	3,22	6,80	1.383,8	1.153,6	1.193,6
TOTAL	802.734,3	3,42	3,88	7,43	862.407,4	701.062,2	725.015,1

CUADRO BÁSICO 2

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	8.580,1	-2,20	2,93	0,67	8.637,6	7.751,7	7.581,2
ARAGÓN	1.352,9	-0,70	3,07	2,35	1.384,7	1.235,9	1.227,2
ASTURIAS	400,2	0,45	2,90	3,36	413,6	354,7	356,3
BALEARES	330,7	2,10	3,02	5,18	347,8	294,7	300,9
CANARIAS	911,0	1,30	2,42	3,75	945,2	819,4	830,1
CANTABRIA	357,5	1,30	2,66	3,99	371,8	322,4	326,6
CAST.LA MANCHA	2.788,0	-0,80	2,92	2,10	2.846,5	2.458,5	2.438,8
CAST.Y LEÓN	3.666,3	-1,90	3,02	1,06	3.705,2	3.302,8	3.240,0
CATALUÑA	2.551,2	-2,60	3,20	0,52	2.564,5	2.209,6	2.152,2
C.VALENCIANA	3.149,2	0,75	3,31	4,08	3.277,7	2.738,5	2.759,0
EXTREMADURA	1.748,2	-1,87	2,72	0,80	1.762,2	1.554,4	1.525,3
GALICIA	2.147,8	1,52	2,98	4,55	2.245,5	1.914,9	1.944,0
MADRID	396,0	-1,50	3,19	1,64	402,5	353,3	348,0
MURCIA	1.825,0	-1,65	2,84	1,14	1.845,8	1.622,2	1.595,4
NAVARRA	636,3	0,00	3,45	3,45	658,3	584,6	584,6
PAÍS VASCO	599,5	2,98	3,26	6,34	637,5	529,6	545,4
RIOJA (LA)	787,9	1,80	2,89	4,74	825,2	705,0	717,7
CEUTA	0,2	1,20	2,60	3,83	0,2	0,2	0,2
MELILLA	0,2	1,80	2,64	4,49	0,2	0,2	0,2
TOTAL	32.228,2	-0,97	3,00	2,00	32.872,0	28.752,6	28.473,1

CUADRO BÁSICO 3

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	262,6	0,50	3,18	3,70	272,3	225,6	226,7
ARAGÓN							
ASTURIAS	29,2	6,90	3,38	10,51	32,3	24,9	26,6
BALEARES	25,2	1,70	3,26	5,02	26,5	20,9	21,3
CANARIAS	176,3	0,50	3,26	3,78	183,0	155,2	156,0
CANTABRIA	47,7	2,80	3,50	6,40	50,8	41,7	42,9
CAST.LA MANCHA							
CAST.Y LEÓN							
CATALUÑA	106,9	0,65	2,96	3,63	110,8	93,7	94,3
C.VALENCIANA	129,7	0,35	3,20	3,56	134,3	112,6	113,0
EXTREMADURA							
GALICIA	547,9	2,40	3,08	5,55	578,3	476,3	487,7
MADRID							
MURCIA	23,3	0,80	2,96	3,78	24,2	20,1	20,3
NAVARRA							
PAÍS VASCO	222,8	4,20	3,14	7,47	239,4	191,2	199,2
RIOJA (LA)							
CEUTA	5,9	1,30	3,02	4,36	6,2	5,2	5,3
MELILLA	2,5	1,60	3,00	4,65	2,6	2,2	2,2
TOTAL	1.580,0	1,89	3,16	5,11	1.660,7	1.369,6	1.395,5

CUADRO BÁSICO 4

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	2.532,8	7,83	2,01	10,00	2.786,1	2.367,9	2.553,3
ARAGÓN	717,7	4,72	1,82	6,63	765,3	681,8	714,0
ASTURIAS	1.201,4	2,85	2,11	5,02	1.261,7	1.126,6	1.158,7
BALEARES	509,1	4,60	2,01	6,70	543,2	466,5	488,0
CANARIAS	813,7	3,60	2,11	5,79	860,8	746,4	773,3
CANTABRIA	285,7	4,19	1,92	6,19	303,4	267,3	278,5
CAST.LA MANCHA	959,5	4,18	2,01	6,27	1.019,7	881,0	917,8
CAST.Y LEÓN	2.061,1	4,27	1,92	6,27	2.190,3	1.918,0	1.999,9
CATALUÑA	3.796,7	4,18	2,20	6,47	4.042,3	3.469,9	3.614,9
C.VALENCIANA	1.561,1	4,17	2,11	6,37	1.660,5	1.438,8	1.498,8
EXTREMADURA	589,4	5,42	1,92	7,44	633,3	540,7	570,0
GALICIA	2.151,0	5,30	2,01	7,42	2.310,6	2.018,0	2.125,0
MADRID	3.448,2	4,90	2,20	7,21	3.696,8	3.237,4	3.396,0
MURCIA	686,5	4,42	2,01	6,52	731,3	635,1	663,2
NAVARRA	202,8	4,29	1,92	6,29	215,6	184,5	192,4
PAÍS VASCO	1.681,7	4,70	2,01	6,80	1.796,1	1.531,7	1.603,7
RIOJA (LA)	110,8	4,15	2,11	6,35	117,8	103,5	107,8
CEUTA	22,2	3,88	1,82	5,77	23,5	20,6	21,4
MELILLA	12,2	4,42	1,72	6,22	13,0	11,3	11,8
TOTAL	23.343,6	4,81	2,06	6,97	24.971,3	21.647,0	22.688,5

CUADRO BÁSICO 5

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	11.503,9	1,73	3,39	5,18	12.099,8	10.505,7	10.687,4
ARAGÓN	5.626,4	1,21	3,05	4,30	5.868,3	5.135,6	5.197,7
ASTURIAS	2.998,9	0,76	3,74	4,53	3.134,8	2.732,7	2.753,5
BALEARES	1.412,5	1,05	3,39	4,48	1.475,8	1.272,4	1.285,8
CANARIAS	1.735,4	0,70	3,17	3,89	1.802,9	1.585,8	1.596,9
CANTABRIA	1.708,2	2,25	3,28	5,60	1.803,9	1.579,8	1.615,3
CAST.LA MANCHA	4.779,7	1,20	3,17	4,41	4.990,5	4.325,9	4.377,8
CAST.Y LEÓN	7.718,7	1,88	3,06	5,00	8.104,6	7.083,5	7.216,7
CATALUÑA	36.108,5	0,50	3,28	3,80	37.480,6	32.940,1	33.104,8
C.VALENCIANA	18.149,7	0,55	3,39	3,96	18.868,4	16.355,9	16.445,9
EXTREMADURA	1.105,5	1,42	3,06	4,52	1.155,5	1.013,0	1.027,4
GALICIA	6.776,4	0,48	3,04	3,53	7.015,6	6.198,1	6.227,9
MADRID	16.753,6	0,72	3,17	3,91	17.408,7	15.388,6	15.499,4
MURCIA	2.775,5	1,15	3,05	4,24	2.893,2	2.514,3	2.543,2
NAVARRA	4.309,6	1,58	3,17	4,80	4.516,5	3.951,9	4.014,3
PAÍS VASCO	13.047,0	2,20	3,28	5,55	13.771,1	12.010,5	12.274,7
RIOJA (LA)	1.486,6	1,67	3,39	5,12	1.562,7	1.354,5	1.377,1
CEUTA	35,9	0,68	3,06	3,76	37,2	33,3	33,5
MELILLA	28,4	0,76	2,95	3,73	29,5	26,3	26,5
TOTAL	138.060,4	1,03	3,26	4,32	144.019,6	126.007,9	127.305,8

CUADRO BÁSICO 6

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	12.785,7	5,90	8,53	14,93	14.694,6	10.759,9	11.394,7
ARAGÓN	2.195,8	4,65	8,12	13,15	2.484,5	1.847,1	1.933,0
ASTURIAS	2.037,4	4,74	8,73	13,88	2.320,2	1.715,6	1.796,9
BALEARES	1.897,6	2,30	9,74	12,26	2.130,2	1.578,3	1.614,6
CANARIAS	3.924,3	4,35	9,34	14,10	4.477,6	3.271,9	3.414,2
CANTABRIA	1.055,4	4,48	8,73	13,60	1.198,9	906,5	947,1
CAST.LA MANCHA	4.088,0	5,23	8,93	14,63	4.686,1	3.430,9	3.610,3
CAST.Y LEÓN	4.550,0	4,34	8,53	13,24	5.152,4	3.849,6	4.016,7
CATALUÑA	12.807,1	5,40	9,34	15,24	14.758,9	10.726,0	11.305,2
C.VALENCIANA	8.834,7	5,10	8,93	14,49	10.114,8	7.394,1	7.771,2
EXTREMADURA	2.090,6	3,95	8,53	12,82	2.358,6	1.765,7	1.835,4
GALICIA	4.806,4	4,55	8,93	13,89	5.474,0	4.117,3	4.304,6
MADRID	12.735,0	5,85	9,34	15,74	14.739,5	10.687,3	11.312,5
MURCIA	2.130,3	6,48	8,73	15,78	2.466,5	1.801,4	1.918,1
NAVARRA	1.181,2	4,80	8,53	13,74	1.343,5	993,5	1.041,2
PAÍS VASCO	4.043,3	5,30	9,54	15,35	4.663,9	3.364,2	3.542,5
RIOJA (LA)	482,0	4,79	9,14	14,37	551,3	405,8	425,2
CEUTA	61,3	4,15	8,12	12,61	69,0	52,1	54,3
MELILLA	78,2	3,84	8,12	12,27	87,8	66,7	69,3
TOTAL	81.784,3	5,20	8,99	14,66	93.772,3	68.733,9	72.307,0

CUADRO BÁSICO 7

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	53.213,6	4,58	3,02	7,74	57.332,3	45.686,7	47.779,2
ARAGÓN	12.202,8	3,95	3,51	7,60	13.130,2	10.534,8	10.950,9
ASTURIAS	8.641,0	3,50	2,80	6,40	9.194,0	7.476,2	7.737,9
BALEARES	12.771,3	2,50	2,34	4,90	13.397,1	10.951,2	11.225,0
CANARIAS	19.867,6	3,18	2,75	6,02	21.063,6	17.075,8	17.618,8
CANTABRIA	5.331,0	4,20	3,39	7,73	5.743,1	4.601,6	4.794,9
CAST.LA MANCHA	11.515,4	4,15	3,13	7,41	12.368,7	9.968,0	10.381,7
CAST.Y LEÓN	22.089,7	3,71	3,07	6,89	23.611,7	19.089,0	19.797,2
CATALUÑA	81.451,5	4,52	3,27	7,94	87.918,7	69.804,4	72.959,6
C.VALENCIANA	42.177,9	4,41	3,51	8,07	45.581,7	36.345,7	37.948,5
EXTREMADURA	6.402,6	3,98	3,74	7,87	6.906,5	5.573,7	5.795,5
GALICIA	21.805,9	3,86	3,74	7,74	23.493,7	18.815,6	19.541,9
MADRID	87.301,0	4,73	3,66	8,56	94.774,0	74.731,2	78.266,0
MURCIA	8.595,8	4,56	3,62	8,35	9.313,5	7.408,9	7.746,7
NAVARRA	5.581,6	4,10	4,07	8,34	6.047,1	4.792,3	4.988,8
PAÍS VASCO	25.170,6	3,40	3,51	7,03	26.940,1	21.618,6	22.353,6
RIOJA (LA)	2.665,3	4,68	3,27	8,10	2.881,2	2.299,9	2.407,5
CEUTA	818,1	3,85	3,04	7,01	875,4	730,4	758,5
MELILLA	724,3	3,79	2,92	6,82	773,7	645,9	670,4
TOTAL	428.327,0	4,23	3,34	7,71	461.346,3	368.149,9	383.722,6

CUADRO BÁSICO 8

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

COMUNIDADES	VAB 2004	PORCENTAJE DE VARIACIÓN REAL	PRECIOS	NOMINAL	VAB 2005	VAB 2004 PRECIOS 2000	VAB 2005 PRECIOS 2000
ANDALUCÍA	16.703,8	3,36	3,25	6,72	17.826,3	14.819,7	15.317,6
ARAGÓN	3.262,0	2,85	3,10	6,04	3.459,0	2.874,7	2.956,6
ASTURIAS	2.310,1	2,35	3,20	5,63	2.440,2	2.054,2	2.102,5
BALEARES	1.782,8	2,00	3,41	5,48	1.880,5	1.580,8	1.612,4
CANARIAS	4.596,3	3,00	3,30	6,40	4.890,5	4.128,8	4.252,7
CANTABRIA	1.177,8	3,05	3,25	6,40	1.253,2	1.043,4	1.075,2
CAST.LA MANCHA	4.101,6	3,25	3,10	6,45	4.366,2	3.656,8	3.775,6
CAST.Y LEÓN	6.628,1	3,08	3,20	6,38	7.051,0	5.882,2	6.063,4
CATALUÑA	11.789,0	3,15	3,35	6,61	12.568,3	10.445,2	10.774,2
C.VALENCIANA	8.081,6	3,59	3,31	7,02	8.648,9	7.151,7	7.408,4
EXTREMADURA	2.709,4	3,45	3,10	6,66	2.889,8	2.412,4	2.495,6
GALICIA	5.458,8	3,02	3,20	6,32	5.803,8	4.861,0	5.007,8
MADRID	17.261,6	3,25	3,37	6,73	18.423,3	15.251,5	15.747,2
MURCIA	2.650,0	4,15	3,20	7,48	2.848,2	2.345,1	2.442,4
NAVARRA	1.566,7	3,40	3,20	6,71	1.671,8	1.385,2	1.432,3
PAÍS VASCO	5.752,9	2,10	3,32	5,49	6.068,7	5.103,1	5.210,3
RIOJA (LA)	675,2	3,15	3,10	6,35	718,1	601,5	620,4
CEUTA	453,2	2,92	2,99	6,00	480,4	403,0	414,8
MELILLA	449,9	3,05	2,89	6,03	477,0	401,0	413,2
TOTAL	97.410,8	3,15	3,27	6,52	103.765,2	86.401,3	89.122,6

El cuadro macroeconómico de la economía española de los años 2000 a 2005 (cuadro 7) muestra, por un lado, el valor nominal de cada uno de los componentes del gasto en los años investigados, resultado del crecimiento nominal del 37,2 por 100 del PIB a los precios de mercado, que se limita al 14,9 por 100 cuando se corrigen los efectos del alza del 19,4 por 100 de los precios implícitos en el período.

En el período analizado se observa un deterioro en las cuentas exteriores (balanza de pagos) que aumenta su saldo negativo desde 16.294 millones de euros en 2002, un 2,08 por 100 del PIB de dicho año, a un déficit de 47.245 millones de euros en 2005, equivalente al 4,94 por 100 del PIB.

El deterioro del saldo exterior de la balanza de pagos española en bienes y servicios se explica por el descenso relativo de sus ventas al exterior, pero también por el aumento relativo de las compras, impulsadas tanto por la expansión del consumo privado en 2005 como del gasto público y las inversiones a lo largo de todo el período. Unos datos que, de no corregirse, no auguran la continuidad del crecimiento económico español en un próximo futuro. Es necesario mejorar la competitividad española, lo que implica desacelerar el diferencial inflacionista que aqueja a nuestra economía.

5. 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 1,5 por 100 de la población computada en 2004 y del 2,4 por 100 en 2005, pero con unas situaciones desiguales como muestra el cuadro 8.

Cuadro 7

CUADRO MACROECONÓMICO. AÑOS 1995 A 2005
(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Consumo privado	431.469	450.503	471.687	496.577	530.218	577.330
Consumo público	107.780	115.145	123.875	132.950	146.049	160.924
Formación bruta de capital	177.316	191.361	202.850	217.288	239.961	265.544
Demanda interior	716.564	757.009	798.412	846.815	916.228	1.003.798
Ventas externas de bienes y servicios*	671.265	713.699	752.795	794.044	847.378	905.596
Compras externas de bienes y servicios (–)*	690.663	733.241	769.089	811.727	877.184	952.841
Saldo exterior	-19.398	-19.542	-16.294	-17.683	-29.806	-47.245
Producto interior bruto (precios de mercado)	697.166	737.467	782.118	829.132	886.422	956.531

ESTRUCTURA DEL CUADRO MACROECONÓMICO DE ESPAÑA
(Porcentaje del PIB)

Consumo privado	61,89	61,09	60,31	59,89	59,82	60,36
Consumo público	15,46	15,61	15,84	16,03	16,48	16,82
Formación bruta de capital	25,43	25,95	25,94	26,21	27,07	27,76
Demanda interior	102,78	102,65	102,08	102,13	103,36	104,94
Ventas de bienes y servicios*	96,28	96,78	96,25	95,77	95,60	94,67
Compras de bienes y servicios (–)*	99,07	99,43	98,33	97,90	98,96	99,61
Saldo exterior	-2,78	-2,65	-2,08	-2,13	-3,36	-4,94
Producto interior bruto (precios de mercado)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Al extranjero y a otras autonomías españolas.

Cuadro 8

Autonomías con incrementos de población en 2005 superior al 2,5 por 100			Autonomías con incrementos de población en 2005 inferior al 2,5 por 100		
Comunidad autónoma	*Δ Población*	*Δ Empleos*	*Comunidad autónoma*	*Δ Población*	*Δ Empleos*
Comunidad Valenciana	3,67	3,46	Andalucía	2,36	5,31
Madrid	3,45	4,25	Aragón	1,71	1,15
Murcia	3,23	4,22	Navarra	1,65	2,15
Baleares	3,18	2,69	Ceuta	1,50	2,29
Canarias	3,03	3,67	Cantabria	1,47	5,05
Cataluña	2,80	4,04	Extremadura	1,08	0,07
Castilla-La Mancha	2,78	3,13	Castilla y León	1,05	0,60
La Rioja	2,67	3,95	País Vasco	0,50	0,49
			Galicia	0,48	0,83
			Asturias	0,47	1,61
			Melilla	-3,49	1,13

El asentamiento de la población en 2005, 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 en la costa cantábrica, con las excepciones de La Rioja, 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 se anticipe al empleo. La sensación que se percibe es que ha aumentado la afluencia de inmigrantes en 2005, como confirma el empadronamiento.

Especial mención merece el comportamiento del paro, destacando el descenso relativo en el número de parados de Andalucía, Cataluña, Navarra y Baleares y el crecimiento de Extremadura, Castilla-la Mancha, Aragón y Canarias.

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 de Extremadura, País Vasco, Galicia, Castilla y León, y Melilla, y los descensos de Andalucía y Cantabria, lo que puede deberse, en parte, al sistema de cálculo y a la fiabilidad estadística de la variación de los empleos.

6. Crecimiento económico de las autonomías españolas

La expansión económica de las autonomías españolas, medida por el crecimiento anual del PIB a los precios de mercado constantes, es decir, corregidos del alza de los precios, presenta las siguientes tasas referidas a los años 2005 y 2004 (tabla 33 y cuadro 9):

Como puede verse, los mayores incrementos del PIB se sitúan en las autonomías con un mayor aumento de su población, mientras que las tasas menos crecientes se concentran en las regiones que, por diversas causas, han recibido una menor inmigración, confirmando el hecho de que la población extranjera tiende a ubicarse en los territorios con una mayor propensión al crecimiento económico y, consecuentemente, al empleo.

El crecimiento del VAB, en el año 2005 y en cada una de las autonomías españolas, evolucionó entre el 4,11 por 100 registrado por Madrid y el 2,37 por 100 de Baleares (cuadro B).

El comportamiento de la agricultura varió entre el 2,98 por 100 de aumento del País Vasco y el deterioro del 2,6 por 100 de Cataluña. Registraron un crecimiento negativo agrario, aparte de Cataluña, otras ocho autonomías. En la línea del crecimiento positivo agrario, aparte del País Vasco, figuran Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana y Asturias.

CUADRO A

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2005

COMUNIDADES	PORCENTAJE CRECIMIENTO ECONÓMICO REAL DEL VAB		PORCENTAJE VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN	PORCENTAJE VARIACIÓN DE LAS MAGNITUDES LABORALES					PORCENTAJE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	MAGNITUDES POR HABITANTE (EUROS CORRIENTES)					
										VAB A PRECIOS BÁSICOS		RENTA INTERIOR BRUTA A PRECIOS DE MERCADO		RENTA FAMILIAR BRUTA EN PODER DE COMPRA	
	TOTAL	SECTORES NO AGRARIOS		POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MAS	ACTIVOS	OCUPADOS	PARADOS	EMPLEOS		2000	2005	2000	2005	2000	2005
ANDALUCÍA	3,72	4,27	2,36	2,43	2,70	6,15	-13,40	5,31	-1,51	11.293	14.311	12.618	16.148	9.599	11.936
ARAGÓN	3,00	3,22	1,71	1,57	2,43	2,52	1,07	1,15	1,83	17.098	21.169	18.192	22.872	13.407	16.092
ASTURIAS	2,89	2,94	0,47	0,30	1,50	2,02	-2,18	1,61	1,26	13.561	17.418	14.289	18.730	10.623	13.155
BALEARES	2,37	2,38	3,18	3,20	2,09	3,12	-9,34	2,69	-0,31	17.729	19.831	22.016	25.294	14.276	14.987
CANARIAS	3,09	3,16	3,03	3,40	3,43	3,75	1,05	3,67	-0,56	14.504	17.132	16.092	19.184	12.161	15.273
CANTABRIA	3,63	3,72	1,47	1,44	3,74	5,03	-7,19	5,05	-1,35	14.790	18.935	15.830	20.471	11.383	14.416
CAST.LA MANCHA	3,16	3,60	2,78	2,80	3,83	4,03	2,01	3,13	0,03	13.160	15.764	14.453	17.779	12.037	14.227
CAST.Y LEÓN	2,94	3,36	1,05	0,95	0,81	1,19	-2,63	0,60	2,33	15.029	19.737	16.282	21.756	12.791	16.821
CATALUÑA	3,33	3,43	2,80	2,55	3,28	4,81	-11,11	4,04	-0,68	18.796	22.483	20.623	25.146	13.322	15.348
C.VALENCIANA	3,37	3,47	3,67	3,61	3,36	4,33	-5,11	3,46	-0,09	15.271	18.482	17.270	20.944	12.119	14.187
EXTREMADURA	3,03	3,70	1,08	1,30	0,95	0,01	5,94	0,07	2,96	10.752	14.413	11.845	16.155	9.817	13.420
GALICIA	3,22	3,32	0,48	0,57	0,26	1,13	-6,38	0,83	2,37	12.795	16.946	13.942	18.752	10.949	13.696
MADRID	4,11	4,13	3,45	2,57	4,67	5,05	-0,55	4,25	-0,13	20.466	24.639	21.579	26.194	13.423	16.101
MURCIA	3,56	4,14	3,23	3,35	2,98	4,18	-7,06	4,22	-0,63	12.331	14.829	13.791	16.701	10.048	11.500
NAVARRA	3,04	3,20	1,65	1,38	2,05	2,79	-10,53	2,15	0,87	19.533	24.155	21.241	26.984	13.838	17.170
PAÍS VASCO	3,11	3,11	0,50	0,34	0,58	1,05	-3,86	0,49	2,61	19.689	25.405	20.753	27.538	13.582	17.509
RIOJA (LA)	3,39	3,63	2,67	2,47	3,83	4,08	-0,48	3,95	-0,54	18.331	21.820	20.117	24.207	14.113	16.726
CEUTA	3,47	3,48	1,50	0,95	1,95	2,47	-0,84	2,29	1,15	14.319	19.672	14.653	20.359	11.060	15.252
MELILLA	3,47	3,47	-3,49	-3,56	0,31	0,37	-0,05	1,13	2,31	14.985	21.518	15.404	22.177	11.633	17.347
ESPAÑA	3,42	3,61	2,40	2,24	2,78	3,95	-6,78	3,28	0,14	15.621	19.323	17.084	21.433	12.003	14.572

CUADRO B

EVOLUCIÓN ECONÓMICA ORDENADA DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2005

CRECIMIENTO REAL DEL VAB.		VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA		VARIACIÓN DEL PARO		VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	
COMUNIDADES	(PORCENTAJE)	COMUNIDADES	(PORCENTAJE)	COMUNIDADES	(PORCENTAJE)	COMUNIDADES	(PORCENTAJE)
MADRID	4,11	ANDALUCÍA	6,15	ANDALUCÍA	-13,40	EXTREMADURA	2,96
ANDALUCIA	3,72	MADRID	5,05	CATALUÑA	-11,11	PAÍS VASCO	2,61
CANTABRIA	3,63	CANTABRIA	5,03	NAVARRA	-10,53	GALICIA	2,37
MURCIA	3,56	CATALUÑA	4,81	BALEARES	-9,34	CAST.Y LEÓN	2,33
MELILLA	3,47	C.VALENCIANA	4,33	CANTABRIA	-7,19	MELILLA	2,31
CEUTA	3,47	MURCIA	4,18	MURCIA	-7,06	ARAGÓN	1,83
TOTAL	3,42	RIOJA (LA)	4,08	ESPAÑA	-6,78	ASTURIAS	1,26
RIOJA (LA)	3,39	CAST.LA MANCHA	4,03	GALICIA	-6,38	CEUTA	1,15
C.VALENCIANA	3,37	ESPAÑA	3,95	C.VALENCIANA	-5,11	NAVARRA	0,87
CATALUÑA	3,33	CANARIAS	3,75	PAÍS VASCO	-3,86	ESPAÑA	0,14
GALICIA	3,22	BALEARES	3,12	CAST.Y LEÓN	-2,63	CAST.LA MANCHA	0,03
CAST.LA MANCHA	3,16	NAVARRA	2,79	ASTURIAS	-2,18	C.VALENCIANA	-0,09
PAIS VASCO	3,11	ARAGÓN	2,52	CEUTA	-0,84	MADRID	-0,13
CANARIAS	3,09	CEUTA	2,47	MADRID	-0,55	BALEARES	-0,31
NAVARRA	3,04	ASTURIAS	2,02	RIOJA (LA)	-0,48	RIOJA (LA)	-0,54
EXTREMADURA	3,03	CAST.Y LEÓN	1,19	MELILLA	-0,05	CANARIAS	-0,56
ARAGON	3,00	GALICIA	1,13	CANARIAS	1,05	MURCIA	-0,63
CAST.Y LEON	2,94	PAÍS VASCO	1,05	ARAGÓN	1,07	CATALUÑA	-0,68
ASTURIAS	2,89	MELILLA	0,37	CAST.LA MANCHA	2,01	CANTABRIA	-1,35
BALEARES	2,37	EXTREMADURA	0,01	EXTREMADURA	5,94	ANDALUCÍA	-1,51

RECUADRO GRÁFICO

Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Quinquenio 2000-2005

En el primer quinquenio del nuevo siglo XXI se registró un notable crecimiento de la economía española. En los cinco años de dicho período el producto interior bruto de España aumentó, según la estimación del Gabinete de Economía Regional de la Fundación FUNCAS, el 14,82 por 100 en términos reales, una vez deducido el efecto derivado de la variación de los precios internos. Un crecimiento equivalente a una tasa media anual acumulativa del 2,81 por 100, que se debió, en gran medida, al aumento de la población activa a consecuencia de la inmigración extranjera.

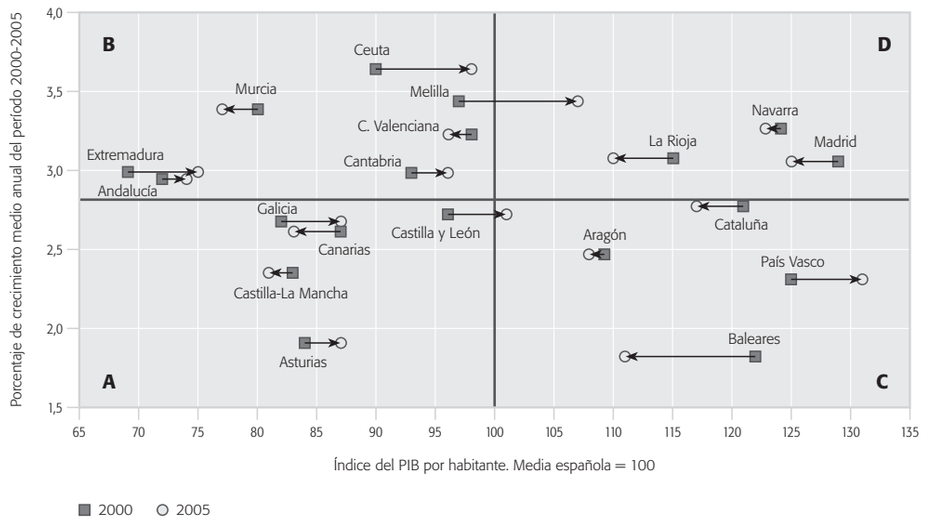
La particularidad de este gráfico es salir al paso del denominado "síndrome soriano", según el cual, puede registrarse una mejora de la renta por habitante por la pérdida de población, sin aumentar el producto interior bruto. En sentido contrario, pueden darse casos como el de Murcia, en el que, a pesar del mayor crecimiento del PIB, disminuye su índice de convergencia por el crecimiento demográfico. Al conjugarse ambas tendencias, crecimiento económico y evolución de la población, se alcanza 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 3,39 por 100 de media anual acumulativa de Murcia al 1,91 por 100 de Baleares. Las cinco autonomías con un mayor crecimiento, aparte de las ciudades autónomas (Ceuta y Melilla), fueron Murcia, Comunidad Valenciana, Navarra, La Rioja y Madrid que, excepto en el caso de Murcia, se sitúan en la parte alta del desarrollo económico español. Desde la óptica del menor crecimiento, encabezado por Baleares, se sitúan Asturias, el País Vasco, Castilla-La Mancha y Aragón, encontrándose Castilla-La Mancha en la zona baja 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 índice del PIB por habitante, en términos equivalentes de poder de compra, lo que quiere decir que está muy afectado por la evolución de la población. Una evolución demográfica

Gráfico

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS, 2000-2005



que superó el 10 por 100 en el quinquenio analizado en Murcia, Baleares, Comunidad Valenciana, Madrid, Canarias, La Rioja, Cataluña y Castilla-La Mancha y que no alcanzó el 2 por 100 en Asturias, Galicia, País Vasco, Extremadura y Castilla y León.

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 acompaña. Dicho gráfico refleja en el eje de ordenadas las tasas de crecimiento medio anual de cada una de las autonomías españolas. En el eje de las abscisas está el índice de PIB por habitante en 2000 y 2005, 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 la población.

El rectángulo mostrado en el gráfico incorpora dos ejes, uno vertical y otro horizontal, correspondientes, respectivamente, al índice medio 100 del PIB por habitante y a la tasa del 2,81 por 100 de la media nacional del crecimiento real del PIB entre 2000 y 2005.

De esta forma 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 las autonomías cuyo PIB ha crecido a una tasa media anual inferior al 2,81 y se hallan por debajo del índice 100 de desarrollo por habitante. Se sitúan en distintos lugares de la cuadrícula Asturias, Castilla-La Mancha, Canarias, Galicia, y Castilla y León que logra superar el índice 100 de la media española. Mientras Castilla-La Mancha y Canarias retroceden en su índice de desarrollo por habitante, Asturias y Galicia 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 2,81, pero su índice de PIB por habitante se situó en 2005 por debajo de la media española. Destacan por el crecimiento real del PIB, las autonomías de Ceuta, Murcia, Comunidad Valenciana, Extremadura, Cantabria y Andalucía. La Comunidad Valenciana y Murcia se han alejado del 100 por 100 del PIB y han mejorado Ceuta, Extremadura, Cantabria y Andalucía.

La *cuadrícula C* incluye a las comunidades autónomas españolas que habiendo registrado un crecimiento del PIB anual acumulativo inferior al 2,81 de la media, se sitúan en un índice medio del PIB por habitante superior a la media española, aunque todas ellas, a consecuencia de la evolución de su población, han visto reducido su índice, excepto el País Vasco, debido a su escaso crecimiento demográfico. Cataluña, Baleares, Aragón y el País Vasco forman parte de esta cuadrícula a la que se ha incorporado también Castilla y León.

Por último, la *cuadrícula D* equivale al sobresaliente en el desarrollo económico regional. Son las autonomías que crecieron por encima de la media (3,81 por 100) y que siguen sosteniendo un índice de desarrollo por habitante superior a la media española. Se trata de las autonomías de Madrid, Navarra, La Rioja y Melilla.

Es evidente que el liderazgo en la lista regional de PIB por habitante del País Vasco se mantiene a consecuencia del escaso crecimiento de su población residente. También es el caso de Melilla, que está perdiendo población todos los años. De igual manera, pero en sentido contrario, las posiciones de Murcia y Comunidad Valenciana se ven muy reducidas por el gran aumento de su población.

Cuadro 9

CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO

Autonomías que superaron la tasa anual del 3,5 por 100			Autonomías que crecieron por debajo del 3,5 por 100		
Comunidad autónoma	*Año 2005*	*Año 2004*	*Comunidad autónoma*	*Año 2005*	*Año 2004*
Madrid	4,32	3,30	Comunidad Valenciana	3,33	3,12
Andalucía	3,87	3,08	Castilla-La Mancha	3,31	2,74
Murcia	3,80	3,12	País Vasco	3,28	3,84
Cantabria	3,76	3,59	Galicia	3,25	2,89
Cataluña	3,57	3,06	Extremadura	3,19	3,87
Ceuta	3,56	5,60	Aragón	3,13	3,15
Melilla	3,55	3,74	Canarias	3,12	2,63
La Rioja	3,53	3,62	Navarra	3,03	3,32
			Castilla y León	3,03	3,18
			Asturias	2,99	2,81
			Baleares	2,38	1,79

En el sector de la pesca marítima destacan las mejoras notables de las cuatro autonomías del norte de España, una vez superados los efectos de los vertidos del *Prestige*. El resto de las regiones marítimas ha registrado modestos incrementos.

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 Cantabria y el País Vasco, que superaron la tasa del 2 por 100, y los moderados incrementos de Galicia, Cataluña y Comunidad Valenciana, especialmente afectados por la competencia de los países en la primera fase del desarrollo industrial.

La construcción fue el sector líder del crecimiento económico en 2005, aportando una tasa media de crecimiento del 5,2 por 100, muy superior a la de otros sectores. La mayor expansión constructora se registró en Murcia y Andalucía, seguidas de Madrid, Cataluña, País Vasco y Castilla-la Mancha. La menor expansión de la actividad constructora tuvo lugar en Baleares, afectada por la crisis turística.

También el sector de servicios privados 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 de los servicios se acusó en Baleares, recuperándose algo en Canarias. Los mayores incrementos del sector servicios, representativo de la mejora económica de los residentes españoles, tuvieron lugar en Madrid, La Rioja, Andalucía, Murcia, Cataluña, Comunidad Valenciana, Cantabria, Castilla-La Mancha y Navarra.

La evolución de los servicios públicos tuvo un comportamiento muy homogéneo, con un crecimiento medio del 3,15 por 100, con pequeñas diferencias que van desde el 4,15 por 100 de Murcia al 2 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 la evolución económica real de las autonomías españolas y el ritmo de crecimiento entre 1995 y 2005, lo que termina siendo un reflejo 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 impositiva y de redistribución del gasto público del sector público que resulta reflejado al comparar los índices de PIB por habitante y la demanda interior en las que se observa unas correcciones muy favorables en favor de las regiones retrasadas, que perciben en mayor proporción los efectos redistributivos de la renta española. Un hecho que es necesario mantener, en aras de la solidaridad interregional establecida en los principios constitucionales.

Gráfico B

EVOLUCIÓN REAL DEL VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS: AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS. AÑO 2005

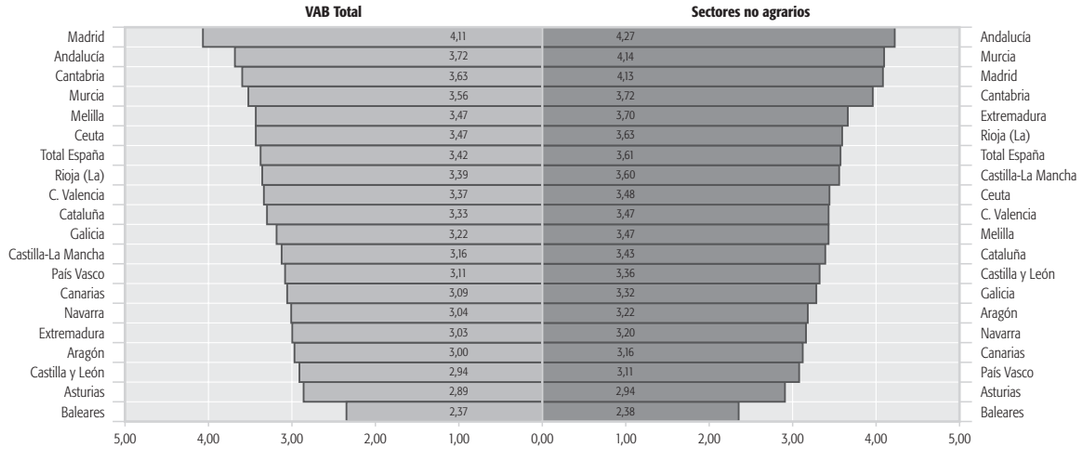


Gráfico C

CRECIMIENTO REAL DEL PIB A PRECIOS DE MERCADO

Tasa de crecimiento media anual del período 2000-2005

CUADRO C

RÁNKING DE LAS AUTONOMIAS ESPAÑOLAS EN 2005
ÍNDICES POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)

PRODUCTO INTERIOR BRUTO (p:m:)

COMUNIDADES	2000	2005
PAÍS VASCO	125,50	131,39
MADRID	128,82	125,32
NAVARRA	123,33	122,84
CATALUÑA	121,70	118,28
BALEARES	122,84	111,78
RIOJA (LA)	115,75	111,10
ARAGÓN	109,37	108,98
MELILLA	93,30	107,61
CAST.Y LEÓN	95,62	101,19
ESPAÑA	100,00	100,00
CEUTA	89,50	98,79
CANTABRIA	94,36	97,47
C.VALENCIANA	98,68	96,37
ASTURIAS	85,13	88,04
GALICIA	82,32	88,03
CANARIAS	87,71	83,59
CAST.LA MANCHA	84,31	81,74
MURCIA	79,99	77,47
EXTREMADURA	69,61	75,26
ANDALUCÍA	72,72	74,36

RENTA REGIONAL BRUTA (p:m:)

COMUNIDADES	2000	2005
PAÍS VASCO	121,48	128,48
NAVARRA	124,33	125,90
MADRID	126,31	122,21
BALEARES	128,87	118,01
CATALUÑA	120,72	117,32
RIOJA (LA)	117,75	112,94
ARAGÓN	106,49	106,71
MELILLA	90,17	103,47
CAST.Y LEÓN	95,31	101,51
ESPAÑA	100,00	100,00
C.VALENCIANA	101,09	97,72
CANTABRIA	92,66	95,51
CEUTA	85,77	94,99
CANARIAS	94,19	89,51
GALICIA	81,61	87,49
ASTURIAS	83,64	87,39
CAST.LA MANCHA	84,60	82,95
MURCIA	80,72	77,92
EXTREMADURA	69,33	75,37
ANDALUCÍA	73,86	75,34

DEMANDA INTERIOR

COMUNIDADES	2000	2005
MELILLA	120,54	145,72
CEUTA	110,52	125,64
PAÍS VASCO	112,89	118,03
CAST.Y LEÓN	104,59	114,87
NAVARRA	107,25	111,10
MADRID	118,31	110,88
ARAGÓN	109,56	109,59
RIOJA (LA)	112,40	106,52
CATALUÑA	109,17	106,18
BALEARES	115,68	106,17
ASTURIAS	93,87	100,59
GALICIA	90,83	100,07
ESPAÑA	100,00	100,00
CAST.LA MANCHA	98,38	98,27
CANTABRIA	93,92	97,13
CANARIAS	98,56	96,03
EXTREMADURA	82,12	92,25
C.VALENCIANA	95,81	90,75
ANDALUCÍA	82,00	84,31
MURCIA	84,58	79,04

RENTA REGIONAL BRUTA EN PODER DE COMPRA

COMUNIDADES	2000	2005
PAÍS VASCO	117,04	122,41
NAVARRA	120,50	121,08
MADRID	122,97	119,33
BALEARES	124,61	113,66
CATALUÑA	116,98	111,52
ARAGÓN	109,37	109,30
MELILLA	94,34	108,30
RIOJA (LA)	114,00	108,24
CAST.Y LEÓN	99,05	107,32
ESPAÑA	100,00	100,00
CEUTA	90,98	99,97
C.VALENCIANA	100,41	97,42
CANTABRIA	93,06	97,21
CANARIAS	96,35	96,92
CAST.LA MANCHA	92,12	90,86
GALICIA	85,21	90,32
ASTURIAS	83,79	86,24
EXTREMADURA	75,92	85,53
MURCIA	81,83	77,80
ANDALUCÍA	75,39	77,20

Una muestra expresiva del fenómeno comentado puede encontrarse en el cuadro 10, en el que figuran los datos del saldo exterior de la balanza de pagos, donde queda manifiesto como, a pesar del saldo deficitario de la balanza de pagos en 2005, siete autonomías registraron unos saldos positivos que, sólo en parte, compensan los déficit de las regiones más retrasadas. Navarra, Baleares 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, Asturias, Galicia, Castilla y León y Andalucía las comunidades autónomas más deficitarias que, a la larga, acaban siendo las beneficiarias del mecanismo redistributivo practicado por la función pública.

7. 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 4/2005 de *European Economy*) parte de los datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística de España que, como se ha dicho, muestran unos resultados menores que los obtenidos en nuestro Balance Económico Anual.

Como el cálculo de los índices de convergencia de España con la Unión Europea (EUR-15) elaborados por EUROSTAT han partido de los datos oficiales de la Contabilidad Nacional, en cuanto a valor del PIB o la evolución de los precios en poder de compra y de la población, el ajuste de los índices de convergencia estimados por el Balance Económico Regional tiene que marcar la misma discrepancia que la que existe entre las magnitudes del PIB a los precios de mercado estimadas por el INE en su Contabilidad Nacional (CNE-2000) y el Balance Económico Regional 2000-2005, elaborado por FUNCAS, en la forma que figura en el cuadro 11.

Como puede verse, la corrección de las diferencias de estimación del PIB español según Contabilidad Nacional y FUNCAS se ha ido reduciendo, descendiendo desde el 10,61 por 100 computado en 2000 hasta sólo el 5,77 por 100 observado en 2005. Un hecho que viene a confirmar nuestro punto de vista sobre una tradicional subvaloración del PIB español en la Contabilidad Nacional oficial, lo que no impide la evidencia de que el índice de convergencia española respecto a la EUR-15 (índice de PIB por habitante en poder de compra) en el quinquenio

Cuadro 10

SALDO EXTERIOR EN 2005

Autonomías con saldo exterior positivo (extranjero y autonomías) millones de euros (año 2005)			Autonomías con saldo exterior deficitario (extranjero y autonomías) millones de euros (año 2005)		
Comunidad	*Saldo positivo*	*Porcentaje del PIB p.m.*	*Comunidad*	*Saldo negativo*	*Porcentaje del PIB p.m.*
Cataluña	8.962,3	4,99	Andalucía	-22.354,4	17,66
Madrid	7.621,6	4,68	Galicia	-10.394,3	19,90
Comunidad Valenciana	2.548,2	2,58	Castilla y León	-10.297,8	18,81
País Vasco	2.112,4	3,52	Castilla-La Mancha	-8.304,3	24,69
Baleares	1.414,3	5,91	Extremadura	-5.005,3	28,48
Navarra	1.194,6	7,58	Canarias	-4.825,2	13,48
La Rioja	76,2	1,05	Asturias	-4.202,8	20,64
			Aragón	-2.272,2	6,48
			Murcia	-1.459,8	7,60
			Cantabria	-778,1	6,58
			Melilla	-681,4	45,94
			Ceuta	-599,0	37,30
Suma	**23.929,6**	**4,36**	**Suma**	**-71.174,6**	**17,43**

Cuadro 11

CONVERGENCIA REAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UNIÓN EUROPEA (EUR-15 = 100)

PIB a precios de mercado (poder de compra)

	PIB a precios de mercado		Porcentaje de diferencia	Índices de convergencia con EUR-15	
	Contabilidad Nacional (INE)	*Balance Económico Regional (FUNCAS)*		*Según EUROSTAT*	*SegúnFUNCAS*
2000	630.263	697.166	10,61	83,3	92,14
2001	679.848	737.467	8,48	84,1	91,23
2002	727.004	782.119	7,29	86,4	92,70
2003	780.557	829.132	6,22	89,5	95,07
2004	837.316	886.421	5,87	89,7	94,97
2005	904.323	956.531	5,77	90,1	95,30

2000/2005 mejorara el 3,43 por 100. Un dato inferior al 8,16 por 100 estimado por EUROSTAT a consecuencia de la mejora estadística. En cualquier caso, la estimación de nuestro Balance Económico sitúa el índice de convergencia de España en 2005 frente a la UE-15, en el 95,30 por 100 que sitúa a la nación española en la zona intermedia de desarrollo de los países europeos. Este dato se situaría en torno al 100 por 100 si se enfrentara a la actual Unión Europea de 25 países, cuya estimación todavía no había publicado EUROSTAT cuando se ha elaborado nuestro estudio.

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), resulta la tabla 32 de nuestro estudio, que muestra los índices de convergencia en términos de poder de compra de las autonomías españolas, en los años 2000 a 2005, representándose en el gráfico D la situación resultante en 2005.

En el índice de convergencia por habitante intervienen tres componentes: el PIB a los precios de mercado, los precios según poder de compra y la población. Es evidente

Cuadro 12

ÍNDICES DE CONVERGENCIA DE LAS AUTONOMÍAS. AÑO 2005

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	
País Vasco	116,36	Ceuta	95,27	Castilla-La Mancha	86,59	Murcia	74,14
Navarra	115,39	Comunidad Valenciana	92,84	Galicia	86,07	Andalucía	73,57
Madrid	113,72	Cantabria	92,64	Asturias	82,19		
Baleares	108,32	Canarias	92,36	Extremadura	81,51		
Cataluña	106,28						
Aragón	104,16						
Melilla	103,21						
La Rioja	103,15						
Castilla y León	102,28						

Gráfico D

ÍNDICES DE CONVERGENCIA FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA

Renta regional bruta por habitante en paridad de poder de compra, año 2005 (España: 95,30)

que una pérdida de población residente o un menor crecimiento de ella respecto a la UE supone una mejora en la convergencia, tal como sucede en los casos del País Vasco y Castilla y León, comunidades autónomas que figuran en el grupo de las de mayor índice. Por contra, los aumentos de la población a causa de la inmigración, han situado a Murcia y Andalucía en los últimos lugares del índice de convergencia europea.

TABLAS

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N.º 1. Población residente al primero de julio. Número de habitantes.
TABLA N.º 2. Población residente al primero de julio. Población de 16 años y más. Número de habitantes.
TABLA N.º 3. Población activa. Personas.
TABLA N.º 4. Población ocupada. Personas.
TABLA N.º 5. Población parada. Personas.
TABLA N.º 6. Empleos totales. Número de puestos de trabajo.
TABLA N.º 7. Producto interior bruto a precios básicos. Total sectores. Millones de euros.
TABLA N.º 8. Rentas primarias de las familias (rentas directas). Millones de euros.
TABLA N.º 9. Renta bruta disponible de sociedades, empresas e instituciones privadas no lucrativas. Millones de euros.
TABLA N.º 10. Renta interior bruta, a los precios básicos. Millones de euros.
TABLA N.º 11. Renta familiar disponible. Millones de euros.
TABLA N.º 12. Transferencias en especie a las familias. Millones de euros.
TABLA N.º 13. Impuestos indirectos netos sobre los productos. Millones de euros.
TABLA N.º 14. Producto interior bruto a precios de mercado. Millones de euros.
TABLA N.º 15. Renta interior bruta a precios de mercado. Millones de euros.
TABLA N.º 16. Consumo privado interior. Millones de euros.
TABLA N.º 17. Consumo público. Millones de euros.
TABLA N.º 18. Formación bruta de capital. Millones de euros.
TABLA N.º 19. Demanda interior. Millones de euros.
TABLA N.º 20. Venta de bienes y servicios al exterior y resto de España. Millones de euros.
TABLA N.º 21. Compra de bienes y servicios al exterior y resto de España. Millones de euros.
TABLA N.º 22. Saldo de operaciones externas en bienes y servicios. Millones de euros.
TABLA N.º 23. Distribución institucional de la renta interior bruta. Familias. Millones de euros.
TABLA N.º 24. Distribución institucional de la renta interior bruta. Sociedades, empresas e instituciones privadas no lucrativas. Millones de euros.
TABLA N.º 25. Distribución institucional de la renta interior bruta. Administraciones públicas. Millones de euros.
TABLA N.º 26. Índices de precios implícitos en el PIB, a los precios básicos. Base 2000 = 100.
TABLA N.º 27. Índices de precios de los impuestos indirectos netos de subvenciones. Base 2000 = 100.
TABLA N.º 28. Índices de precios relativos del consumo (IPC). Media anual media española = 100.
TABLA N.º 29. Índice general de los precios de mercado. Base 2000 = 100.
TABLA N.º 30. Producto interior bruto a los precios básicos de 2000. Millones de euros.
TABLA N.º 31. Producto regional bruto a precios de mercado de 2000. Millones de euros.
TABLA N.º 32. Índice de convergencia con Europa. Índice de convergencia de renta interior por habitante en poder de compra. Media EUR 15 = 100.
TABLA N.º 33. Producto regional bruto a precios de mercado de 2000. Tasa de variación sobre el año anterior.

TABLA Nº 1

POBLACIÓN RESIDENTE AL 1º DE JULIO
NÚMERO DE HABITANTES

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	7.372.012	7.441.201	7.542.641	7.647.185	7.758.362	7.941.236
ARAGÓN	1.194.832	1.208.634	1.223.803	1.239.838	1.258.278	1.279.776
ASTURIAS	1.075.948	1.074.650	1.074.676	1.074.571	1.074.133	1.079.137
BALEARES	862.129	897.798	932.165	951.203	967.759	998.503
CANARIAS	1.748.822	1.812.561	1.869.312	1.905.204	1.938.867	1.997.693
CANTABRIA	534.383	539.941	545.983	552.237	558.211	566.407
CAST.LA MANCHA	1.744.658	1.768.547	1.798.911	1.832.332	1.868.706	1.920.628
CAST.Y LEÓN	2.479.274	2.479.899	2.484.010	2.490.784	2.497.729	2.523.978
CATALUÑA	6.311.684	6.433.903	6.605.294	6.758.734	6.898.759	7.091.653
C.VALENCIANA	4.161.669	4.264.659	4.398.797	4.507.095	4.607.981	4.776.917
EXTREMADURA	1.071.401	1.073.216	1.073.477	1.074.595	1.078.055	1.089.703
GALICIA	2.732.414	2.735.149	2.744.233	2.751.040	2.755.583	2.768.813
MADRID	5.288.921	5.449.793	5.623.047	5.761.886	5.862.948	6.065.338
MURCIA	1.169.853	1.208.686	1.248.112	1.281.962	1.314.563	1.357.021
NAVARRA	550.010	562.946	573.919	581.472	588.608	598.336
PAÍS VASCO	2.100.038	2.104.880	2.110.243	2.113.743	2.119.535	2.130.157
RIOJA (LA)	267.289	276.007	284.502	290.472	297.119	305.049
CEUTA	75.468	75.923	75.542	74.793	74.713	75.837
MELILLA	67.526	68.987	68.824	68.240	66.634	64.309
TOTAL	40.808.331	41.477.380	42.277.491	42.957.386	43.586.543	44.630.491

TABLA Nº 2

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	6.008.797	6.090.401	6.188.375	6.283.119	6.390.256	6.545.710
ARAGÓN	1.033.587	1.047.195	1.059.685	1.072.669	1.088.527	1.105.585
ASTURIAS	954.531	956.709	958.988	960.521	960.978	963.828
BALEARES	719.907	751.977	781.855	797.776	812.210	838.210
CANARIAS	1.444.229	1.501.084	1.550.264	1.583.871	1.618.479	1.673.461
CANTABRIA	463.368	469.271	475.172	480.625	485.908	492.908
CAST.LA MANCHA	1.449.584	1.471.795	1.499.680	1.529.604	1.563.087	1.606.807
CAST.Y LEÓN	2.160.701	2.167.265	2.174.443	2.181.386	2.189.671	2.210.418
CATALUÑA	5.386.250	5.492.066	5.635.794	5.758.353	5.868.449	6.018.297
C.VALENCIANA	3.516.758	3.607.290	3.723.529	3.813.213	3.899.429	4.040.271
EXTREMADURA	885.758	889.932	892.213	895.110	901.242	912.977
GALICIA	2.375.855	2.387.594	2.400.399	2.409.612	2.416.840	2.430.538
MADRID	4.495.348	4.644.305	4.794.967	4.909.505	4.993.659	5.122.167
MURCIA	950.773	986.355	1.019.201	1.046.448	1.074.194	1.110.202
NAVARRA	471.333	482.410	490.728	495.707	500.802	507.714
PAÍS VASCO	1.829.093	1.835.401	1.841.451	1.843.888	1.847.130	1.853.404
RIOJA (LA)	230.374	238.531	245.740	250.419	255.826	262.147
CEUTA	59.085	59.702	59.505	58.846	58.737	59.297
MELILLA	51.660	52.973	52.875	52.402	51.131	49.313
TOTAL	34.486.991	35.132.256	35.844.864	36.423.074	36.976.555	37.803.254

TABLA Nº 3

POBLACIÓN ACTIVA
PERSONAS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	2.993.876	3.067.785	3.148.107	3.238.075	3.344.785	3.435.128
ARAGÓN	546.450	551.398	557.603	565.482	583.800	597.986
ASTURIAS	446.331	447.792	448.809	445.564	444.845	451.529
BALEARES	412.083	430.808	448.378	469.044	489.364	499.592
CANARIAS	793.424	826.302	860.348	892.520	912.977	944.298
CANTABRIA	225.706	230.836	234.212	243.043	251.520	260.927
CAST.LA MANCHA	710.388	726.778	746.143	772.669	795.033	825.503
CAST.Y LEÓN	1.126.014	1.131.983	1.137.258	1.144.829	1.154.165	1.163.514
CATALUÑA	3.040.244	3.116.375	3.204.611	3.292.108	3.391.950	3.503.206
C.VALENCIANA	1.877.077	1.944.278	2.015.378	2.092.232	2.178.250	2.251.417
EXTREMADURA	440.953	444.802	447.805	452.535	456.650	460.988
GALICIA	1.249.337	1.261.111	1.272.442	1.298.779	1.316.151	1.319.578
MADRID	2.528.633	2.621.627	2.721.623	2.825.420	2.902.852	3.038.415
MURCIA	498.680	523.136	547.557	578.109	607.302	625.400
NAVARRA	253.483	259.928	264.699	269.066	276.156	281.817
PAÍS VASCO	973.231	1.000.507	1.007.937	1.020.496	1.030.181	1.036.156
RIOJA (LA)	124.771	130.667	134.321	137.104	140.500	145.881
CEUTA	29.761	30.621	31.365	31.353	31.413	32.026
MELILLA	28.015	29.082	29.261	29.251	28.751	28.840
TOTAL	18.298.457	18.775.816	19.257.857	19.797.679	20.336.645	20.902.201

TABLA Nº 4

POBLACIÓN OCUPADA
PERSONAS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	2.406.127	2.477.018	2.560.439	2.644.086	2.754.325	2.923.790
ARAGÓN	509.350	514.863	521.309	528.932	548.956	562.770
ASTURIAS	381.702	384.519	386.245	388.665	390.440	398.308
BALEARES	386.864	399.704	415.557	430.348	448.796	462.812
CANARIAS	689.259	722.453	757.267	788.020	806.460	836.666
CANTABRIA	197.019	204.936	208.683	217.232	224.985	236.299
CAST.LA MANCHA	630.085	646.889	667.522	692.983	717.562	746.472
CAST.Y LEÓN	993.803	1.006.217	1.015.907	1.026.607	1.038.453	1.050.851
CATALUÑA	2.735.921	2.806.954	2.887.329	2.969.916	3.066.753	3.214.146
C.VALENCIANA	1.691.817	1.750.544	1.813.476	1.873.112	1.954.120	2.038.734
EXTREMADURA	370.584	374.865	377.817	382.787	384.267	384.302
GALICIA	1.121.950	1.128.758	1.132.792	1.150.331	1.163.159	1.176.353
MADRID	2.326.595	2.416.616	2.519.134	2.618.599	2.705.458	2.842.100
MURCIA	438.041	461.720	485.245	514.748	542.503	565.179
NAVARRA	237.716	245.008	249.532	253.649	260.829	268.104
PAÍS VASCO	862.001	893.434	904.654	919.016	931.133	940.930
RIOJA (LA)	116.162	122.265	125.993	129.234	132.829	138.247
CEUTA	24.586	25.507	26.281	26.405	26.516	27.170
MELILLA	23.765	24.723	24.922	24.925	24.533	24.624
TOTAL	16.143.347	16.606.993	17.080.104	17.579.595	18.122.077	18.837.857

TABLA Nº 5

POBLACIÓN PARADA
PERSONAS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	587.749	590.767	587.668	593.989	590.460	511.338
ARAGÓN	37.100	36.535	36.294	36.550	34.844	35.216
ASTURIAS	64.629	63.273	62.564	56.899	54.405	53.221
BALEARES	25.219	31.104	32.821	38.696	40.568	36.780
CANARIAS	104.165	103.849	103.081	104.500	106.517	107.632
CANTABRIA	28.687	25.900	25.529	25.811	26.535	24.628
CAST.LA MANCHA	80.303	79.889	78.621	79.686	77.471	79.031
CAST.Y LEÓN	132.211	125.766	121.351	118.222	115.712	112.663
CATALUÑA	304.323	309.421	317.282	322.192	325.197	289.060
C.VALENCIANA	185.260	193.734	201.902	219.120	224.130	212.683
EXTREMADURA	70.369	69.937	69.988	69.748	72.383	76.686
GALICIA	127.387	132.353	139.650	148.448	152.992	143.225
MADRID	202.038	205.011	202.489	206.821	197.394	196.315
MURCIA	60.639	61.416	62.312	63.361	64.799	60.221
NAVARRA	15.767	14.920	15.167	15.417	15.327	13.713
PAÍS VASCO	111.230	107.073	103.283	101.480	99.048	95.226
RIOJA (LA)	8.609	8.402	8.328	7.870	7.671	7.634
CEUTA	5.175	5.114	5.084	4.948	4.897	4.856
MELILLA	4.250	4.359	4.339	4.326	4.218	4.216
TOTAL	2.155.110	2.168.823	2.177.753	2.218.084	2.214.568	2.064.344

TABLA Nº 6

EMPLEOS TOTALES
NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	2.497.916	2.570.439	2.629.407	2.686.399	2.750.477	2.896.527
ARAGÓN	525.070	532.974	536.551	541.457	557.878	564.290
ASTURIAS	391.213	394.613	401.212	402.662	406.662	413.228
BALEARES	433.454	444.098	446.454	460.221	478.401	491.263
CANARIAS	735.888	753.561	772.840	798.964	811.481	841.292
CANTABRIA	198.430	203.561	207.548	213.420	220.315	231.448
CAST.LA MANCHA	670.976	686.106	699.756	714.306	731.742	754.662
CAST.Y LEÓN	1.014.968	1.030.642	1.042.109	1.054.296	1.066.097	1.072.498
CATALUÑA	2.901.208	2.969.384	3.009.698	3.050.869	3.110.861	3.236.511
C.VALENCIANA	1.773.935	1.829.671	1.884.205	1.928.656	1.984.880	2.053.612
EXTREMADURA	381.719	387.029	391.251	393.947	397.381	397.661
GALICIA	1.141.436	1.148.945	1.157.890	1.170.948	1.184.817	1.194.619
MADRID	2.515.593	2.595.890	2.642.869	2.688.254	2.764.998	2.882.512
MURCIA	443.012	466.923	491.780	515.631	540.812	563.618
NAVARRA	245.619	251.662	256.880	259.812	266.211	271.933
PAÍS VASCO	881.819	904.220	921.306	938.814	951.248	955.883
RIOJA (LA)	128.920	133.511	137.280	140.615	143.361	149.020
CEUTA	25.180	25.981	26.883	27.140	27.511	28.140
MELILLA	24.761	25.237	25.669	26.201	26.513	26.812
TOTAL	16.931.117	17.354.447	17.681.588	18.012.612	18.421.646	19.025.529

TABLA Nº 7

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS
TOTAL SECTORES
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	83.249,3	88.831,4	94.101,0	99.290,9	105.582,5	113.649,0
ARAGÓN	20.429,4	21.540,9	22.647,7	23.893,5	25.357,6	27.092,0
ASTURIAS	14.591,2	15.134,6	15.926,5	16.585,8	17.618,2	18.796,8
BALEARES	15.284,4	16.209,4	16.852,1	17.771,2	18.729,2	19.801,1
CANARIAS	25.364,9	26.977,9	28.332,7	30.142,5	32.024,6	34.223,6
CANTABRIA	7.903,7	8.355,0	8.856,3	9.323,3	9.963,3	10.725,1
CAST.LA MANCHA	22.959,2	24.185,3	25.344,7	26.632,5	28.232,2	30.277,7
CAST.Y LEÓN	37.261,6	39.564,2	41.624,6	43.914,1	46.713,9	49.815,2
CATALUÑA	118.633,4	125.825,9	132.332,8	139.747,6	148.610,9	159.444,1
C.VALENCIANA	63.553,1	67.413,4	72.905,9	77.053,2	82.083,9	88.286,3
EXTREMADURA	11.519,7	12.207,7	12.886,8	13.664,2	14.645,7	15.705,9
GALICIA	34.961,2	37.064,8	39.064,8	41.100,0	43.694,2	46.921,5
MADRID	108.243,9	114.436,3	122.158,2	128.790,4	137.895,4	149.444,8
MURCIA	14.425,3	15.528,7	16.528,4	17.542,0	18.686,4	20.122,7
NAVARRA	10.743,5	11.327,6	12.016,4	12.652,3	13.478,2	14.452,8
PAÍS VASCO	41.347,3	43.178,1	45.228,4	47.070,0	50.517,8	54.116,8
RIOJA (LA)	4.899,6	5.205,5	5.467,0	5.808,6	6.207,8	6.656,3
CEUTA	1.080,6	1.143,9	1.221,8	1.282,0	1.396,8	1.491,9
MELILLA	1.011,9	1.085,8	1.141,6	1.212,5	1.295,7	1.383,8
TOTAL	637.463,2	675.216,4	714.637,7	753.476,6	802.734,3	862.407,4

TABLA Nº 8

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	69.808,4	74.621,6	78.285,3	82.612,7	86.425,5	92.555,2
ARAGÓN	16.438,0	17.342,9	18.051,7	19.113,3	20.003,0	21.270,1
ASTURIAS	10.854,7	11.316,5	11.886,7	12.349,7	12.878,5	13.705,3
BALEARES	13.944,6	14.876,3	15.507,5	16.242,7	16.920,0	17.688,3
CANARIAS	21.077,6	22.339,2	23.436,7	24.831,4	25.904,7	27.955,8
CANTABRIA	6.118,9	6.502,6	6.878,1	7.248,8	7.613,1	8.221,5
CAST.LA MANCHA	19.262,3	20.312,5	21.377,9	22.450,5	23.496,5	24.910,9
CAST.Y LEÓN	30.310,1	31.931,9	33.503,5	35.429,1	37.133,4	39.596,9
CATALUÑA	93.177,9	99.646,6	103.909,6	109.535,6	114.821,2	122.268,5
C.VALENCIANA	53.647,1	57.208,0	60.441,5	63.877,5	67.059,9	71.985,1
EXTREMADURA	9.365,7	9.997,7	10.624,0	11.259,3	11.906,0	12.778,2
GALICIA	28.342,7	30.030,5	31.246,9	32.853,5	34.395,2	36.309,6
MADRID	82.256,5	87.199,7	92.114,5	96.890,3	101.831,6	110.920,5
MURCIA	11.791,3	12.502,5	13.233,0	14.039,5	14.702,3	15.820,5
NAVARRA	8.048,1	8.506,7	9.039,7	9.472,1	10.052,8	10.815,8
PAÍS VASCO	31.127,0	32.576,1	34.254,4	35.727,7	37.773,8	41.288,9
RIOJA (LA)	4.049,7	4.252,3	4.429,5	4.701,4	4.956,4	5.434,2
CEUTA	757,9	806,1	841,4	882,9	939,0	1.059,8
MELILLA	738,3	801,1	838,4	887,5	927,4	1.030,9
TOTAL	511.116,8	542.770,8	569.900,3	600.405,5	629.740,3	675.616,0

TABLA Nº 9

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	12.247,3	13.283,6	14.554,7	15.353,5	17.392,1	18.609,5
ARAGÓN	2.188,1	2.320,7	2.516,5	2.671,6	3.010,3	3.218,6
ASTURIAS	2.880,0	2.978,4	3.106,4	3.299,2	3.715,3	3.959,8
BALEARES	1.678,8	1.717,3	1.695,7	1.792,8	2.031,3	2.147,1
CANARIAS	5.495,8	5.867,3	6.060,0	6.479,1	7.332,8	7.797,3
CANTABRIA	1.241,0	1.298,3	1.348,9	1.437,6	1.630,2	1.742,5
CAST.LA MANCHA	2.968,0	3.229,4	3.398,8	3.585,9	4.049,0	4.327,9
CAST.Y LEÓN	5.461,2	6.098,5	6.350,5	6.680,2	7.538,8	8.039,3
CATALUÑA	19.499,1	19.738,8	21.079,9	22.826,0	25.737,2	28.122,0
C.VALENCIANA	9.297,9	9.510,0	11.019,4	11.714,1	13.230,4	14.230,6
EXTREMADURA	1.654,9	1.744,3	1.772,4	1.889,4	2.139,1	2.288,8
GALICIA	4.966,7	5.350,8	5.938,0	6.370,4	7.218,3	7.803,4
MADRID	17.559,3	19.129,0	20.372,9	22.001,1	24.993,6	27.017,4
MURCIA	2.289,1	2.638,6	2.855,1	3.074,0	3.481,5	3.742,6
NAVARRA	2.376,3	2.483,2	2.585,0	2.778,6	3.203,1	3.439,4
PAÍS VASCO	6.850,9	7.129,5	7.335,7	7.811,7	8.818,8	9.446,7
RIOJA (LA)	745,6	834,1	903,4	966,2	1.085,3	1.160,0
CEUTA	216,6	231,0	259,3	276,6	312,4	322,6
MELILLA	185,8	190,8	196,8	209,1	236,5	244,3
TOTAL	99.802,4	105.773,6	113.349,4	121.217,1	137.156,0	147.659,8

TABLA Nº 10

RENTA INTERIOR BRUTA, A LOS PRECIOS BÁSICOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	84.681,1	90.541,0	95.948,1	101.121,7	107.345,3	115.325,0
ARAGÓN	19.841,1	20.879,6	21.988,1	23.225,8	24.638,6	26.470,2
ASTURIAS	14.318,0	14.871,6	15.670,4	16.328,9	17.354,6	18.644,7
BALEARES	16.171,8	17.143,3	17.838,9	18.678,9	19.673,2	21.135,6
CANARIAS	27.302,0	28.940,0	30.353,3	32.180,1	34.213,7	36.757,1
CANTABRIA	7.748,2	8.191,4	8.683,8	9.149,3	9.761,6	10.487,2
CAST.LA MANCHA	23.044,6	24.366,6	25.756,0	27.029,4	28.646,2	30.775,7
CAST.Y LEÓN	37.128,0	39.416,2	41.485,7	43.758,6	46.525,7	49.984,3
CATALUÑA	117.569,7	124.280,2	130.729,2	138.212,3	147.051,1	157.982,5
C.VALENCIANA	65.264,2	69.060,1	74.231,0	78.403,0	83.468,6	89.673,4
EXTREMADURA	11.468,4	12.191,4	12.922,3	13.679,2	14.645,0	15.733,7
GALICIA	34.629,6	36.709,8	38.739,0	40.797,5	43.379,7	46.604,4
MADRID	105.981,8	112.509,4	119.826,7	126.343,8	135.348,9	145.410,4
MURCIA	14.572,8	15.639,6	16.678,9	17.712,4	18.851,0	20.252,4
NAVARRA	10.837,7	11.408,6	12.115,5	12.748,9	13.817,9	14.845,1
PAÍS VASCO	39.904,9	41.642,8	43.838,6	45.814,5	49.139,5	52.792,4
RIOJA (LA)	4.991,0	5.284,1	5.564,7	5.903,0	6.307,5	6.776,4
CEUTA	1.032,5	1.096,1	1.170,3	1.229,9	1.331,3	1.430,2
MELILLA	975,8	1.044,6	1.097,2	1.159,4	1.234,9	1.326,7
TOTAL	637.463,2	675.216,4	714.637,7	753.476,6	802.734,3	862.407,4

TABLA Nº 11

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	69.453,9	73.549,1	77.511,4	81.613,3	86.574,8	92.715,1
ARAGÓN	15.625,5	16.210,0	17.061,9	17.960,5	18.950,5	20.150,9
ASTURIAS	11.430,4	11.678,6	12.252,6	12.761,1	13.547,7	14.417,5
BALEARES	12.751,1	13.241,4	13.591,5	14.227,7	14.895,5	15.572,0
CANARIAS	20.830,2	22.010,0	23.181,1	24.637,6	26.167,8	28.239,7
CANTABRIA	6.067,9	6.322,9	6.620,4	6.989,4	7.445,2	8.040,1
CAST.LA MANCHA	19.322,9	20.223,2	21.165,7	22.300,5	23.580,9	25.000,3
CAST.Y LEÓN	30.570,5	32.119,8	33.606,5	35.534,4	37.741,6	40.245,4
CATALUÑA	86.928,9	90.793,8	95.930,4	101.762,5	107.773,4	114.763,6
C.VALENCIANA	50.868,7	53.134,3	56.364,5	59.776,5	63.464,7	68.125,9
EXTREMADURA	9.622,9	10.149,8	10.552,8	11.234,4	12.034,6	12.916,2
GALICIA	28.701,5	29.967,1	31.147,1	32.868,1	34.876,3	36.817,5
MADRID	73.051,6	75.753,9	81.857,6	86.479,4	92.029,6	100.243,4
MURCIA	11.617,1	12.221,1	12.870,2	13.732,9	14.557,7	15.664,9
NAVARRA	7.867,7	8.157,0	8.699,1	9.148,7	9.950,6	10.705,8
PAÍS VASCO	29.657,4	30.726,7	32.327,2	33.601,8	35.896,3	39.236,7
RIOJA (LA)	3.903,5	4.053,7	4.279,7	4.552,1	4.866,7	5.335,9
CEUTA	788,3	832,7	874,5	923,7	1.004,4	1.101,5
MELILLA	752,2	808,3	846,5	902,0	961,0	1.068,2
TOTAL	489.812,2	511.953,4	540.740,7	571.006,6	606.319,3	650.360,6

TABLA Nº 12

TRANSFERENCIAS EN ESPECIE A LAS FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	11.710,6	12.487,6	13.216,3	14.109,7	15.681,6	17.198,7
ARAGÓN	2.032,1	2.159,7	2.341,7	2.508,8	2.871,2	3.160,3
ASTURIAS	1.803,5	1.914,1	2.039,7	2.212,8	2.584,2	2.801,4
BALEARES	1.201,2	1.284,5	1.445,9	1.549,6	1.834,2	1.966,6
CANARIAS	3.113,6	3.329,7	3.621,0	3.860,1	4.480,4	4.896,5
CANTABRIA	902,9	966,3	1.009,8	1.079,4	1.215,9	1.335,2
CAST.LA MANCHA	2.834,4	3.025,9	3.371,4	3.596,6	4.166,0	4578,2
CAST.Y LEÓN	4.324,0	4.620,5	4.929,5	5.250,7	5.828,1	6410,1
CATALUÑA	9.528,1	10.149,1	10.978,3	11.730,9	13.020,2	14338,2
C.VALENCIANA	6.127,8	6.512,1	7.194,7	7.703,5	8.647,2	9421,2
EXTREMADURA	1.781,8	1.898,3	2.082,0	2.225,0	2.548,3	2802,4
GALICIA	4.280,6	4.544,7	4.907,8	5.227,0	5.903,3	6621,1
MADRID	8.623,3	9.113,9	9.779,8	10.671,5	12.041,6	13248,6
MURCIA	1.826,8	1.943,9	2.124,6	2.279,0	2.669,1	3.031,9
NAVARRA	1.007,9	1.063,0	1.137,1	1.213,1	1.366,2	1.510,2
PAÍS VASCO	4.042,6	4.296,8	4.572,2	4.870,5	5.754,6	6.331,1
RIOJA (LA)	432,8	467,6	512,1	548,2	626,2	690,8
CEUTA	147,0	149,9	166,2	178,6	197,2	227,4
MELILLA	122,9	129,4	138,9	151,0	180,5	199,3
TOTAL	65.843,9	70.057,0	75.569,0	80.966,0	91.616,0	100.769,2

TABLA Nº 13

IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS SOBRE LOS PRODUCTOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	8.338,2	8.586,1	9.300,9	10.338,0	11.463,9	12.912,9
ARAGÓN	1.895,3	1.929,0	2.044,6	2.227,2	2.460,0	2.800,4
ASTURIAS	1.056,2	1.089,9	1.167,3	1.295,0	1.403,0	1.567,0
BALEARES	2.808,6	2.875,0	3.130,4	3.451,6	3.721,7	4.120,7
CANARIAS	840,3	961,6	1.048,1	1.192,2	1.319,1	1.565,8
CANTABRIA	711,2	732,0	795,8	886,4	983,4	1.107,8
CAST.LA MANCHA	2.171,2	2.219,1	2.413,1	2.722,5	3.003,6	3.371,5
CAST.Y LEÓN	3.240,3	3.313,8	3.607,0	3.986,4	4.414,5	4.928,0
CATALUÑA	12.593,7	13.256,7	14.449,4	16.361,2	18.114,8	20.341,1
C.VALENCIANA	6.605,9	7.012,7	7.495,2	8.469,2	9.382,5	10.375,3
EXTREMADURA	1.222,1	1.247,5	1.364,1	1.515,4	1.666,7	1.870,7
GALICIA	3.465,7	3.544,4	3.849,9	4.278,6	4.730,4	5.316,5
MADRID	8.147,1	8.656,7	9.326,7	10.559,5	11.739,9	13.467,3
MURCIA	1.560,4	1.605,8	1.747,8	1.950,4	2.139,4	2.410,9
NAVARRA	845,2	866,8	951,5	1.061,0	1.181,3	1.300,3
PAÍS VASCO	3.677,8	3.819,1	4.203,8	4.709,2	5.230,6	5.868,7
RIOJA (LA)	386,1	394,0	430,2	479,3	541,6	607,8
CEUTA	73,3	75,0	82,7	91,5	101,6	113,8
MELILLA	64,4	65,8	72,5	80,4	89,0	99,5
TOTAL	59.703,0	62.251,0	67.481,0	75.655,0	83.687,0	94.146,0

TABLA Nº 14

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	91.587,5	97.417,5	103.401,9	109.628,9	117.046,4	126.561,9
ARAGÓN	22.324,7	23.469,9	24.692,3	26.120,7	27.817,6	29.892,4
ASTURIAS	15.647,4	16.224,5	17.093,8	17.880,8	19.021,2	20.363,8
BALEARES	18.093,0	19.084,4	19.982,5	21.222,8	22.450,9	23.921,8
CANARIAS	26.205,2	27.939,5	29.380,8	31.334,7	33.343,7	35.789,4
CANTABRIA	8.614,9	9.087,0	9.652,1	10.209,7	10.946,7	11.832,9
CAST.LA MANCHA	25.130,4	26.404,4	27.757,8	29.355,0	31.235,8	33.649,2
CAST.Y LEÓN	40.501,9	42.878,0	45.231,6	47.900,5	51.128,4	54.743,2
CATALUÑA	131.227,1	139.082,6	146.782,2	156.108,8	166.725,7	179.785,2
C.VALENCIANA	70.159,0	74.426,1	80.401,1	85.522,4	91.466,4	98.661,6
EXTREMADURA	12.741,8	13.455,2	14.250,9	15.179,6	16.312,4	17.576,6
GALICIA	38.426,9	40.609,2	42.914,7	45.378,6	48.424,6	52.238,0
MADRID	116.391,0	123.093,0	131.484,9	139.349,9	149.635,3	162.912,1
MURCIA	15.985,7	17.134,5	18.276,2	19.492,4	20.825,8	22.533,6
NAVARRA	11.588,7	12.194,4	12.967,9	13.713,3	14.659,5	15.753,1
PAÍS VASCO	45.025,1	46.997,2	49.432,2	51.779,2	55.748,4	59.985,5
RIOJA (LA)	5.285,7	5.599,5	5.897,2	6.287,9	6.749,4	7.264,1
CEUTA	1.153,9	1.218,9	1.304,5	1.373,5	1.498,4	1.605,7
MELILLA	1.076,3	1.151,6	1.214,1	1.292,9	1.384,7	1.483,3
TOTAL	697.166,2	737.467,4	782.118,7	829.131,6	886.421,3	956.553,4

TABLA Nº 15

RENTA INTERIOR BRUTA A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	93.019,3	99.127,1	105.249,0	111.459,7	118.809,2	128.237,9
ARAGÓN	21.736,4	22.808,6	24.032,7	25.453,0	27.098,6	29.270,6
ASTURIAS	15.374,2	15.961,5	16.837,7	17.623,9	18.757,6	20.211,7
BALEARES	18.980,4	20.018,3	20.969,3	22.130,5	23.394,9	25.256,3
CANARIAS	28.142,3	29.901,6	31.401,4	33.372,3	35.532,8	38.322,9
CANTABRIA	8.459,4	8.923,4	9.479,6	10.035,7	10.745,0	11.595,0
CAST.LA MANCHA	25.215,8	26.585,7	28.169,1	29.751,9	31.649,8	34.147,2
CAST.Y LEÓN	40.368,3	42.730,0	45.092,7	47.745,0	50.940,2	54.912,3
CATALUÑA	130.163,4	137.536,9	145.178,6	154.573,5	165.165,9	178.323,6
C.VALENCIANA	71.870,1	76.072,8	81.726,2	86.872,2	92.851,1	100.048,7
EXTREMADURA	12.690,5	13.438,9	14.286,4	15.194,6	16.311,7	17.604,4
GALICIA	38.095,3	40.254,2	42.588,9	45.076,1	48.110,1	51.920,9
MADRID	114.128,9	121.166,1	129.153,4	136.903,3	147.088,8	158.877,7
MURCIA	16.133,2	17.245,4	18.426,7	19.662,8	20.990,4	22.663,3
NAVARRA	11.682,9	12.275,4	13.067,0	13.809,9	14.999,2	16.145,4
PAÍS VASCO	43.582,7	45.461,9	48.042,4	50.523,7	54.370,1	58.661,1
RIOJA (LA)	5.377,1	5.678,1	5.994,9	6.382,3	6.849,1	7.384,2
CEUTA	1.105,8	1.171,1	1.253,0	1.321,4	1.432,9	1.544,0
MELILLA	1.040,2	1.110,4	1.169,7	1.239,8	1.323,9	1.426,2
TOTAL	697.166,2	737.467,4	782.118,7	829.131,6	886.421,3	956.553,4

TABLA Nº 16

CONSUMO PRIVADO INTERIOR
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	64.270,3	71.385,9	71.787,0	74.092,2	80.390,8	88.252,5
ARAGÓN	13.731,5	14.421,8	14.874,1	15.585,9	16.551,5	18.348,2
ASTURIAS	10.345,1	11.130,2	11.083,1	11.308,4	12.333,3	13.890,0
BALEARES	11.200,2	10.979,3	11.686,8	12.456,1	12.850,7	14.270,2
CANARIAS	17.722,9	19.087,7	19.580,0	20.665,2	22.363,5	24.584,2
CANTABRIA	5.327,3	5.612,6	5.791,6	6.095,4	6.579,4	7.143,5
CAST.LA MANCHA	17.217,5	19.273,0	18.789,1	19.140,5	21.004,8	22.957,9
CAST.Y LEÓN	26.544,8	29.102,0	28.971,6	30.003,7	32.695,6	36.809,8
CATALUÑA	74.972,4	74.570,8	81.371,0	87.700,0	91.674,3	99.366,5
C.VALENCIANA	44.679,1	45.384,3	48.812,3	52.038,8	54.591,5	58.126,4
EXTREMADURA	8.259,3	9.470,7	9.102,1	9.368,1	10.531,2	11.725,9
GALICIA	25.688,4	28.045,1	27.764,8	28.642,2	31.157,0	35.531,8
MADRID	65.139,5	64.888,5	71.763,3	76.341,2	80.587,8	85.703,1
MURCIA	10.340,2	11.047,9	11.376,7	12.036,8	12.911,8	13.404,7
NAVARRA	6.540,0	6.322,5	7.131,4	7.669,0	8.256,5	8.885,9
PAÍS VASCO	24.918,3	24.877,0	26.781,9	28.161,6	29.972,1	32.083,8
RIOJA (LA)	3.266,2	3.298,4	3.535,7	3.787,3	4.039,3	4.304,3
CEUTA	667,0	800,6	749,4	747,8	874,0	993,4
MELILLA	638,8	805,1	735,5	737,0	852,6	948,3
TOTAL	431.468,8	450.503,4	471.687,4	496.577,2	530.217,7	577.330,4

TABLA Nº 17

CONSUMO PÚBLICO
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	18.080,6	19.250,2	21.014,0	22.762,6	24.906,8	27.517,4
ARAGÓN	3.496,6	3.713,8	3.994,9	4.259,7	4.676,8	5.022,4
ASTURIAS	2.797,5	2.992,4	3.243,0	3.479,5	3.896,7	4.190,0
BALEARES	1.974,6	2.120,6	2.310,8	2.472,0	2.787,8	3.053,5
CANARIAS	5.341,3	5.740,3	6.240,3	6.701,1	7.478,1	8.118,1
CANTABRIA	1.389,2	1.493,4	1.587,4	1.714,3	1.889,0	2.072,4
CAST.LA MANCHA	4.446,6	4.781,7	5.257,5	5.621,5	6.210,7	6.862,2
CAST.Y LEÓN	7.893,6	8.483,7	9.076,0	9.712,8	10.575,8	11.642,9
CATALUÑA	16.294,8	17.449,0	18.603,5	19.743,8	21.495,8	23.673,2
C.VALENCIANA	9.172,0	9.817,9	10.731,5	11.581,6	12.725,3	14.048,7
EXTREMADURA	2.909,6	3.122,7	3.451,0	3.711,2	4.059,7	4.468,9
GALICIA	6.637,9	7.060,5	7.731,5	8.345,2	9.123,3	10.056,6
MADRID	14.820,8	15.745,7	16.426,8	17.542,0	19.063,8	21.314,1
MURCIA	2.808,5	3.019,4	3.302,3	3.571,4	4.029,2	4.453,4
NAVARRA	1.582,7	1.692,2	1.817,4	1.958,3	2.140,6	2.352,7
PAÍS VASCO	6.552,7	6.959,1	7.294,1	7.846,6	8.894,9	9.780,8
RIOJA (LA)	725,0	791,0	841,0	894,5	977,5	1.071,8
CEUTA	419,9	441,4	470,0	508,4	545,5	598,1
MELILLA	436,1	470,0	482,0	523,5	571,7	626,8
TOTAL	107.780,0	115.145,0	123.875,0	132.950,0	146.049,0	160.924,0

TABLA Nº 18

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	23.799,4	25.284,1	26.889,7	28.640,6	31.387,6	34.822,4
ARAGÓN	5.757,1	6.076,7	6.350,2	6.796,5	7.486,3	8.172,2
ASTURIAS	4.590,8	4.873,4	5.097,4	5.431,2	5.764,2	6.334,5
BALEARES	4.337,2	4.698,7	4.897,9	5.416,1	6.020,2	6.518,3
CANARIAS	7.201,5	7.449,2	7.875,4	8.531,5	9.486,8	10.445,8
CANTABRIA	2.096,0	2.273,3	2.432,8	2.589,5	2.880,3	3.157,2
CAST.LA MANCHA	8.473,4	9.223,4	9.709,2	10.621,5	11.416,3	12.631,4
CAST.Y LEÓN	11.094,1	12.259,6	12.935,1	14.001,8	15.338,2	16.757,4
CATALUÑA	29.727,2	31.894,0	33.685,3	36.780,5	41.636,2	46.321,6
C.VALENCIANA	16.162,1	17.562,0	18.945,9	20.531,6	22.918,3	25.325,4
EXTREMADURA	4.280,9	4.676,6	5.010,7	5.404,3	5.894,2	6.414,9
GALICIA	11.251,9	12.197,3	12.954,5	13.968,5	15.219,6	16.726,8
MADRID	29.909,2	32.989,0	35.177,8	36.178,6	39.586,3	44.238,9
MURCIA	4.225,4	4.554,3	4.807,7	5.228,3	5.604,1	6.265,0
NAVARRA	2.235,3	2.481,3	2.649,4	2.905,3	3.386,4	3.712,2
PAÍS VASCO	10.157,8	10.738,6	11.163,8	11.790,3	13.185,8	14.684,1
RIOJA (LA)	1.284,2	1.344,4	1.431,7	1.566,2	1.750,2	1.931,9
CEUTA	377,7	397,6	425,0	460,1	508,2	551,5
MELILLA	354,3	387,2	410,6	445,3	491,7	532,5
TOTAL	177.315,5	191.360,7	202.850,1	217.287,7	239.960,9	265.544,0

TABLA Nº 19

DEMANDA INTERIOR
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	106.150,3	115.920,2	119.690,7	125.495,4	136.685,2	150.592,3
ARAGÓN	22.985,2	24.212,3	25.219,2	26.642,1	28.714,6	31.542,8
ASTURIAS	17.733,4	18.996,0	19.423,5	20.219,1	21.994,2	24.414,5
BALEARES	17.512,0	17.798,6	18.895,5	20.344,2	21.658,7	23.842,0
CANARIAS	30.265,7	32.277,2	33.695,7	35.897,8	39.328,4	43.148,1
CANTABRIA	8.812,5	9.379,3	9.811,8	10.399,2	11.348,7	12.373,1
CAST.LA MANCHA	30.137,5	33.278,1	33.755,8	35.383,5	38.631,8	42.451,5
CAST.Y LEÓN	45.532,5	49.845,3	50.982,7	53.718,3	58.609,6	65.210,1
CATALUÑA	120.994,4	123.913,8	133.659,8	144.224,3	154.806,3	169.361,3
C.VALENCIANA	70.013,2	72.764,2	78.489,7	84.152,0	90.235,1	97.500,5
EXTREMADURA	15.449,8	17.270,0	17.563,8	18.483,6	20.485,1	22.609,7
GALICIA	43.578,2	47.302,9	48.450,8	50.955,9	55.499,9	62.315,2
MADRID	109.869,5	113.623,2	123.367,9	130.061,8	139.237,9	151.256,1
MURCIA	17.374,1	18.621,6	19.486,7	20.836,5	22.545,1	24.123,1
NAVARRA	10.358,0	10.496,0	11.598,2	12.532,6	13.783,5	14.950,8
PAÍS VASCO	41.628,8	42.574,7	45.239,8	47.798,5	52.052,8	56.548,7
RIOJA (LA)	5.275,4	5.433,8	5.808,4	6.248,0	6.767,0	7.308,0
CEUTA	1.464,6	1.639,6	1.644,4	1.716,3	1.927,7	2.143,0
MELILLA	1.429,2	1.662,3	1.628,1	1.705,8	1.916,0	2.107,6
TOTAL	716.564,3	757.009,1	798.412,5	846.814,9	916.227,6	1.003.798,4

TABLA Nº 20

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	75.377,6	83.915,5	88.668,8	95.295,4	102.322,7	109.628,5
ARAGÓN	20.525,6	21.968,6	23.336,4	25.426,6	23.687,0	25.188,8
ASTURIAS	10.302,0	11.383,3	12.192,0	12.638,0	13.482,3	14.317,1
BALEARES	16.553,0	16.552,9	16.144,7	17.252,0	19.402,0	20.414,7
CANARIAS	34.184,6	36.726,8	38.207,0	40.497,6	43.443,8	46.211,2
CANTABRIA	7.180,0	7.703,0	8.012,2	8.518,3	8.935,6	9.574,5
CAST.LA MANCHA	16.697,3	19.117,7	20.414,2	22.052,1	23.415,7	24.996,3
CAST.Y LEÓN	28.896,9	30.416,7	32.857,8	35.490,7	37.032,3	39.306,4
CATALUÑA	157.960,3	165.083,2	171.661,7	180.413,2	191.662,7	204.676,5
C.VALENCIANA	66.155,2	69.854,8	75.030,0	77.331,9	83.497,8	89.392,7
EXTREMADURA	5.911,1	6.222,2	7.244,6	8.062,7	8.285,9	8.739,3
GALICIA	32.740,3	35.567,5	37.404,8	40.221,5	42.006,1	44.782,8
MADRID	126.059,3	132.788,3	141.684,6	147.461,1	159.236,2	171.370,0
MURCIA	14.697,0	15.772,3	17.061,1	17.898,6	20.256,0	21.712,4
NAVARRA	12.683,9	13.185,1	13.538,7	14.202,7	15.023,3	16.010,3
PAÍS VASCO	39.859,9	41.594,2	43.218,7	44.790,9	48.866,0	52.052,1
RIOJA (LA)	4.985,1	5.322,9	5.537,4	5.886,7	6.188,3	6.542,3
CEUTA	194,4	202,2	239,0	241,1	240,8	256,0
MELILLA	301,8	321,6	341,7	362,9	393,9	424,1
TOTAL	671.265,3	713.698,8	752.795,4	794.044,0	847.378,4	905.596,0

TABLA Nº 21

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	88.508,6	100.708,6	103.110,5	109.331,1	120.198,7	131.982,9
ARAGÓN	21.774,4	23.372,3	24.522,9	26.615,7	25.303,0	27.461,0
ASTURIAS	12.661,2	14.417,8	14.777,8	15.233,2	16.718,9	18.519,9
BALEARES	15.084,6	14.333,2	14.070,9	15.465,7	17.665,8	19.000,4
CANARIAS	36.308,0	39.102,4	40.501,3	43.023,1	47.239,4	51.036,4
CANTABRIA	7.533,1	8.158,9	8.344,4	8.881,8	9.539,3	10.352,6
CAST.LA MANCHA	21.619,0	25.810,1	26.000,9	27.683,7	30.397,7	33.300,6
CAST.Y LEÓN	34.061,1	37.532,0	38.747,8	41.464,0	44.701,7	49.604,2
CATALUÑA	148.791,3	151.460,1	160.142,9	170.064,0	181.303,1	195.714,2
C.VALENCIANA	64.298,3	66.546,2	71.793,5	74.611,7	80.881,8	86.844,5
EXTREMADURA	8.670,4	10.053,3	10.522,0	11.351,7	12.459,3	13.744,6
GALICIA	38.223,2	42.616,2	43.266,7	46.101,3	49.395,9	55.177,1
MADRID	121.799,9	125.245,4	135.899,1	140.619,6	151.385,3	163.748,4
MURCIA	15.937,9	17.148,5	18.121,1	19.072,3	21.810,7	23.172,2
NAVARRA	11.359,0	11.405,7	12.069,9	12.925,4	13.807,6	14.815,7
PAÍS VASCO	37.906,0	38.707,0	40.416,1	42.065,7	46.548,7	49.939,7
RIOJA (LA)	4.883,4	5.078,6	5.350,9	5.752,4	6.106,2	6.466,1
CEUTA	553,2	670,7	630,4	636,0	735,6	855,0
MELILLA	690,8	873,5	800,1	828,9	986,0	1.105,5
TOTAL	690.663,4	733.240,5	769.089,2	811.727,3	877.184,7	952.841,0

TABLA Nº 22

SALDO DE OPERACIONES EXTERNAS EN BIENES Y SERVICIOS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	-13.131,0	-16.793,1	-14.441,7	-14.035,7	-17.876,0	-22.354,4
ARAGÓN	-1.248,8	-1.403,7	-1.186,5	-1.189,1	-1.616,0	-2.272,2
ASTURIAS	-2.359,2	-3.034,5	-2.585,8	-2.595,2	-3.236,6	-4.202,8
BALEARES	1.468,4	2.219,7	2.073,8	1.786,3	1.736,2	1.414,3
CANARIAS	-2.123,4	-2.375,6	-2.294,3	-2.525,5	-3.795,6	-4.825,2
CANTABRIA	-353,1	-455,9	-332,2	-363,5	-603,7	-778,1
CAST.LA MANCHA	-4.921,7	-6.692,4	-5.586,7	-5.631,6	-6.982,0	-8.304,3
CAST.Y LEÓN	-5.164,2	-7.115,3	-5.890,0	-5.973,3	-7.669,4	-10.297,8
CATALUÑA	9.169,0	13.623,1	11.518,8	10.349,2	10.359,6	8.962,3
C.VALENCIANA	1.856,9	3.308,6	3.236,5	2.720,2	2.616,0	2.548,2
EXTREMADURA	-2.759,3	-3.831,1	-3.277,4	-3.289,0	-4.173,4	-5.005,3
GALICIA	-5.482,9	-7.048,7	-5.861,9	-5.879,8	-7.389,8	-10.394,3
MADRID	4.259,4	7.542,9	5.785,5	6.841,5	7.850,9	7.621,6
MURCIA	-1.240,9	-1.376,2	-1.060,0	-1.173,7	-1.554,7	-1.459,8
NAVARRA	1.324,9	1.779,4	1.468,8	1.277,3	1.215,7	1.194,6
PAÍS VASCO	1.953,9	2.887,2	2.802,6	2.725,2	2.317,3	2.112,4
RIOJA (LA)	101,7	244,3	186,5	134,3	82,1	76,2
CEUTA	-358,8	-468,5	-391,4	-394,9	-494,8	-599,0
MELILLA	-389,0	-551,9	-458,4	-466,0	-592,1	-681,4
TOTAL	-19.398,1	-19.541,7	-16.293,8	-17.683,3	-29.806,3	-47.245,0

TABLA Nº 23

DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	69.453,9	73.549,1	77.511,4	81.613,3	86.541,4	92.985,6
ARAGÓN	15.625,5	16.210,0	17.061,9	17.960,5	18.942,8	20.275,9
ASTURIAS	11.430,4	11.678,6	12.252,6	12.761,1	13.542,3	14.530,7
BALEARES	12.751,1	13.241,4	13.591,5	14.227,7	14.889,4	15.902,5
CANARIAS	20.830,2	22.010,0	23.181,1	24.637,6	26.157,1	28.100,9
CANTABRIA	6.067,9	6.322,9	6.620,4	6.989,4	7.442,2	7.965,9
CAST.LA MANCHA	19.322,9	20.223,2	21.165,7	22.300,5	23.572,0	25.280,8
CAST.Y LEÓN	30.570,5	32.119,8	33.606,5	35.534,4	37.727,1	40.507,8
CATALUÑA	86.928,9	90.793,8	95.930,4	101.762,5	107.727,7	114.766,3
C.VALENCIANA	50.868,7	53.134,3	56.364,5	59.776,5	63.438,7	67.813,9
EXTREMADURA	9.622,9	10.149,8	10.552,8	11.234,4	12.030,0	12.906,9
GALICIA	28.701,5	29.967,1	31.147,1	32.868,1	34.862,8	37.379,7
MADRID	73.051,6	75.753,9	81.857,6	86.479,4	91.987,4	97.524,9
MURCIA	11.617,1	12.221,1	12.870,2	13.732,9	14.551,8	15.574,5
NAVARRA	7.867,7	8.157,0	8.699,1	9.148,7	9.946,3	10.642,4
PAÍS VASCO	29.657,4	30.726,7	32.327,2	33.601,8	35.881,0	38.362,3
RIOJA (LA)	3.903,5	4.053,7	4.279,7	4.552,1	4.864,7	5.210,2
CEUTA	788,3	832,7	874,5	923,7	1.004,0	1.087,2
MELILLA	752,2	808,3	846,5	902,0	960,6	1.037,8
TOTAL	489.812,2	511.953,4	540.740,7	571.006,6	606.069,3	647.856,2

TABLA Nº 24

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	10.161,1	10.946,5	11.315,3	11.862,2	12.642,7	13.527,7
ARAGÓN	1.815,9	1.897,1	2.004,8	2.113,7	2.241,0	2.396,1
ASTURIAS	2.284,4	2.420,1	2.502,6	2.613,4	2.763,0	2.915,1
BALEARES	1.341,4	1.351,5	1.355,3	1.394,0	1.443,4	1.525,3
CANARIAS	3.961,3	4.202,8	4.269,5	4.461,6	4.671,3	4.967,2
CANTABRIA	993,8	1.046,8	1.118,2	1.162,3	1.234,1	1.319,1
CAST.LA MANCHA	2.330,7	2.476,4	2.527,6	2.602,4	2.753,7	2.943,3
CAST.Y LEÓN	4.071,1	4.572,6	4.858,3	5.042,0	5.341,5	5.696,1
CATALUÑA	15.281,8	15.765,7	16.322,6	17.006,5	18.066,6	19.740,6
C.VALENCIANA	8.068,1	8.491,7	8.722,8	9.047,0	9.593,9	10.319,2
EXTREMADURA	1.281,0	1.380,8	1.416,2	1.464,7	1.543,0	1.651,0
GALICIA	3.981,1	4.256,9	4.609,8	4.810,1	5.089,3	5.454,0
MADRID	14.856,9	16.422,9	16.608,4	17.107,8	18.297,1	19.778,7
MURCIA	1.844,6	2.112,2	2.208,1	2.303,1	2.445,7	2.629,1
NAVARRA	1.853,0	1.935,7	1.963,6	2.052,8	2.182,9	2.343,9
PAÍS VASCO	5.383,1	5.642,5	5.784,0	6.181,4	6.658,2	7.132,2
RIOJA (LA)	609,2	667,2	691,4	718,9	763,6	816,2
CEUTA	188,1	203,1	228,7	236,1	251,7	259,9
MELILLA	161,4	172,5	189,8	197,0	209,3	216,2
TOTAL	80.468,0	85.965,0	88.697,0	92.377,0	98.192,0	105.630,9

TABLA Nº 25

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	13.404,3	14.631,5	16.422,3	17.984,2	19.625,1	21.724,6
ARAGÓN	4.295,0	4.701,5	4.966,0	5.378,8	5.914,8	6.598,6
ASTURIAS	1.659,4	1.862,8	2.082,5	2.249,4	2.452,3	2.765,9
BALEARES	4.887,9	5.425,4	6.022,5	6.508,8	7.062,1	7.828,5
CANARIAS	3.350,8	3.688,8	3.950,8	4.273,1	4.704,4	5.254,8
CANTABRIA	1.397,7	1.553,7	1.741,0	1.884,0	2.068,7	2.310,0
CAST.LA MANCHA	3.562,2	3.886,1	4.475,8	4.849,0	5.324,1	5.923,1
CAST.Y LEÓN	5.726,7	6.037,6	6.627,9	7.168,6	7.871,6	8.708,4
CATALUÑA	27.952,7	30.977,4	32.925,6	35.804,5	39.371,6	43.816,7
C.VALENCIANA	12.933,3	14.446,8	16.638,9	18.048,7	19.818,5	21.915,6
EXTREMADURA	1.786,6	1.908,3	2.317,4	2.495,5	2.738,7	3.046,5
GALICIA	5.412,7	6.030,2	6.832,0	7.397,9	8.158,0	9.087,2
MADRID	26.220,4	28.989,3	30.687,4	33.316,1	36.804,3	41.574,1
MURCIA	2.671,5	2.912,1	3.348,4	3.626,8	3.992,9	4.459,7
NAVARRA	1.962,2	2.182,7	2.404,3	2.608,4	2.870,0	3.159,1
PAÍS VASCO	8.542,2	9.092,7	9.931,2	10.740,5	11.830,9	13.166,6
RIOJA (LA)	864,4	957,2	1.023,8	1.111,3	1.220,8	1.357,8
CEUTA	129,4	135,3	149,8	161,6	177,2	196,9
MELILLA	126,6	129,6	133,4	140,8	154,0	172,2
TOTAL	126.886,0	139.549,0	152.681,0	165.748,0	182.160,0	203.066,3

TABLA Nº 26

INDICES DE PRECIOS IMPLÍCITOS EN EL PIB
A LOS PRECIOS BÁSICOS
BASE 2000 = 100

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	100,00	103,80	107,25	110,76	114,62	118,95
ARAGÓN	100,00	103,73	107,04	110,14	113,66	117,90
ASTURIAS	100,00	103,41	106,77	110,05	113,78	117,98
BALEARES	100,00	104,04	108,03	111,66	115,86	119,66
CANARIAS	100,00	103,81	107,63	111,21	115,27	119,49
CANTABRIA	100,00	103,38	106,63	109,97	113,70	118,11
CAST.LA MANCHA	100,00	103,63	106,91	110,36	114,20	118,73
CAST.Y LEÓN	100,00	103,32	106,57	109,89	113,59	117,67
CATALUÑA	100,00	103,68	107,04	110,72	114,59	118,98
C.VALENCIANA	100,00	103,70	107,17	110,74	114,74	119,39
EXTREMADURA	100,00	103,50	106,74	110,19	113,89	118,54
GALICIA	100,00	103,34	106,68	109,81	113,78	118,37
MADRID	100,00	103,57	107,30	110,96	115,25	119,97
MURCIA	100,00	103,52	106,98	110,44	114,31	118,86
NAVARRA	100,00	103,27	106,17	109,63	113,39	117,95
PAÍS VASCO	100,00	103,35	106,60	109,94	113,91	118,34
RIOJA (LA)	100,00	103,50	106,71	109,63	113,48	117,69
CEUTA	100,00	103,73	105,84	108,69	112,21	115,83
MELILLA	100,00	103,77	106,38	108,87	112,32	115,93
TOTAL	100,00	103,61	107,05	110,56	114,50	118,95

TABLA Nº 27

INDICES DE PRECIOS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS DE SUBVENCIONES

BASE 2000 = 100

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	100,00	103,88	107,60	111,52	116,38	124,52
ARAGÓN	100,00	103,74	107,27	110,37	114,51	124,78
ASTURIAS	100,00	103,31	106,87	110,54	115,50	123,73
BALEARES	100,00	104,08	108,31	112,04	117,34	126,85
CANARIAS	100,00	103,88	107,95	111,58	116,80	133,36
CANTABRIA	100,00	103,38	106,98	110,40	115,49	123,72
CAST.LA MANCHA	100,00	103,67	107,13	110,68	115,58	123,92
CAST.Y LEÓN	100,00	103,53	107,05	110,48	115,24	123,68
CATALUÑA	100,00	103,71	107,54	111,23	116,47	123,83
C.VALENCIANA	100,00	103,84	107,76	111,60	116,74	125,29
EXTREMADURA	100,00	103,69	107,15	110,61	115,45	123,83
GALICIA	100,00	103,51	107,84	111,26	116,40	126,40
MADRID	100,00	103,76	107,77	111,46	116,88	125,49
MURCIA	100,00	103,66	107,38	110,93	115,94	123,33
NAVARRA	100,00	103,55	107,16	110,57	115,33	123,33
PAÍS VASCO	100,00	103,62	107,30	110,57	115,71	123,76
RIOJA (LA)	100,00	103,60	107,28	110,26	115,21	122,94
CEUTA	100,00	103,88	107,82	111,18	115,85	123,83
MELILLA	100,00	103,95	107,89	110,90	115,58	123,30
TOTAL	100,00	103,73	107,56	111,20	116,29	124,23

TABLA Nº 28

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

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	98,15	98,16	98,29	97,96	97,84	97,77
ARAGÓN	97,54	97,24	97,26	97,36	97,19	97,80
ASTURIAS	100,01	99,60	101,43	101,68	101,78	101,51
BALEARES	103,60	103,92	104,05	104,34	104,29	104,01
CANARIAS	97,94	97,87	96,96	95,47	93,28	92,51
CANTABRIA	99,75	99,85	99,62	99,24	98,58	98,42
CAST.LA MANCHA	92,01	91,75	91,60	91,47	91,37	91,45
CAST.Y LEÓN	96,40	95,99	95,84	95,46	94,81	94,75
CATALUÑA	103,38	103,55	103,43	104,07	105,20	105,39
C.VALENCIANA	100,86	100,96	100,78	100,65	100,47	100,48
EXTREMADURA	91,49	91,50	91,00	90,16	88,81	88,28
GALICIA	95,94	95,74	96,26	96,66	97,04	97,04
MADRID	102,90	102,64	102,59	102,73	102,79	102,60
MURCIA	98,83	98,63	98,51	99,23	100,28	100,33
NAVARRA	103,37	103,29	103,44	103,83	104,17	104,16
PAÍS VASCO	103,98	105,51	105,57	105,56	105,24	105,15
RIOJA (LA)	103,48	103,31	103,39	103,91	104,27	104,53
CEUTA	94,44	94,80	94,51	95,04	95,97	95,18
MELILLA	95,76	95,43	95,16	95,16	95,99	95,71
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABLA Nº 29

INDICE GENERAL DE LOS PRECIOS DE MERCADO
BASE 2000 = 100

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	100,00	103,80	107,29	110,83	114,79	119,50
ARAGÓN	100,00	103,74	107,06	110,16	113,74	118,51
ASTURIAS	100,00	103,41	106,77	110,08	113,90	118,40
BALEARES	100,00	104,04	108,07	111,72	116,11	120,84
CANARIAS	100,00	103,81	107,65	111,23	115,33	120,03
CANTABRIA	100,00	103,38	106,66	110,01	113,86	118,61
CAST.LA MANCHA	100,00	103,63	106,93	110,39	114,33	119,23
CAST.Y LEÓN	100,00	103,34	106,61	109,94	113,73	118,19
CATALUÑA	100,00	103,69	107,09	110,78	114,79	119,51
C.VALENCIANA	100,00	103,72	107,23	110,82	114,94	119,99
EXTREMADURA	100,00	103,52	106,78	110,23	114,04	119,08
GALICIA	100,00	103,36	106,79	109,95	114,03	119,14
MADRID	100,00	103,58	107,33	111,00	115,38	120,41
MURCIA	100,00	103,54	107,02	110,49	114,48	119,33
NAVARRA	100,00	103,29	106,24	109,70	113,50	118,37
PAÍS VASCO	100,00	103,37	106,66	110,00	114,08	118,85
RIOJA (LA)	100,00	103,51	106,75	109,68	113,62	118,11
CEUTA	100,00	103,74	105,96	108,85	112,45	116,36
MELILLA	100,00	103,78	106,47	109,00	112,52	116,40
TOTAL	100,00	103,62	107,10	110,62	114,67	119,50

TABLA Nº 30

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 2000
MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	83.249,3	85.582,9	87.736,1	89.646,0	92.117,2	95.540,1
ARAGÓN	20.429,4	20.765,4	21.158,1	21.692,8	22.309,9	22.979,4
ASTURIAS	14.591,2	14.634,9	14.917,2	15.071,3	15.484,9	15.932,4
BALEARES	15.284,4	15.580,7	15.599,8	15.915,9	16.164,8	16.548,0
CANARIAS	25.364,9	25.988,7	26.323,1	27.103,5	27.783,3	28.642,0
CANTABRIA	7.903,7	8.081,5	8.305,6	8.478,2	8.762,7	9.080,5
CAST.LA MANCHA	22.959,2	23.338,0	23.705,6	24.131,3	24.721,1	25.502,0
CAST.Y LEÓN	37.261,6	38.291,9	39.056,8	39.962,7	41.125,1	42.333,9
CATALUÑA	118.633,4	121.356,3	123.629,4	126.214,5	129.688,9	134.005,2
C.VALENCIANA	63.553,1	65.005,6	68.026,5	69.580,6	71.537,3	73.944,8
EXTREMADURA	11.519,7	11.794,7	12.072,8	12.400,9	12.859,9	13.249,2
GALICIA	34.961,2	35.865,3	36.617,6	37.427,3	38.401,2	39.638,9
MADRID	108.243,9	110.490,4	113.851,8	116.071,4	119.649,3	124.569,1
MURCIA	14.425,3	15.000,0	15.449,6	15.884,0	16.347,1	16.929,3
NAVARRA	10.743,5	10.969,4	11.318,1	11.541,2	11.892,0	12.253,6
PAÍS VASCO	41.347,3	41.779,3	42.426,4	42.814,7	44.348,9	45.729,4
RIOJA (LA)	4.899,6	5.029,4	5.123,1	5.298,3	5.470,2	5.655,7
CEUTA	1.080,6	1.102,8	1.154,4	1.179,5	1.244,8	1.288,0
MELILLA	1.011,9	1.046,4	1.073,1	1.113,7	1.153,6	1.193,6
TOTAL	637.463,2	651.703,6	667.545,1	681.527,8	701.062,2	725.015,1

TABLA Nº 31

PRODUCTO REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 2000

MILLONES DE EUROS

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	91.587,5	93.848,4	96.380,1	98.916,1	101.967,6	105.910,2
ARAGÓN	22.324,7	22.624,8	23.064,2	23.710,8	24.458,2	25.223,7
ASTURIAS	15.647,4	15.689,9	16.009,5	16.242,8	16.699,6	17.198,9
BALEARES	18.093,0	18.343,0	18.490,0	18.996,6	19.336,5	19.796,5
CANARIAS	26.205,2	26.914,4	27.294,0	28.172,0	28.912,7	29.816,1
CANTABRIA	8.614,9	8.789,6	9.049,5	9.281,1	9.614,2	9.975,9
CAST.LA MANCHA	25.130,4	25.478,5	25.958,2	26.591,2	27.319,8	28.222,7
CAST.Y LEÓN	40.501,9	41.492,6	42.426,3	43.570,8	44.955,8	46.318,4
CATALUÑA	131.227,1	134.138,7	137.065,7	140.923,8	145.242,1	150.431,8
C.VALENCIANA	70.159,0	71.759,0	74.981,9	77.169,5	79.574,4	82.225,8
EXTREMADURA	12.741,8	12.997,8	13.345,9	13.771,0	14.303,6	14.759,9
GALICIA	38.426,9	39.289,5	40.187,5	41.272,8	42.465,1	43.845,0
MADRID	116.391,0	118.833,4	122.506,1	125.545,2	129.693,7	135.300,9
MURCIA	15.985,7	16.549,1	17.077,3	17.642,2	18.192,4	18.884,1
NAVARRA	11.588,7	11.806,5	12.206,0	12.500,8	12.916,3	13.307,9
PAÍS VASCO	45.025,1	45.465,0	46.344,2	47.073,7	48.869,3	50.471,4
RIOJA (LA)	5.285,7	5.409,7	5.524,1	5.733,0	5.940,3	6.150,1
CEUTA	1.153,9	1.175,0	1.231,1	1.261,8	1.332,5	1.379,9
MELILLA	1.076,3	1.109,7	1.140,3	1.186,2	1.230,6	1.274,3
TOTAL	697.166,2	711.714,6	730.281,9	749.561,4	773.024,7	800.493,5

TABLA Nº 32

INDICE DE CONVERGENCIA CON EUROPA

INDICE DE CONVERGENCIA DE RENTA INTERIOR POR HABITANTE EN PODER DE COMPRA

MEDIA EUR 15 = 100

COMUNIDADES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ANDALUCÍA	69,46	69,77	71,27	73,43	73,25	73,57
ARAGÓN	100,77	99,77	101,36	104,07	103,71	104,16
ASTURIAS	77,20	76,67	77,53	79,61	80,30	82,19
BALEARES	114,82	110,31	108,52	110,05	108,48	108,32
CANARIAS	88,78	86,66	86,97	90,55	91,95	92,36
CANTABRIA	85,75	85,09	87,49	90,38	91,39	92,64
CAST.LA MANCHA	84,88	84,23	85,81	87,62	86,76	86,59
CAST.Y LEÓN	91,26	92,29	95,08	99,10	100,68	102,28
CATALUÑA	107,79	106,14	106,67	108,47	106,51	106,28
C.VALENCIANA	92,52	90,84	92,54	94,51	93,87	92,84
EXTREMADURA	69,95	70,36	73,41	77,41	79,74	81,51
GALICIA	78,51	79,03	80,93	83,66	84,20	86,07
MADRID	113,30	111,36	112,38	114,15	114,23	113,72
MURCIA	75,40	74,37	75,23	76,28	74,52	74,14
NAVARRA	111,03	108,54	110,49	112,90	114,49	115,39
PAÍS VASCO	107,84	105,24	108,25	111,75	114,08	116,66
RIOJA (LA)	105,04	102,38	102,30	104,36	103,47	103,15
CEUTA	83,83	83,65	88,09	91,75	93,54	95,27
MELILLA	86,92	86,71	89,65	94,23	96,88	103,21
TOTAL	92,14	91,23	92,70	95,07	94,97	95,30

TABLA Nº 33

PRODUCTO REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 2000
TASA DE VARIACIÓN SOBRE EL AÑO ANTERIOR

COMUNIDADES	2001	2002	2003	2004	2005	TASA MEDIA ANUAL 2005/2000
ANDALUCÍA	2,47	2,70	2,63	3,08	3,87	2,95
ARAGÓN	1,34	1,94	2,80	3,15	3,13	2,47
ASTURIAS	0,27	2,04	1,46	2,81	2,99	1,91
BALEARES	1,38	0,80	2,74	1,79	2,38	1,82
CANARIAS	2,71	1,41	3,22	2,63	3,12	2,62
CANTABRIA	2,03	2,96	2,56	3,59	3,76	2,98
CAST.LA MANCHA	1,39	1,88	2,44	2,74	3,30	2,35
CAST.Y LEÓN	2,45	2,25	2,70	3,18	3,03	2,72
CATALUÑA	2,22	2,18	2,81	3,06	3,57	2,77
C.VALENCIANA	2,28	4,49	2,92	3,12	3,33	3,23
EXTREMADURA	2,01	2,68	3,19	3,87	3,19	2,98
GALICIA	2,24	2,29	2,70	2,89	3,25	2,67
MADRID	2,10	3,09	2,48	3,30	4,32	3,06
MURCIA	3,52	3,19	3,31	3,12	3,80	3,39
NAVARRA	1,88	3,38	2,42	3,32	3,03	2,81
PAÍS VASCO	0,98	1,93	1,57	3,81	3,28	2,31
RIOJA (LA)	2,35	2,11	3,78	3,62	3,53	3,07
CEUTA	1,83	4,77	2,49	5,60	3,56	3,64
MELILLA	3,10	2,76	4,03	3,74	3,55	3,44
TOTAL	2,09	2,61	2,64	3,13	3,55	2,80

La política de cohesión comunitaria y el horizonte regional post 2007 en España

*José A. Herce**
*Reyes Maroto***

1. Introducción

En diciembre de 2005 se adoptaron las nuevas perspectivas financieras de la UE para el período 2007-2013. Aunque tímidamente, la política de cohesión de la Unión ha venido sufriendo algunos cambios que se reflejan en los acuerdos adoptados. Estos cambios han respondido sobre todo a la necesidad de ajustar dicha política a la ampliación de mayo de 2004 y a las incorporaciones previstas para 2007, pero también se han hecho eco de las observaciones críticas realizadas en muchas instancias políticas y académicas acerca de la necesidad de cambiar la orientación de dicha política de cohesión desde la mera financiación de infraestructuras más o menos básicas hacia la incorporación de las nuevas tecnologías y el avance de la Sociedad del Conocimiento (Sapir *et al.*, 2004).

Tímidos cambios, como se decía, que no han conseguido alterar sustancialmente una política comunitaria de base fundamentalmente regional que hasta la fecha ha provocado apreciables efectos en la mayor parte de los países beneficiarios, entre ellos España, y que continuará teniendo efectos parecidos en los nuevos estados miembros, hacia los que se dirigen mayoritariamente las ayudas estructurales y de cohesión del nuevo período de programación.

En este artículo analizamos someramente los principales efectos que las ayudas comunitarias han tenido en España y en sus regiones y, especialmente nos concentramos en la descripción del nuevo contexto de la política de cohesión comunitaria tras las perspectivas aprobadas en diciembre de 2005. Constatamos que la situación regional española es hoy apreciablemente buena en comparación con los propios requisitos de elegibilidad sobre los que se ha basado la asignación para el próximo período y analizamos algunas estimaciones de los efectos que cabría esperar de la disminución de las ayudas que recibirá la economía española en el nuevo período.

A diferencia de las ayudas agrícolas, las estructurales buscan acelerar el desarrollo y la convergencia de las regiones y países menos favorecidos de la Unión y se reducen gradualmente a medida que este objetivo se va cumpliendo. Esta disminución de las ayudas debe ser entendida como una buena noticia para la región o país, pues es mucho más lo que se pierde por no converger que lo que se gana conservando las ayudas a causa de esta circunstancia (Sosvilla-Rivero *et al.*, 2002). Muchas regiones españolas se encuentran hoy por encima de los requisitos para recibir las ayudas gracias a que las han recibido en el pasado. La buena noticia que esto supone, no obstante, ha de proyectarse contra los riesgos derivados de la reducción sustantiva de las ayudas, que no dejará de tener efectos negativos en la economía, y, especialmente, pueden verse acrecentados por la ausencia de iniciativas y políticas, públicas y privadas, locales, regionales y nacionales, que tomen su relevo.

2. Los efectos económicos de las ayudas estructurales en la economía española 1989-2006

Entre 1989 y 2006, España ha recibido casi 100 millardos de euros a precios de 1999 en tres sucesivos grandes programas: Delors I (1989-1993), Delors II (1994-1999) y

* Analistas Financieros Internacionales (Grupo Analistas).
** Consultores de Administraciones Públicas (Grupo Analistas).

Cuadro 1

AYUDAS COMUNITARIAS RECIBIDAS POR ESPAÑA, SEGÚN PERÍODO DE PROGRAMACIÓN Y TIPO DE ACTUACIÓN ENTRE 1989 A 2006
(En millones de euros de 1999)

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

Fuente: Sosvilla-Rivero y Herce (2004).

Agenda 2000 (2000-2006). La mitad de los recursos ha estado destinada a la creación de infraestructuras, un 32 por 100 a capital humano y empleabilidad de los trabajadores y el 18 por 100 restante al apoyo a las actividades productivas privadas. Además, se observa un crecimiento paulatino de las ayudas comunitarias recibidas por España en los sucesivos períodos de programación, siendo especialmente importante la cantidad obtenida durante el programa Delors II, que duplicó los recursos del período anterior, debido al fuerte incremento de las dotaciones correspondientes a infraestructuras y capital humano. En el actual período de programación que finaliza en 2006, se logró un ligero incrementó respecto a la etapa anterior, resultando especialmente favorecidas las ayudas a empresas, mientras los recursos destinados a capital humano se reducían (cuadro 1).

Las ayudas europeas han tenido unos efectos importantes sobre las principales variables macroeconómicas españolas (PIB, renta por habitante, empleo, productividad, tasa de paro, y *stock* de capital privado y público). Considerando tanto los efectos de oferta a largo plazo, derivados del aumento del capital público, la capacidad productiva privada y el capital humano que ha registrado la economía como consecuencia de dichas ayudas, como los efectos de demanda producidos durante la realización de las inversiones, las ayudas han contribuido a mantener una tasa de crecimiento media del PIB durante el período 1988-2006 del 2,75 por 100, 0,38 puntos porcentuales más de la que se hubiera observado en un escenario caracterizado por la ausencia de dichas ayudas. La renta per cápita se ha incrementado en más de 630 euros como resultado de las ayudas, alcanzando los 13.448,94 euros de 1999, en media anual en el período. El nivel de renta por habitante relativa, principal indicador de convergencia, se situará en 2006 gracias a las ayudas europeas a solo 10,6 puntos porcentuales de la media de la UE-15, una distancia que no se hubiera alcanzado sin ayudas, donde el nivel de convergencia se hubiera situado en el 83,61, casi seis puntos por debajo. Los efectos en el mercado de trabajo también han sido importantes, ya que las ayudas han contribuido ha reducir la tasa de paro, crear empleo y aumentar la productividad. Finalmente, tanto el capital privado como el público se han incrementado con las ayudas europeas en mayor medida que sin las mismas, alcanzando tasas de crecimiento medio anual del 2,76 y 5,17 por 100, respectivamente (cuadro 2).

Aunque España ha ido acortando progresivamente el diferencial en PIB per cápita con Europa, avanzando hasta 15 puntos porcentuales adicionales desde 1988 y situando la renta relativa en 2006 en niveles cercanos al 90 frente al 84 que se hubiera alcanzado en ausencia de las ayudas comunitarias; la convergencia española (gráfico 1), que se estancó durante la severa recesión de 1992/1993, se hubiera visto seriamente comprometida de no haberse renovado el Paquete Delors en 1994 y continuó avanzando a raíz de la adopción de la Agenda 2000. Como ya se ha comentado anteriormente, este avance acelerado se ha traducido en que cada español ha recibido 638 euros (a precios de 1999) adicionales al año en todo el período 1989-2006 gracias a las ayudas estructurales y de cohesión. La cifra resultante de estos efectos durante el período, unos 433 millardos de euros, es más de cuatro veces superior al montante de las ayudas directamente recibidas de Bruselas. Tales efectos se han venido acumulando desde el inicio de las ayudas, que no sólo han tirado de la economía, sino que han mantenido los efectos de cada año precedente gracias a su naturaleza de carácter estructural. De esta manera, no sorprende que el balance acumulado haya sido tan positivo.

Cuadro 2

PRINCIPALES EFECTOS MACROECONÓMICOS DE LAS AYUDAS EUROPEAS RECIBIDAS POR ESPAÑA ENTRE 1988-2006

	Sin ayudas (1)	Con ayudas (efectos de oferta y de demanda) (2)	Diferencia (2)-(1)
PIB (tasa crec. anual medio) (porcentaje)	2,37	2,75	0,38
Renta por habitante (euros 1999)	12.811,21	13.448,94	637,73
Renta relativa en 2006 (UE-15 = 100)	83,61	89,39	5,78
Empleo (tasa crec. anual medio) (porcentaje)	1,98	2,11	0,13
Tasa de paro (media en el período)	16,64	16,47	-0,17
Productividad (tasa crec. anual medio) (porcentaje)	0,38	0,62	0,24
Capital privado (tasa crec. anual medio) (porcentaje)	2,07	2,76	0,69
Capital público (tasa crec. anual medio) (porcentaje)	4,34	5,17	0,83

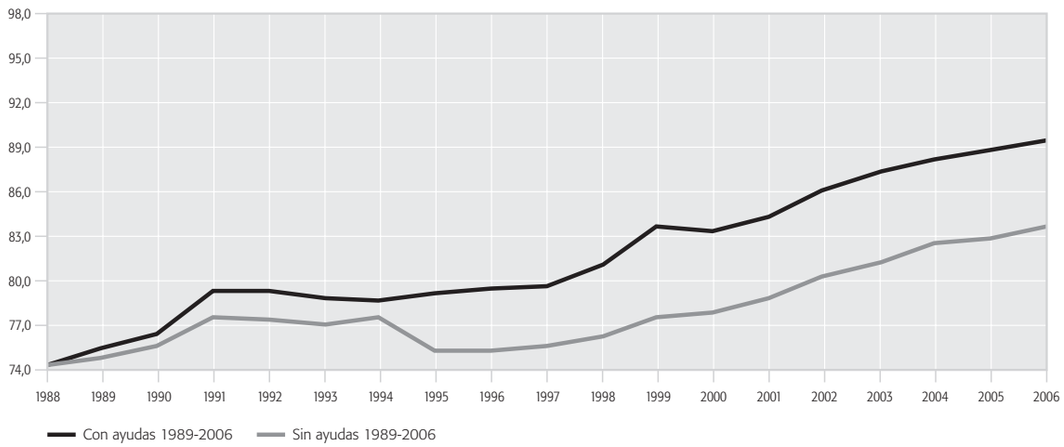
Fuente: Sosvilla-Rivero y Herce (2004).

3. Los efectos macroeconómicos en las regiones Objetivo n.º 1

Pero las ayudas estructurales y de cohesión comunitarias han estado destinadas mayoritariamente a las regiones españolas menos favorecidas, las llamadas regiones del Objetivo n.º 1. Las estimaciones de los efectos que las ayudas estructurales han tenido en estas regiones se resumen en la evidencia aportada por de la Fuente (2003), recogida en el cuadro 3 para el período 1989-2006 con detalle adicional para el período 2000-2006 (Agenda 2000). Puesto que las ayudas comunitarias deben acompañarse de co-financiación nacional, el autor distingue entre los efectos debidos al conjunto de ayudas, incluida la aportación nacional, y las ayudas llegadas de Bruselas. Así se definen los sucesivos Marcos de Apoyo Comunitario o MAC.

Gráfico 1

PIB PER CÁPITA RELATIVO (UE-15 = 100)



Fuente: Sosvilla-Rivero y Herce (2004).

Cuadro 3

CONTRIBUCIÓN DE LOS MAC AL CRECIMIENTO DEL PIB

(En porcentaje)

	Total acumulado		Tasa media anual	
	Hasta 2000	*Hasta 2007*	*Hasta 2000*	*Hasta 2007*
Total MAC:				
Regiones Objetivo 1	6,92	13,93	0,96	0,94
España	3,44	6,93	0,48	0,48
Subvención de la UE:				
Regiones Objetivo 1	4,82	9,52	0,67	0,65
España	2,40	4,73	0,34	0,33

Fuente: De la Fuente (2003).

Puede verse que gracias a las ayudas comunitarias, incluyendo la co-financiación nacional, el PIB español en 2007 sería un 7 por 100 superior a lo que habría resultado en la ausencia de ambos estímulos y que, sólo debido a la parte directamente comunitaria de los sucesivos MAC, el PIB de 2007 sería un 4,7 por 100 superior. Ello se traduce en, respectivamente, 0,48 y 0,33 puntos porcentuales en los que la tasa de crecimiento del PIB español en el período se ha visto aumentada gracias a las ayudas comunitarias y, en el primer caso, a la contrapartida de co-financiación doméstica. Estos resultados agregados están en línea con los anteriormente comentados.

Para las regiones Objetivo n.º 1, sin embargo, los resultados han sido apreciablemente mejores, como no podía ser de otra manera al ser estas regiones las más favorecidas. Así, dichas regiones, habrán visto su PIB llegar en 2007 hasta una cota un 14 por 100 mayor que en ausencia de los MAC, o un 9,5 por 100 si sólo se considera la parte de financiación comunitaria. El diferencial de crecimiento debido a los MAC, para estas regiones habría sido de casi un punto porcentual o 0,65 puntos porcentuales si se contempla únicamente la parte comunitaria de los MAC. En suma, las regiones Objetivo n.º 1 han disfrutado durante el período de un formidable impulso a sus economías, lo que ha permitido a algunas de ellas abandonar el estatuto de "región menos favorecida" de cara al nuevo período de programación 2007-2013, como se comentará más adelante.

4. Las nuevas perspectivas 2007-2013

En el momento actual asistimos al debate sobre la reforma de la política de cohesión de la Unión Europea para la definición de la cuarta etapa de programación que cubrirá el período 2007-2013. Desde la reforma de 1988, la evolución de la política regional comunitaria ha estado condicionada por dos objetivos: por un lado, la búsqueda de una mayor eficiencia y eficacia en las intervenciones y, por otro, aunque con creciente énfasis, el de "dirigir" el desarrollo regional hacia actuaciones en el ámbito de la sociedad del conocimiento. Este segundo objetivo ha pasado a ser muy relevante desde que se adoptara la estrategia de Lisboa.

El 16 de diciembre de 2005, el Consejo Europeo llegó al acuerdo sobre la Perspectivas Financieras para el período 2007-2013. Entre las principales novedades con respecto a las anteriores[1] cabe señalar las siguientes (cuadro 4):

— Están pensadas para una Unión Europea de 27 miembros (contando con que Bulgaria y Rumanía se incorporarán en 2007).

— El gasto máximo (créditos para compromisos de gasto) asciende a un 1,045 por 100 del PNB de la UE,

[1] DELORS I (1989-1993), DELORS II (1994-1999) y Agenda 2000 (2000-2006).

Cuadro 4

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS 2007-2013*

1. Crecimiento sostenible	**379.739**
a) Competitividad para el crecimiento y el empleo	72.120
b) Cohesión para el crecimiento y el empleo	307.619
2. Preservación y Gestión de Recursos Naturales	**371.244**
del cual: gasto relacionado con el mercado y pagos directas	293.105
3. Ciudadanía, libertad, seguridad y justicia	**10.270**
a) Libertad, Seguridad y Justicia	6.630
b) Ciudadanía	3.640
4. La Unión Europea como un socio global	**50.010**
5. Administración	**50.300**
6. Compensaciones	**800**
Créditos de Compromiso	**862.363**

Fuente: Comisión Europea.

* Millones de euros de 2004.

es decir, un total de 862.363 millones de euros de 2004. Esto supone una apreciable reducción desde los 998.062 millones de la propuesta de la Comisión Europea de febrero 2004 (equivalente a un 1,21 por 100 PNB).

— Se redefinen los objetivos en base a la renovada Agenda de Lisboa.

— Se simplifican los fondos (en línea con los objetivos).

Según las nuevas perspectivas aprobadas para el período 2007-2013, el saldo neto para España en esos siete años será de 9.031 millones, importe que resulta de deducir a los créditos para compromisos de pagos (retornos) de la UE a España las aportaciones de España a la UE (cuadro 5). Este saldo supone una reducción importante respecto al período 2000-2006 donde se sitúo en los 48.716 millones de euros. El acuerdo de la cumbre de Bruselas incluye las ayudas transitorias del Fondo de Cohesión, el mantenimiento de Extremadura, Andalucía, Galicia y Castilla-La Mancha como regiones del objetivo de *Convergencia* (anterior objetivo 1) y un Fondo de Tecnología. También se establece una compensación para aquellas regiones que, a causa del "efecto estadístico" derivado de la incorporación de países más pobres, dejarán de recibir ayudas por no cumplir los criterios de elegibilidad establecidos en los reglamentos comunitarios.

España recibiría un montante de 31.543 millones de euros en la rúbrica cohesión, de los cuales 3.250 millones de euros corresponderán al Fondo de Cohesión y 2.000 millones de euros al Fondo Tecnológico. Sin embargo, el acuerdo contempla un aumento de las aportaciones españolas a la UE, por el incremento de los recursos de IVA y PNB. Tan sólo la reducción de la aportación

Cuadro 5

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS 2007-2013 PARA ESPAÑA*

1. Crecimiento sostenible	**35.187**
a) Competitividad	3.644
b) Cohesión	31.543
2. Preservación y Gestión de Recursos Naturales	**44.240**
3. Ciudadanía, libertad, seguridad y justicia	**923**
5. Administración	**350**
Créditos para Compromiso (Retornos)	**80.700**
IVA	10.231
PNB	54.951
Cheque Británico	6.487
Aportaciones	**71.669**
Saldo neto	**9.031**

Fuente: Oficina Económica del Presidente.

* Millones de euros de 2004.

Cuadro 6

IMPORTES TOTALES DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES ENTRE LAS REGIONES OBJETIVO CONVERGENCIA*

	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	TOTAL
	Importe absoluto	*Ajuste por el 3,36 por 100*	*Prima por desempleo*	*(Criterio 2 + Criterio 3)*
Galicia	102.887,22	3.457,01	No se aplica	3.457,01
Castilla-La Mancha	63.735,99	2.141,53	No se aplica	2.141,53
Extremadura	60.847,07	2.044,46	97,93	2.142,39
Andalucía	324.120,95	10.890,46	787,41	11.677,88
Total regiones del objetivo convergencia				**19.418,81**

Fuente: Elaboración propia.

* Unidades en millones de PPC.

al cheque británico paliará parte del incremento de las aportaciones españolas.

Actualmente se está negociando la distribución de los recursos obtenidos por España entre las Comunidades Autónomas. La Nota 1595/1605 de 19 de diciembre de 2005 de la Presidencia al Consejo de la UE establece tres criterios para la distribución de las diferentes categorías de gasto. El primero tiene en cuenta la distancia del PIB per cápita de la región a la media de la UE-25 ponderada por la población de la región. El segundo ajusta el importe anterior según la prosperidad relativa del estado miembro en que esté situada la región que, en el caso de España, se realiza aplicando un porcentaje del 3,36 por 100. Finalmente, el tercer criterio añade una prima de 700 euros por cada persona desempleada por encima del número de parados correspondiente a la tasa media de desempleo de todas las regiones de convergencia de la UE.

Aplicando estos criterios puede llegarse a una estimación tentativa de lo que recibirían las regiones españolas del nuevo objetivo de convergencia (anterior Objetivo 1) a la vista de las magnitudes obtenidas por nuestro país en la negociación de la Cumbre de Bruselas de 16 de diciembre de 2005. Como se sabe, las regiones que permanecen dentro de la categoría de "regiones menos favorecidas" en el nuevo período de programación de los Fondos Estructurales y de Cohesión son Extremadura, Andalucía, Galicia y Castilla-La Mancha, dado que el período utilizado por Eurostat para el cómputo de las ratios de elegibilidad ha sido el de 2000-2002.

Según el método de asignación anteriormente descrito, las regiones del Objetivo Convergencia recibirían un total de 19.418 millones de PPC, correspondiendo el 95,4 por 100 al criterio 2 y teniendo en cuenta que el tercer criterio no se aplica en Galicia y Castilla-La Mancha, cuya tasa de desempleo en 2002 estaba por debajo de la media de las regiones del objetivo de convergencia de la UE (cuadro 6).

De los resultados de la Cumbre de Bruselas ofrecidos por la Oficina Económica del Presidente, recogidos en el cuadro 5, se desprende que España recibiría en el período 2007-2013 un montante de 26.293 millones de euros de los Fondos Estructurales (FEDER y FSE), sin contar los 3.250 millones del Fondo de Cohesión ni los 2.000 millones del Fondo Tecnológico, cuya distribución no conocemos en este momento.

El resultado anteriormente obtenido en unidades de PPC tendría que traducirse a euros de 2004 y el importe de 26.293 millones obtenidos en total en la Cumbre de Bruselas habría de ser depurado de los importes ajenos al objetivo de convergencia para poder establecer con precisión las magnitudes a recibir por cada una de las regiones acogidas a este objetivo. Bajo el supuesto de que el 81,7 por 100 de los Fondos Estructurales se aplica a este objetivo a escala de toda la UE[2], de los cuales un 5 por 100 se destinarían a las regiones del *phasing-out,* la partida de Fondos Estructurales española aplicable a este objetivo se reduce a 20.407 millones de euros. Considerando el peso de la estimación en PPC, el 60,14 por 100 de las ayudas recibidas en el período 2007-2013 corresponden a Andalucía, que sin duda es la principal be-

[2] Nota 15915/05 EN, de la Presidencia al Consejo, 19 de diciembre de 2005, pág. 8.

Cuadro 7

ASIGNACIÓN ILUSTRATIVA DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES ENTRE LAS REGIONES OBJETIVO CONVERGENCIA

Importes totales	Millones de PPC	PESO (porcentaje)	Millones de euros de 2004
Galicia	3.457,01	17,8	3.632,99
Castilla-La Mancha	2.141,53	11,03	2.250,54
Extremadura	2.142,39	11,03	2.251,45
Andalucía	11.677,88	60,14	12.272,33
Total	**19.418,81**	**100,00**	**20.407,31**

Fuente: Elaboración propia.

neficiaria de esta asignación. A Galicia le correspondería el 17,8 por 100 del total, y recibiría 3,6 millardos de euros de 2004 en el período. El resto se reparte a partes prácticamente iguales entre Castilla-La Mancha y Extremadura (cuadro 7).

5. La situación regional en España

Como hemos comentado anteriormente, el acuerdo de la cumbre de Bruselas incluye el mantenimiento de Extremadura, Andalucía, Galicia y Castilla-La Mancha como regiones del objetivo de convergencia (anterior objetivo 1), que corresponde a aquellas con un PIB per cápita inferior al 75 por 100 del de la UE-25. Para el cálculo de este indicador se tomó como referencia la media del período comprendido entre los años 2000 y 2002. Estas regiones serán las principales beneficiarias de los fondos comunitarios en el nuevo período de programación. El resto de regiones que se encuentran actualmente en el Objetivo 1 han quedado fuera del nuevo objetivo convergencia, bien a causa del "efecto estadístico", derivado de la incorporación de países más pobres, como es el caso de Asturias, Murcia, Ceuta y Melilla, que recibirán ayudas transitorias denominadas de *phasing-in,* bien por un efecto de convergencia natural que habrá situado el PIB per cápita de Castilla y León, Canarias y Comunidad Valenciana por encima del 75 por 100 de la media de los Quince previos a la ampliación. Estas últimas regiones recibirán también ayudas transitorias denominadas de *phasing out.* El gráfico 2 muestra la ordenación de las regiones españolas de menor a mayor proporción de la renta media comunitaria para la UE-27 con datos promedio para el período 2000-2002. Puede observarse que Castilla-La Mancha y Galicia bordean el 75 por 100 ya en el período 2000-2002, último para el que Eurostat disponía de estimaciones de PIB per cápita regional ajustado por poder de compra. En ese mismo período, cinco regiones españolas se encontraban ya por encima de la media de UE-15.

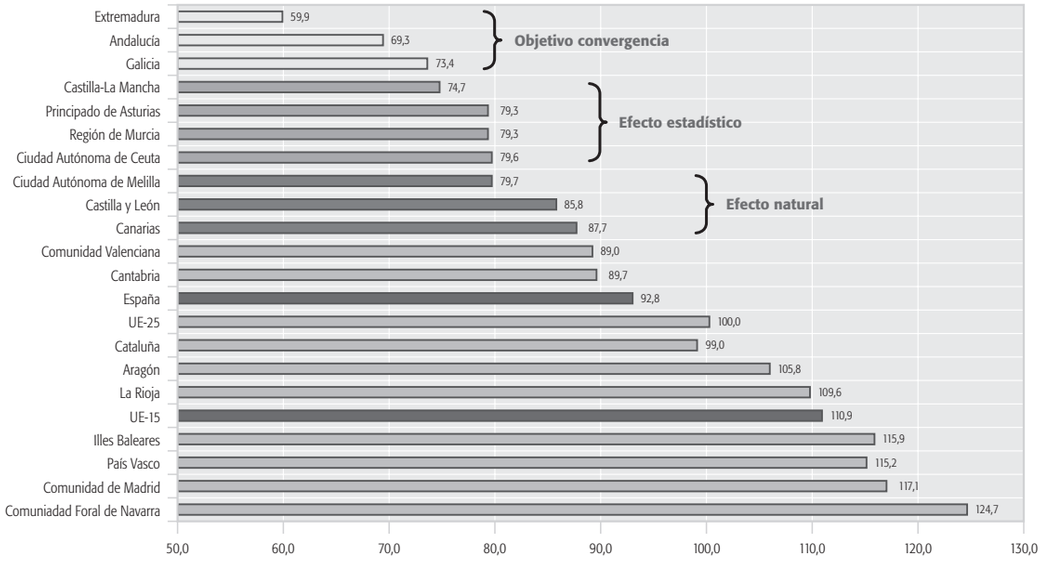
Tomando en consideración las estimaciones del PIB per cápita de las distintas comunidades autónomas, que proporciona la Contabilidad Regional de España (CRE), para el año 2004 y el valor medio de este indicador para la Unión Europea, que EUROSTAT tiene en su base de datos *NewCronos,* el INE ha publicado los índices correspondientes al PIB per cápita medido en términos de paridad de poder adquisitivo de las regiones españolas relativos a la media de la Unión Europea de 25 estados miembros. El panorama, unos años tan sólo más tarde, cambia de manera apreciable, al menos en lo que se refiere al mapa de la convergencia con Europa (mapa 1).

El *ranking* lo encabeza la Comunidad de Madrid, con un valor de un 29 por 100 por encima de dicha media y lo finaliza Extremadura, con casi un 35 por 100 por debajo de la media europea, una distancia entre ambas del 98 por 100. En el mismo año 2004, España presenta un índice de 98,3, apenas 1,7 puntos por debajo de la media europea. Según se aprecia en el mapa adjunto, únicamente Extremadura se encuentra por debajo del 75 por 100 de la media europea a 25 estados miembros en 2004. Además, las regiones con el índice más elevado, exceptuando la Comunidad de Madrid y Baleares, son las que forman el denominado Eje del Ebro.

Precisamente, en el período 2000-2004, las regiones más dinámicas han sido Murcia, Andalucía y Canarias, que experimentaron el mayor crecimiento acumulado del PIB real en el período. Por el contrario, Baleares, Galicia y Asturias presentaron los menores aumentos,

Gráfico 2

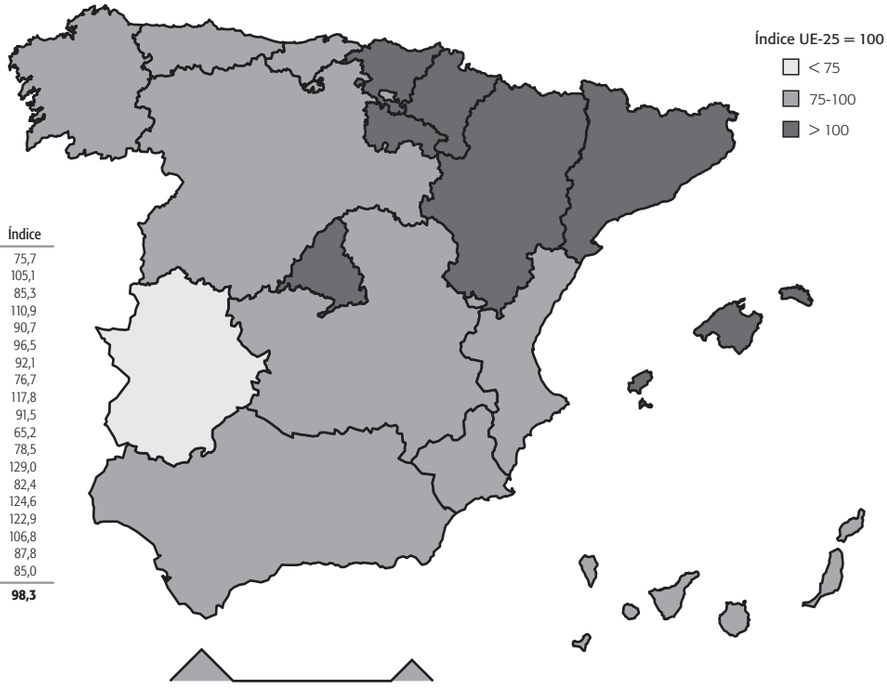
PIB PER CÁPITA 2000-2002 EN LAS CC.AA. (UE-25 = 100)



Fuente: Eurostat.

Mapa 1

PIB PER CÁPITA EN PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO EN 2004. UE-25 = 100



Región	Índice
Andalucía	75,7
Aragón	105,1
Asturias	85,3
Baleares	110,9
Canarias	90,7
Cantabria	96,5
Castilla y León	92,1
Castilla-La Mancha	76,7
Cataluña	117,8
Comunidad Valenciana	91,5
Extremadura	65,2
Galicia	78,5
Madrid	129,0
Murcia	82,4
Navarra	124,6
País Vasco	122,9
La Rioja	106,8
Ceuta	87,8
Melilla	85,0
España	**98,3**

Fuente: INE

con una marcada diferencia en el caso de la última (gráfico 3). Nótese cómo, en general, las regiones más dinámicas han sido las menos favorecidas en términos de renta por habitante, es decir, las que menos se han beneficiado de las ayudas estructurales y de cohesión comunitarias.

A pesar del dinamismo de las regiones menos favorecidas, la convergencia entre regiones españolas presenta una geografía dispersa. Si entre la Comunidad de Madrid y Extremadura subsiste una brecha considerable, que se cifra en 16 puntos de empleo (puntos porcentuales sobre la población total) y otros tantos puntos de productividad (medidos en miles de euros), entre ambas se encuentra una amplia variedad de casos en los que predomina el mismo patrón general que el mencionado. Las regiones españolas más ricas lo son porque poseen a la vez más productividad y más empleo. Ello lleva a que el PIB per cápita en la primera sea casi el doble que en la segunda. No hay un compromiso que valga entre una y otro, Si Extremadura tuviese la productividad de Madrid, todavía estaría con el mismo nivel de renta per cápita que Valencia, a menos que aumentase apreciablemente su tasa de empleo. Tampoco mejoraría su situación hasta el extremo madrileño si tuviese su misma tasa de empleo manteniendo su actual productividad, ya que se situaría al nivel de Castilla y León, en ambos casos por debajo de la media española.

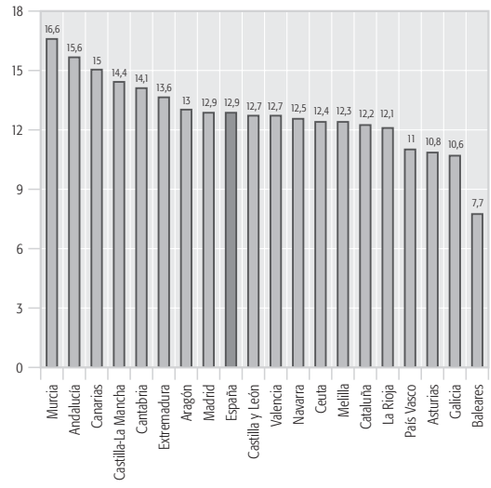
6. El horizonte post-2007 (y el post-2013)

Como ilustra elocuentemente el gráfico 4 comentado en la sección anterior, España tiene por delante un proceso intenso de convergencia regional que, en lo sucesivo, no contará con la extraordinaria palanca que han supuesto las ayudas estructurales y de cohesión comunitarias. Pero sí hay que admitir que, hasta la fecha, la economía española y sus regiones menos favorecidas se han capitalizado de manera apreciable gracias a dichas ayudas, lo que constituye una buena base para seguir avanzando. La reducción de las ayudas comunitarias traerá como consecuencia la desaparición de una parte de los efectos registrados hasta la fecha. En los cuadros 8 y 9 se contienen estimaciones, previas al acuerdo de Bruselas sobre las perspectivas financieras 2007-2013, basadas en la propuesta de marzo de 2004 de la Comisión de la UE, acerca de los efectos que para la economía española y sus regiones se registrarían en diferentes escenarios. Puesto que las perspectivas finalmente adoptadas difieren poco de esa propuesta de la Comisión, a los efectos que aquí nos interesan pueden tomarse dichos cálculos como una aproximación ajustada a las consecuencias que cabría esperar de la reducción de las ayudas.

Muy resumidamente, la economía española podría registrar en el período 2007-2013 una caída en su tasa de

Gráfico 3

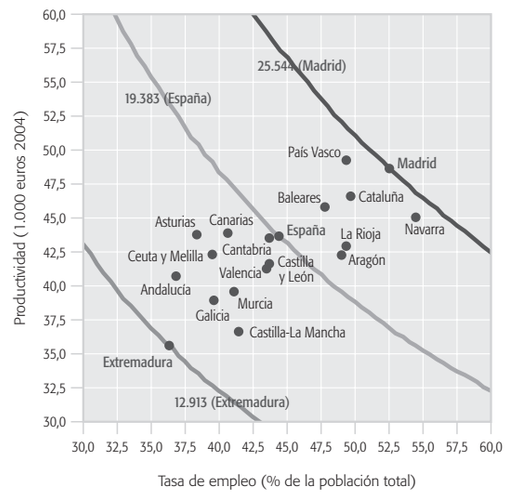
CRECIMIENTO ACUMULADO DEL PIB ENTRE 2000 Y 2004 EN TÉRMINOS REALES (PORCENTAJE)



Fuente: Contabilidad Regional de España. Base.

Gráfico 4

PIB PER CÁPITA, PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS, 2004



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 8

EFECTOS DE LAS AYUDAS EUROPEAS SOBRE LA RENTA POR HABITANTE Y EL PIB BAJO ESCENARIOS ALTERNATIVOS PARA EL PERÍODO 2007-2013 (SIMULACIONES ILUSTRATIVAS)

	Escenario 1 Propuesta de la Comisión	Escenario 2 Ídem, sin ayudas transitorias	Escenario 3 Finalización de las ayudas	Escenario 4 Continuación de las ayudas
Renta per cápita anual media (euros 2005)	20.107,67	19.895,90	19.464,80	20.389,84
Diferencia respecto al Escenario 4	-282,17	-493,94	-925,04	—
Tasa de crecimiento anual acumulativo (porcentaje)	2,38	2,15	1,95	2,67
Diferencia respecto al escenario 4	-0,29	-0,52	-0,72	—

Fuente: Sosvilla-Rivero y Herce (2004).

crecimiento anual de entre 0,25 y 0,29 puntos porcentuales como consecuencia de la reducción de las ayudas comunitarias, a pesar de la existencia de ayudas transitorias para las regiones que dejan de pertenecer al objetivo de convergencia. La no existencia de ayudas transitorias podría haber sido más negativa y, no digamos, la desaparición total de las ayudas, lo que, no obstante, nunca estuvo en juego en la negociación (cuadro 8). Esta ilustración extrema indica, por otra parte, que las ayudas estructurales seguirán desempeñando un papel muy importante todavía en la economía española hasta 2013.

Las regiones que más sufrirán las consecuencias de la reducción de las ayudas serán, naturalmente, las regiones que han dejado de ser objetivo de convergencia por sus propios méritos, entre las que se incluye Canarias, aunque tiene un régimen especial de "phasing-out". Estas regiones son, sin embargo, las mejor preparadas para hacer frente a los efectos de la reducción de las ayudas. Las regiones de la convergencia estadística también registrarán perturbaciones en su tasa de crecimiento potencial de cierta envergadura, lo que se reducirá considerablemente, sin desaparecer, para las regiones que siguen siendo objetivo de convergencia. Estas últimas también verán recortadas sus ayudas comunitarias pues en todo este tiempo no han dejado de converger hacia la media comunitaria.

Las consecuencias para la convergencia de la economía española con la media de la UE-25 pueden apreciarse en el gráfico 5, en el que se muestran los escenarios del cuadro 8 mediante la trayectoria de la renta per cápita relativa de España en porcentaje de la de la UE-25. El escenario resultante de la negociación de las perspec-

Cuadro 9

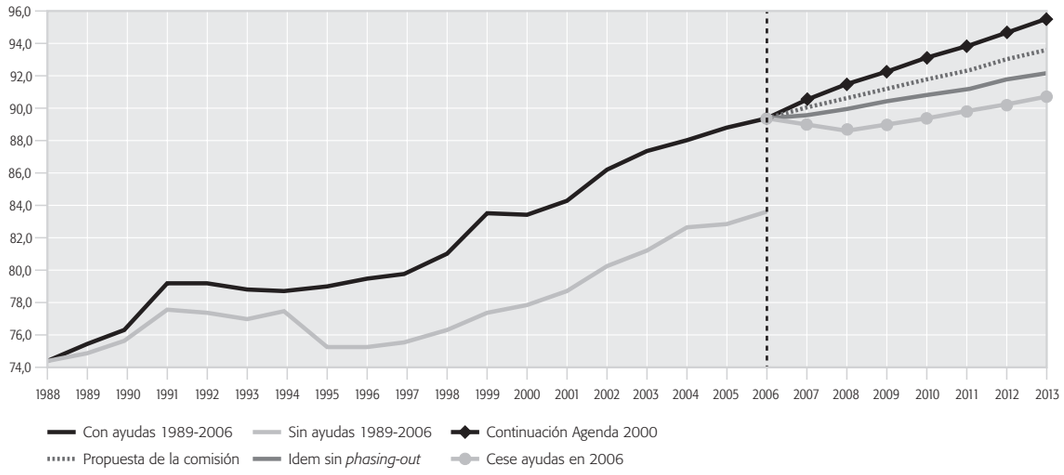
IMPACTO ESTIMADO SOBRE EL CRECIMIENTO DE LA RENTA DE LA REDUCCIÓN DE LAS AYUDAS ESTRUCTURALES

	Acumulado en elperíodo (porcentaje)	Puntos de renta relativa a UE-15	Promedio anual (porcentaje)
Regiones que siguen	-0,81	-0,52	-0,14
Regiones del Efecto Estadístico	-2,26	-1,56	-0,38
Canarias	-2,52	-2,02	-0,42
Regiones de Convergencia Natural	-2,85	-2,20	-0,48
Resto de regiones	-1,17	-1,17	-0,20
España	-1,47	-1,21	-0,25

Fuente: De la Fuente (2005).

Gráfico 5

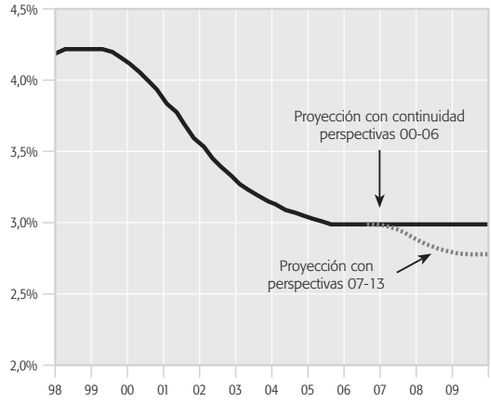
PIB PER CÁPITA ESPAÑOL BAJO ESCENARIOS ALTERNATIVOS DE LAS AYUDAS ESTRUCTURALES Y DE COHESIÓN (UE-15 = 100)



tivas 2007-2013 indica que la convergencia española con Europa, que no dejaría de avanzar, perdería sin embargo casi dos puntos de los seis que podría ganar de haberse dado la continuación de las ayudas comunitarias y que si éstas hubiesen desaparecido, los puntos perdidos de convergencia serían 2,5 respecto a la situación determinada por la reducción acordada en Bruselas y casi el doble respecto al mantenimiento de las ayudas como en el vigente período 2000-2006.

Gráfico 6

CRECIMIENTO DEL PIB POTENCIAL A PARTIR DE 2006



Fuente: AFI a partir de INE.

El horizonte 2007, por lo tanto, será diferente para la economía española y para muchas de sus regiones. Para aquella, la tasa de crecimiento potencial descenderá algunas décimas, como ya hemos argumentado (gráfico 6). Esta es una perspectiva que debería figurar en los escenarios macroeconómicos a medio plazo de los agentes relevantes, tanto a escala nacional como regional, con objeto de visualizar la magnitud del reto que la economía española tiene ante sí a la hora de encontrar alternativas, y crear iniciativas, para compensar los efectos derivados de la reducción de las ayudas comunitarias. Las regiones que todavía hasta el año 2013 seguirán recibiendo apreciables ayudas comunitarias tienen ante sí un reto más lejano, pero no tanto y, sobre todo, no menos importante. El horizonte 2013 debería empezar a preocupar activamente a los responsables de las economías regionales concernidas. La orientación decidida de las ayudas todavía por recibir hacia la expansión de la base activa (y empleada) de la población y la productividad de los trabajadores constituye, claramente, la mejor oportunidad para reducir el impacto de la desaparición definitiva de las ayudas estructurales.

Bibliografía

De la Fuente, A. (2003): "El impacto de los Fondos Estructurales: convergencia real y cohesión interna", FEDEA, EEE 158.

— (2005): "El impacto de la reducción de las ayudas estructurales europeas: Una primera aproximación", FEDEA, EEE 204.

Sapir, A.; Aghion, P.; Bertola, G.; Hellwig, M.; Pisani-Ferry, J.; Rosati, D.; Viñals, J. y Wallace, H. (2004): *An Agenda for a Growing Europe,* Oxford University Press.

Sosvilla-Rivero, S.; Gadea, M.ª D.; Herce, J. A. y Montañés, A. (2002): *Los efectos de las ayudas comunitarias en Aragón,* Consejo Económico y Social de Aragón.

Sosvilla-Rivero, S. y Herce, J. A. (2004): "La política de cohesión europea y la economía española. Evaluación y prospectiva", FEDEA, DT 2004-20R.

Gobiernos y problemas autonómicos

Francisco Alvira Martín
José García López

1. Introducción

El desarrollo del estado de las autonomías ha permitido acercar la administración a los administrados, trasfiriendo gran parte de las competencias así como de los recursos financieros a las comunidades autónomas (CC.AA.).

La encuesta que se analiza en este artículo muestra como los ciudadanos son conscientes del papel que representa en sus vidas los gobiernos autonómicos y perciben la existencia de problemas específicos a la comunidad autónoma donde viven. La actuación de los gobiernos autonómicos en la solución de estos problemas se valora, de un modo global, negativamente, pero existen claras diferencias entre CC.AA. Los resultados de la encuesta permiten configurar grupos de comunidades distintos en función de cómo los ciudadanos perciben la situación económica y política de las mismas, así como la evolución de ambos aspectos.

2. Situación política y económica en las comunidades autónomas

Los gráficos 1 y 2 muestran la valoración actual de los ciudadanos sobre la situación política y económica de su comunidad autónoma. Los resultados netos expuestos en los gráficos permiten establecer la siguiente clasificación por autonomías.

Un primer grupo de comunidades muestra una opinión muy favorable. En La Rioja, Navarra, Baleares, Valencia y Castilla-La Mancha sus habitantes creen que la situación económica *actual* de su comunidad es positiva y también la política. Los datos (ver cuadro 1) son mejores que la media de las diecisiete comunidades. En un segundo grupo, Madrid y Cataluña ofrecen también una *situación económica actual* buena, pero en política el indicador subjetivo se sitúa en el valor medio en el caso de Madrid y, ligeramente por debajo, en Cataluña. El País Vasco comparte el optimismo sobre la situación económica, pero el indicador subjetivo respecto a la situación política es negativo.

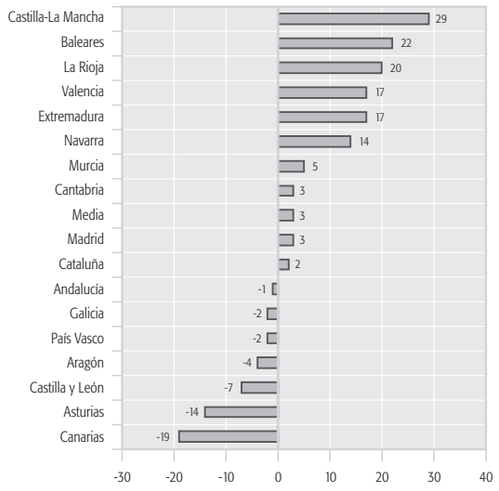
La opinión pública en nueve comunidades autónomas es negativa respecto a la *situación económica actual de las mismas.* En Murcia y Extremadura se considera que la situación económica es mala, pero políticamente, buena. En Cantabria, la economía falla según sus habitantes y

Cuadro 1

Situación política	Situación económica	
	Positiva	*Negativa*
Positiva	La Rioja Navarra Baleares Valencia Castilla-La Mancha	Murcia Extremadura
Positiva igual a la media	Madrid Cataluña	Cantabria
Negativa	País Vasco	Aragón Asturias Galicia Castilla-León Andalucía Canarias

Gráfico 1

SITUACIÓN POLÍTICA

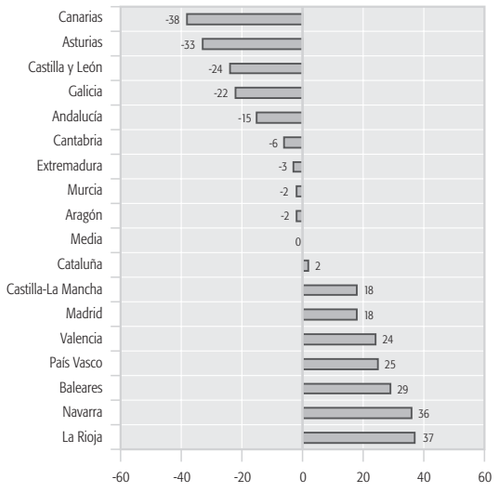


Nota: Resultados netos: (muy buena + buena) – (mala + muy mala).

Pregunta: Y refiriéndonos ahora a la situación política actual de su CC.AA., ¿cómo la calificaría Vd.?

Gráfico 2

SITUACIÓN ECONÓMICA



Nota: Resultados netos: (muy buena + buena) – (mala + muy mala).

Pregunta: Y refiriéndonos ahora a la situación política actual de su CC.AA., ¿cómo la calificaría Vd.?

políticamente hay un empate entre los individuos que la consideran buena o mala.

El grupo formado por las comunidades peor valoradas por los ciudadanos está integrado por Aragón, Asturias, Galicia, Castilla-León, Andalucía y Canarias, cuya situación económica y política es considerada mala.

Los indicadores subjetivos de los gráficos 1 y 2 ponen de manifiesto el mayor o menor peso de los grupos de individuos optimistas y pesimistas en cada comunidad autónoma. Las diferencias son amplias y Canarias aparece como la peor situada en la encuesta.

3. Evolución de la situación política y económica de las CC.AA. (2003-2005)

Los gráficos 3 y 4 reflejan los resultados de las preguntas a los ciudadanos sobre los cambios políticos y económicos en sus autonomías entre los años 2003 y 2005. Los valores medios para el conjunto de las comunidades indican diferencias pequeñas o prácticamente nulas entre la situación de diciembre de 2005 (fecha de realización de la encuesta) y la existente dos años antes. El indicador medio de la evolución económica, -7, expresa un pequeño cambio desfavorable.

Sin embargo el examen de los datos en cada comunidad muestra variaciones que llegan a ser importantes en algunos casos. Respecto a la evolución de la *situación política,* los indicadores subjetivos de Baleares, País Vasco y Galicia señalan una amplia mayoría de quienes creen que ha mejorado. Por el contrario, en Murcia, Navarra y Castilla-León los datos son claramente negativos: la situación política es peor al finalizar el año 2005.

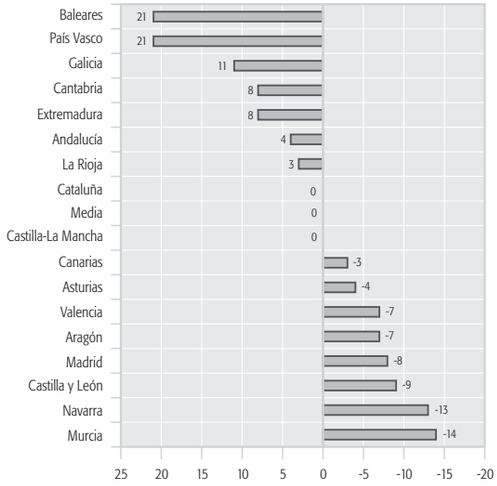
El gráfico 4 se refiere a la evolución de la *situación económica* y los resultados globales son peores que los del gráfico anterior. Sólo en dos comunidades, Baleares y País Vasco, los indicadores son muy positivos. En el extremo opuesto se sitúan Canarias, Murcia y Castilla-León que presentan los indicadores son más desfavorables.

El cruce de la valoración actual de cada comunidad con la percepción del cambio en los dos últimos años permite la siguiente clasificación.

Si se compara la posición de las comunidades (cuadros 2 y 3) con relación a su situación actual y reciente evolución, cuatro de ellas, Andalucía, Aragón, Canarias y Castilla-León, tienen los peores indicadores subjetivos. Sus respectivas

Gráfico 3

EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN POLÍTICA DE LAS CC.AA. (2003-2005)

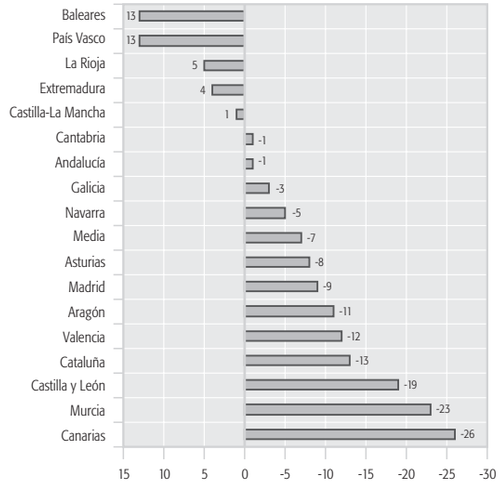


Nota: Resultados netos: (mucho mejor + mejor)-(peor + mucho peor).

Pregunta: ¿Y cree Vd. que la situación política de su comunidad autónoma es ahora mucho mejor, mejor, peor o mucho peor que hace *dos años*?

Gráfico 4

EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS CC.AA., (2003-2005)



Nota: Resultados netos: (mucho mejor + mejor)-(peor + mucho peor).

Pregunta: ¿Y la situación económica de su comunidad autónoma, es ahora mucho mejor, mejor, peor o mucho peor que hace *dos años*?

poblaciones creen que su situación actual, política y económica, es mala y ha empeorado en los dos últimos años.

Parece interesante señalar los problemas de cada una de las cuatro comunidades con mayor diferencia de sus problemas con el valor medio en las diecisiete comunidades españolas (cuadro 4).

El indicador subjetivo de los *andaluces* sobre el *paro* en su comunidad es un 30 por 100 superior al valor me-

Cuadro 2

SITUACIÓN ECONÓMICA EN EL AÑO 2005

Evolución (2003-2005)	Positiva	Negativa
A mejor	Baleares P. Vasco La Rioja Castilla-La Mancha	Extremadura
A peor	Navarra Valencia Madrid Cataluña	Aragón Cantabria Murcia Andalucía Galicia Asturias Canarias C. León

Cuadro 3

SITUACIÓN POLÍTICA EN EL AÑO 2005

Evolución (2003-2005)	Buena	Mala
A mejor	Baleares La Rioja Extremadura Cantabria	Andalucía Galicia
Igual	Castilla-La Mancha Cataluña	
A peor	Valencia Navarra Murcia Madrid	Aragón C. León Asturias Canarias

Cuadro 4

LOS PRINCIPALES PROBLEMAS EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

	Media	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	C. Mancha	C. León	Cataluña	Valencia	Extremadura	Galicia	Madrid	Murcia	Navarra	P. Vasco	Rioja
1. Paro	**48**	63	40	90	21	50	57	46	66	31	32	77	68	30	19	29	53	43
2. Inmigración	**25**	26	21	7	25	45	7	15	14	34	33	4	4	24	39	28	19	42
3. Vivienda	**22**	15	22	18	19	24	27	21	22	25	18	14	12	27	11	43	48	26
4. Inseguridad Ciudadana	**20**	20	10	7	13	24	9	13	8	19	33	5	11	35	27	9	10	20
5. Índole Económico	**15**	13	11	13	25	22	9	10	13	25	13	15	23	8	12	11	11	6
6. Sanidad	**10**	8	8	5	5	19	10	10	11	8	11	16	10	15	5	9	2	22
7. Calidad empleo	**8**	6	6	3	13	7	7	8	5	9	10	12	12	7	17	13	7	6
8. Educación	**7**	6	8	7	8	10	5	4	6	7	11	5	7	9	4	7	1	4
9. Infraestructuras	**6**	4	21	7	5	8	21	7	15	2	5	12	11	3	4	5	1	8
10. Drogas	**5**	10	1	3	7	12	3	4	4	1	10	6	7	2	3	4	4	11
11. P. Sociales	**5**	5	–	–	8	8	5	–	–	7	6	–	–	5	–	–	7	–
12. ETA	**4**	–	–	–	–	–	–	–	–	5	–	5	–	–	–	18	36	–
13. Agricultura	**4**	6	6	–	–	9	7	9	–	–	–	5	10	–	6	–	–	–
14. Pensiones	**4**	–	4	5	11	–	5	–	–	7	–	–	7	–	–	8	–	4
15. Escasez agua	**4**	–	8	–	–	–	–	10	–	–	8	–	–	–	65	–	–	–
16. Falta tejido indus.	**4**	3	8	11	3	–	11	4	12	–	–	18	6	–	–	–	–	–
17. G cantidad obras	**3**	–	–	–	3	–	–	–	–	–	–	–	–	22	–	–	–	–
18. Tráfico	**3**	–	–	–	6	–	3	–	–	–	–	–	–	16	–	–	–	–
19. Transporte público	**3**	–	–	–	7	–	–	–	–	–	–	–	–	12	–	–	–	–
20. M. Ambiente	**2**	–	–	–	12	–	–	–	–	–	4	–	–	–	4	–	–	–
21. Reforma Estatutos	**2**	–	–	–	–	–	–	–	–	10	–	–	–	–	–	–	–	–

Nota: Desde el problema n.º 11, sólo se han señalado los que tienen importancia respecto a la media en algunas CCAA.

Pregunta: "Podría decirme cuáles son, a su juicio, los tres problemas principales que existen actualmente en su CCAA?" Respuesta espontánea. Multirrespuesta, máximo tres respuestas.

dio; respecto a las *drogas* un 100 por 100, y sobre la *agricultura* un 50 por 100.

Entre los *aragoneses,* la *despoblación rural* superó el 100 por 100; el problema del *agua,* regadíos, escasez, alcanza una diferencia del 100 por 100. La falta de *infraestructuras* en su territorio el 250 por 100, de *tejido industrial* el 100 por 100, y el *abandono institucional* un 94 por 100.

A los *canarios* les preocupa mucho, a gran distancia de los valores medios, la *inmigración,* 80 por 100 más que el valor medio del indicador para las diecisiete comunidades. Le siguen en esta consideración más grave de algunos problemas *las drogas,* 140 por 100; *la sanidad,* 100 por 100 e *inseguridad ciudadana,* 20 por 100.

Los habitantes de *Castilla-León* manifiestan una gran preocupación por la *despoblación rural,* superior en un 87 por 100, la falta de *tejido industrial,* 200 por 100, la insuficiencia de sus *infraestructuras,* 150 por 100, el *abandono institucional,* 78 por 100 y la *agricultura* en un 55 por 100.

4. Los problemas de cada comunidad autónoma

Los cinco problemas más importantes en las 17 comunidades son los siguientes:

— El paro, 48 por 100.

— La inmigración, 25 por 100.

— La vivienda, 22 por 100.

— La inseguridad ciudadana, 20 por 100.

— Problemas de índole económico en general, 15 por 100.

Los anteriores porcentajes corresponden a toda la población de las comunidades y se obtienen sumando las respuestas obtenidas en cada una de ellas. Pero al examinar los resultados por autonomías aparecen diferencias interesantes respecto a:

1. La importancia de esos cinco problemas específicos comunes en cada comunidad. Así, el paro es una de las tres cuestiones más significativas para el 90 por 100 de los asturianos y, en el otro extremo, sólo lo es para el 19 por 100 de los murcianos.

2. Aparecen problemas comunes a comunidades y, en otras ocasiones, concretos de una sola región que son poco relevantes para el resto. Así, a un 65 por 100 de los murcianos les preocupa la escasez de agua frente a sólo un 4 por 100 de media nacional.

3. El orden de los problemas difiere entre las comunidades. Si bien el paro es el primer problema en la mayoría, en otras como Madrid, la inseguridad ciudadana ocupa ese lugar, y en Murcia, la inmigración.

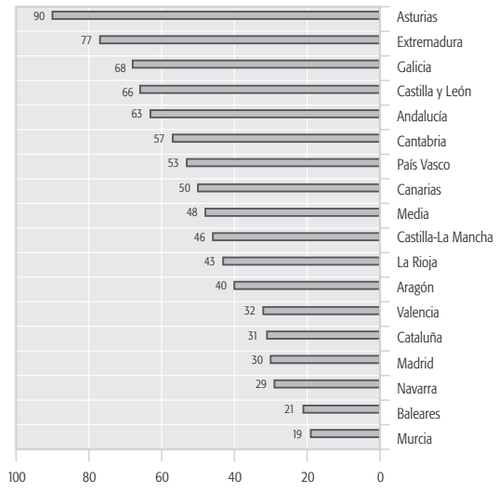
Conviene recordar que la encuesta no proporciona información sobre la tasa de paro o sobre las tasas de comisión de delitos..., sino que informa sobre percepciones subjetivas. Los individuos consideran la relevancia del paro o de cualquier otro problema con relación al resto que perciben en su comunidad, y sus respuestas muestran su preocupación por cada uno de ellos, apareciendo así claras diferencias entre comunidades.

Los gráficos 5 a 8 ilustran la importancia de los cuatro primeros problemas con relación a la media. Un 48 por 100, es decir, casi uno de cada dos españoles, sitúa al *paro* entre los tres problemas más importantes en todas las comunidades autónomas (gráfico 5). Es una tasa alta, que en Asturias aumenta a nueve de cada diez individuos. En esta comunidad el paro es, con diferencia, el problema más importante, puesto que la distancia con la vivienda, la segunda cuestión que más preocupa, es de 72 puntos. Es evidente la preocupación por la falta de empleo en el Principado. La dificultad de encontrar nuevos "nichos" de trabajo para sustituir a los sectores tradicionales como la minería o la siderurgia mueve la sensibilidad de los asturianos hacia este problema. El empleo está muy presente en su cotidianeidad. La falta de trabajo destaca en Andalucía, Castilla-León, Extremadura y Galicia. En las cinco comunidades señaladas esta cuestión ocupa una posición central en la vida de sus habitantes. La falta de tejido industrial y la insuficiencia de las infraestructuras de la zona acompañan al paro. Los habitantes de estas comunidades (ver cuadro 4) coinciden en situar al paro en el primer puesto y también en un relativo retraso en los aspectos económicos que pudieran mitigar la escasa oferta de trabajo en sus territorios. Al contrario de las comunidades citadas, en Baleares, Cataluña, Valencia, Madrid, Murcia o Navarra, el paro ha dejado paso a otros problemas.

En pocos años, la *inmigración* ha pasado de considerarse un problema poco importante para los españoles a situarse en los primeros puestos. Uno de cada cuatro entrevistados considera que es uno de los tres problemas más importantes en todas las comunidades. Ante ese problema social y económico, las diferencias entre las autonomías son muy grandes. Los entrevistados en Baleares,

Gráfico 5

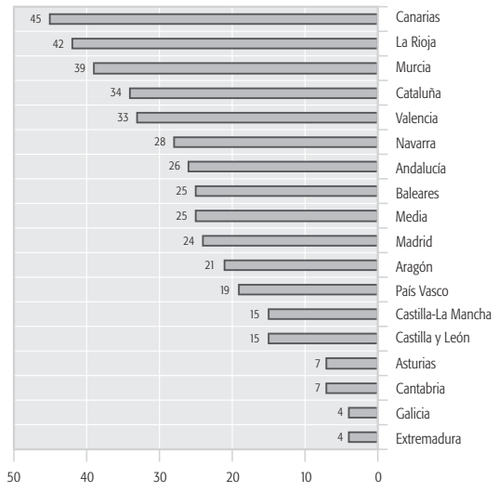
PARO



Nota: Ver pregunta cuadro 4. Porcentajes de individuos que consideran el paro como uno de los tres problemas más importantes de su comunidad.

Gráfico 6

INMIGRACIÓN



Nota: Ver cuadro 4.

Cataluña y Valencia, llegan a considerar que es la cuestión más grave de su comunidad (cuadro 4). El paro ha dejado lugar a las diferentes y graves cuestiones, principalmente sociales, planteadas por la inmigración. Cuando el flujo migratorio ha alcanzado altas cifras y poblaciones de individuos con diferentes culturas deben convivir en un espacio común es difícil que no surjan dificultades. Además, en muy pocos años la nueva distribución entre población nacional y extranjera ha planteado unos cambios y ajustes de difícil solución en muchas zonas.

El gráfico 6 muestra claramente otra particularidad: la distinta valoración del fenómeno inmigratorio en las comunidades autónomas. En Asturias, Cantabria, Galicia y Extremadura muy pocos individuos perciben que la inmigración sea un problema en su comunidad. Al contrario, en Canarias, La Rioja, Murcia, Cataluña y Valencia, ante ese cambio en la composición de su población, a unos porcentajes importantes de sus habitantes les preocupa seriamente los efectos sobre sus vidas diarias. En general, las diferencias percibidas en las distintas regiones se relacionan con el peso de los inmigrantes en la comunidad autónoma en cuestión.

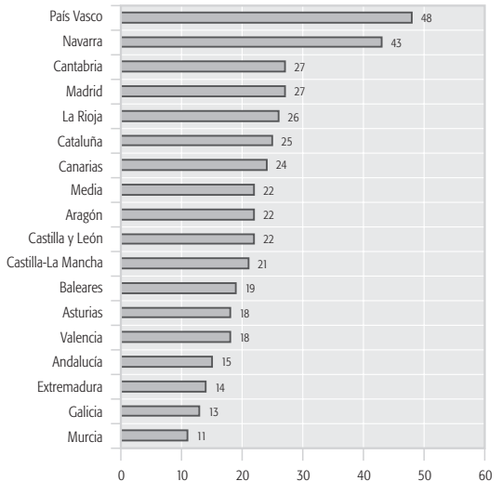
La *vivienda* (el precio de la misma) viene siendo un asunto grave para la economía familiar, especialmente en las grandes ciudades. En la encuesta, un 22 por 100 del total de individuos entrevistados cree que la vivienda es uno de los tres problemas más importantes, pero también hay diferencias importantes entre las distintas comunidades autónomas. En el País Vasco y Navarra, esta cuestión preocupa mucho a sus residentes. Prácticamente uno de cada dos vascos y navarros considera que la vivienda es uno de los tres problemas más importantes de su comunidad. Incluso para Navarra es el principal problema de la vida diaria de sus habitantes. La preocupación por la vivienda (ver gráfico 7) es muy diferente para los residentes en otras comunidades. Entre la importancia en el País Vasco, 48 por 100, y Murcia, 11 por 100, hay una diferencia de 37 puntos. Esta diferencia proviene de una oferta más accesible de vivienda o de estimar que existen otros problemas más graves en la comunidad de Murcia, o de ambas cosas.

La *inseguridad ciudadana* a causa de la delincuencia común ocupa el cuarto lugar de la media de principales problemas. Un porcentaje de individuos, 20 por 100, muy próximo al 22 por 100 de la vivienda, cree que es un asunto a resolver en todas las comunidades.

En el gráfico 8 se aprecian las desigualdades de la apreciación de los individuos en cada comunidad. Respecto de esta cuestión, Madrid, 35 por 100, y Valencia, 33 por 100, son las que muestran mayores porcentajes de personas intranquilas frente a la delincuencia común. Sin embargo, en Navarra, Cantabria, Castilla-León, Astu-

Gráfico 7

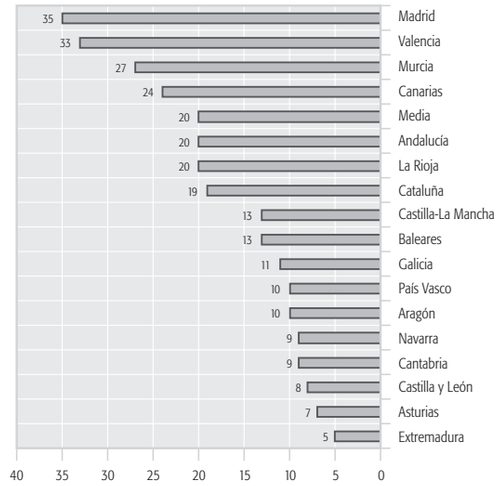
VIVIENDA



Nota: Ver cuadro 4.

Gráfico 8

INSEGURIDAD CIUDADANA



Nota: Ver cuadro 4.

rias y Extremadura, menos de uno por cada diez residentes sitúa a la delincuencia entre los tres principales problemas que afectan a su comunidad.

Un 15 por 100 como porcentaje medio, considera que el quinto problema más importante para el conjunto de las comunidades autónomas es de *índole económico.* Una respuesta de amplio contenido que se puede interpretar como que la naturaleza de las dificultades prioritariamente económicas de su comunidad preocupan más a los ciudadanos, y las de mayor contenido social pasan a un segundo término.

La percepción media de los entrevistados respecto a los cinco problemas que consideran más importantes: paro, inmigración, vivienda, inseguridad y económicos, no siempre se corresponde con la que muestran respecto a su propia comunidad. Así, en Andalucía, Baleares, Canarias, Cataluña y Valencia los cinco principales problemas coinciden con la media, aunque no el orden de los mismos. Para Cataluña, Valencia y Baleares la inmigración ocupa la primera posición, no el paro. En el resto de las comunidades autónomas, los residentes señalan otras cuestiones como problemas más destacados (cuadro 5).

La falta de tejido industrial entra dentro de los cinco primeros problemas que más afectan a la población en Asturias, Cantabria y Extremadura. En las dos primeras, el resultado de la encuesta se corresponde con un proceso de desindustrialización o de pérdida de competitividad de su base industrial. En el caso de Extremadura, la cuestión proviene de la ausencia histórica de un proceso suficientemente amplio de industrialización.

La escasez de infraestructuras y una red de comunicaciones adecuadas para el desarrollo es uno de los cinco problemas más importantes para Aragón, Cantabria, Castilla-León, Extremadura y Galicia.

También el desequilibrio territorial a causa de la despoblación rural aparece entre los cinco primeros problemas en Aragón y Castilla-León.

Para los habitantes de Murcia, la *escasez de agua* es su primer problema con gran diferencia sobre el siguiente. En Castilla-La Mancha, el problema del agua también entra en el grupo de los cinco más importantes.

El terrorismo de ETA se coloca entre los cinco problemas más relevantes para los entrevistados del País Vasco y Navarra.

Por último, en la Comunidad de Madrid conviene destacar la sensibilidad de sus habitantes respecto a *la gran cantidad de obras,* 22 por 100, el *tráfico,* 16 por 100, el

Cuadro 5

LOS CINCO PROBLEMAS MÁS IMPORTANTES EN LAS DIECISIETE CC.AA.

	Paro	Inmigración	Vivienda	Inseguridad ciudadana	Índole económico
Andalucía	Id	Id	I. ciudadana	Id	Id
Aragón	Id	vivienda	Infraestructuras	Inmigración	Despoblación rural
Asturias	Id	vivienda	I. económica	Falta tejido industrial	Inmigración
Baleares	Inmigración	I. económica	Paro	vivienda	I. ciudadana
Canarias	Paro	Inmigración	vivienda	I. ciudadana	I. económica
Cantabria	Id	vivienda	Infraestructuras	Falta tejido industrial	Sanidad
C. La Mancha	Id	vivienda	Inmigración	I. ciudadana	Escasez de agua
C. León	Id	vivienda	Infraestructuras	Inmigración	Despoblación rural
Cataluña	Inmigración	Paro	vivienda	I. económica	I. ciudadana
Valencia	Inmigración	I. ciudadana	Paro	vivienda	I. económica
Extremadura	Paro	Falta tejido industrial	Sanidad	I. económica	Infraestructuras
Galicia	Paro	I. económica	vivienda	Calidad empleo	Infraestructuras
Madrid	I. ciudadana	Paro	vivienda	Inmigración	Gran cantidad obras
Murcia	Escasez de agua	Inmigración	I. ciudadana	Paro	Calidad empleo
Navarra	vivienda	Paro	Inmigración	ETA	Calidad empleo
País Vasco	Paro	vivienda	ETA	Inmigración	Partidos políticos
La Rioja	Paro	Inmigración	vivienda	Sanidad	Drogas

Nota: Ver cuadro 4.

transporte público, 12 por 100. Si los porcentajes de Madrid se comparan con los medios, 3, 3, y 3 por 100, respectivamente, se puede inferir la importancia de la movilidad para los habitantes de esta región, cuyos habitantes se concentran en una extensa macrópolis.

El orden de los cinco problemas principales que existen actualmente en cada comunidad autónoma se encuentran recogidos en el cuadro 5.

Todos los porcentajes para los diez primeros problemas se recogen en los datos de la encuesta que aparecen en el cuadro 4, subrayando los correspondientes a las comunidades que presentan una diferencia más amplia sobre el valor medio. Del problema 11 al 21, sólo aparecen los resultados de las comunidades con grandes diferencias sobre los valores medios. Así, en Navarra y País Vasco el terrorismo de ETA entra entre sus cinco primeros problemas. La comparación en el 4 por 100 de media y el 36 por 100 del País Vasco o el 18 por 100 de Navarra revela la diferente importancia que el terrorismo de ETA tiene en estos territorios frente al resto de las comunidades. (Parece conveniente señalar que se pregunta sobre la valoración de los ciudadanos en su comunidad, no en España[1]).

La falta de tejido industrial en Extremadura, la escasez de agua en Murcia o la gran cantidad de obras en Madrid, muestran la diversidad de los problemas que los individuos perciben según donde residen. Las amplias diferencias (ver gráficos 5 a 8) de los porcentajes de individuos en cada problema confirman también la diversidad de problemas en las comunidades.

5. Valoración de las políticas de los gobiernos autonómicos

Las políticas de los gobiernos autonómicos afectan a los ciudadanos. No es exagerado decir que la vida diaria de extremeños, catalanes, andaluces..., en buena parte, de-

[1] Barómetro del CIS n.º 2.630. El terrorismo es el segundo y, a veces, el primer problema de España.

Cuadro 6

VALORACIÓN DE LA ACTUACIÓN DEL GOBIERNO DE CADA CC.AA. EN CADA PROBLEMA

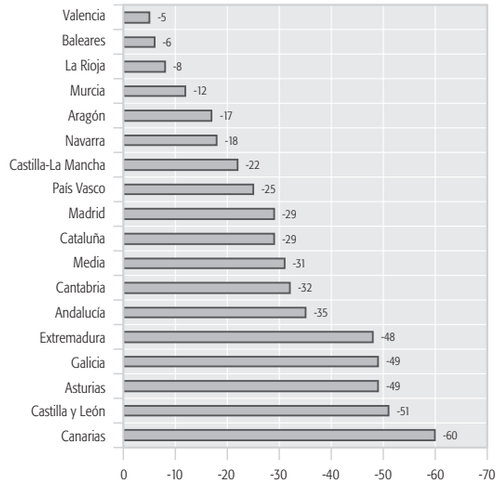
Comunidad	Cuestiones		
	Paro	*Vivienda*	*Seguridad ciudadana*
Media	-31	-29	-10
Andalucía	-35	-28	-16
Aragón	-17	-20	-3
Asturias	-49	-20	18
Baleares	-6	-3	16
Canarias	-60	-44	-41
Cantabria	-32	-27	10
C. La Mancha	-22	5	11
C. León	-51	-35	8
Cataluña	-29	-35	-10
Valencia	-5	-27	-20
Extremadura	-48	8	23
Galicia	-49	-23	4
Madrid	-29	-50	-33
Murcia	-12	-33	-36
Navarra	-18	-48	-6
País Vasco	-25	-20	13
La Rioja	-8	-26	-9

Índice: (Muy buena + buena)-(mala + muy mala).

Pregunta: "Voy a leerle una serie de cuestiones de interés general y me gustaría que Vd. me dijera si considera muy buena..., la política que el gobierno de su comunidad ha seguido con relación a cada una de ellas".

Gráfico 9

PARO



Nota: Indicadores subjetivos, ver cuadro 6.

pende de las leyes, normas, ordenanzas, etc., que el Gobierno Central, Autonómico y Ayuntamientos establezcan. Es obvio que esa regulación e intervención en la esfera privada del individuo será mejor o peor valorada por el público según diversas consideraciones. El cuadro 6 recoge la valoración del público sobre la política de los gobiernos autonómicos específicamente. Los resultados globales son negativos. El número de individuos que valoran mal y muy mal las políticas autonómicas sobre los tres problemas más relevantes que ya se han citado supera a quienes las consideran positivas.

Los gráficos 9 a 11 muestran la respuesta de los ciudadanos a las políticas sobre tres cuestiones importantes: el *paro,* la *vivienda* y la *seguridad ciudadana.* Estos problemas ocupan los tres primeros puestos de preocupación según los valores medios de las diecisiete comunidades.

La respuesta ciudadana es poco favorable sobre los efectos de las actuaciones de sus gobiernos autonómicos. Respecto al tema del *paro,* en todas las comunidades son más quienes consideran que la política seguida por su gobierno ha sido mala. El resultado relativamente mejor corresponde a Valencia y el peor a Canarias. Si se compara el gráfico 9 con el cuadro 4 sobre los principales problemas en cada comunidad autónoma, se observa que en las comunidades donde se aprecia peor la política sobre el paro, al mismo tiempo, se da más importancia al paro en su región. En Asturias, el 90 por 100 de individuos cree que el paro se encuentra entre los tres principales problemas, y quienes critican la política de empleo de su comunidad supera en 49 puntos a las opiniones positivas.

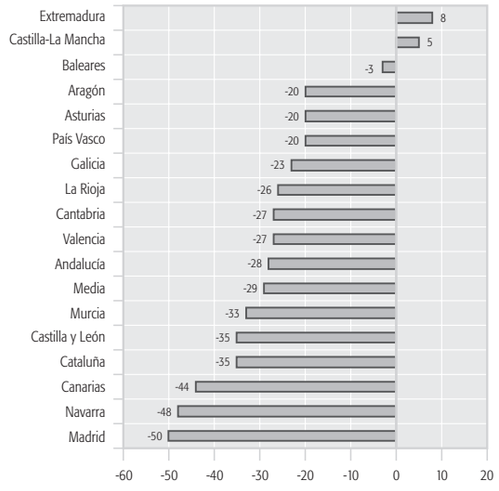
En Baleares, las respuestas negativas superan en 6 puntos a las positivas, pero sólo un 21 por 100, porcentaje muy inferior a la media, considera la falta de empleo como uno de los tres problemas más importantes.

En Madrid o Navarra, la *vivienda* es un grave problema, y la respuesta de sus gobiernos autonómicos resulta muy poco positiva según los entrevistados (gráfico 10).

La *inseguridad ciudadana* se sitúa por encima de la media en Canarias, Madrid, Murcia y Valencia y, también, es mayor la crítica de los ciudadanos.

Gráfico 10

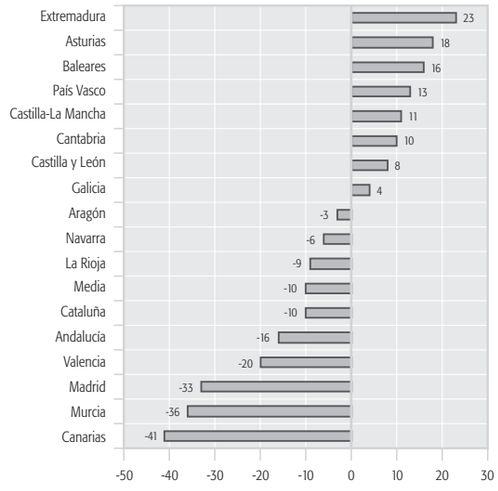
VIVIENDA



Nota: Indicadores subjetivos, ver cuadro 6.

Gráfico 11

SEGURIDAD CIUDADANA



Nota: Indicadores subjetivos, ver cuadro 6.

6. Conclusiones

— Las diferencias entre CC.AA. en lo que respecta a la valoración que sus residentes realizan sobre la situación política y económica son muy importantes, no existiendo una clara correlación entre ambas.

— Tanto en la valoración positiva como en la negativa, se destacan una serie de CC.AA. que parecen casi siempre agrupadas. Así, en el grupo positivo suelen situarse Baleares, La Rioja, Navarra y Valencia; a éstas se unen, a veces, Madrid y Cataluña; en el grupo negativo (mala situación económica y también política) se sitúan normalmente Asturias, Galicia, Andalucía, Canarias y Aragón.

— En cada comunidad autónoma destacan uno o varios problemas que le afectan especialmente y que la política autonómica no ha resuelto. Es importante reseñar, en este sentido, la inmigración en Canarias, La Rioja, Murcia, Cataluña y Valencia; el paro en Asturias, Extremadura, Andalucía, Castilla-León y Galicia; la vivienda en País Vasco, Navarra, Cantabria y Madrid; y la inseguridad ciudadana en Madrid, Valencia, Murcia y Canarias.

— Las valoraciones más críticas con la actuación de los gobiernos autonómicos para resolver los tres problemas más importantes se produce en las siguientes CC.AA.: en lo que respecta al paro, en Canarias, Castilla-León, Asturias, Galicia y Extremadura; en el problema de la vivienda Madrid, Murcia, Canarias y Cataluña y, por último, con relación a la inseguridad ciudadana Madrid, Murcia y Canarias.

Fuentes estadísticas

Los datos analizados corresponden al Barómetro del CIS n.º 2.630 de diciembre de 2005.

Universo: población española, ambos sexos, 18 años y más.

Muestreo: polietápico estratificados por conglomerados.

Fecha: diciembre de 2005.

Muestra: 10.371 entrevistas:

Andalucía	1.788	Valencia	1.054
Aragón	314	Extremadura	261
Asturias	285	Galicia	707
Baleares	211	Madrid	1.382
Canarias	418	Murcia	292
Cantabria	140	Navarra	143
C. La Mancha	438	País Vasco	549
C. León	644	La Rioja	72
Cataluña	1.631		

La concentración regional de la actividad económica en los países de la OCDE

*Francisco J. Velázquez**

1. Introducción

En las dos últimas décadas y con el resurgimiento de la geografía económica, a partir del trabajo de Krugman (1991), se han venido realizando numerosos estudios que tratan de buscar la existencia de una tendencia de concentración de la actividad económica en los países avanzados y, más concretamente, entre los que componen la UE (como puede constatarse, entre otros, en los trabajos de Krugman y Venables (1996) que analizan la cuestión desde una óptica teórica y de Amity (1999), Brülhart (2000), Hallet (2000) y Midelfart-Knarvik y otros (2000), desde la perspectiva empírica). La creencia generalizada de que el proceso de integración europeo va a producir una relocalización de la producción en el centro de la UE no se ve rotundamente contrastada por los datos, no pudiéndose confirmar la hipótesis previa (Barrios y Strobl, 2004).

Es por ello que, en el convencimiento de que la hipótesis es correcta y que son los datos o la forma de contraste donde se encuentra el problema, se ha avanzado en al menos tres frentes donde los resultados comienzan a ofrecer otra perspectiva. Así, algunos trabajos han contrastado si el proceso de especialización se ha intensificado, de forma que no se observa una fuerte concentración de la actividad económica pero sí un incremento de la especialización, de forma que algunos países —regiones— experimentan una concentración de la producción de alto contenido tecnológico e intensiva en conocimiento, mientras que otros podrían estarse especializando en actividades de menor contenido tecnológico (Geppert, Gornig y Werwatz, 2006).

Un segundo grupo de trabajos ha considerado que quizá no sea la producción la variable que mejor represente este proceso de reestructuración productiva y se han centrado en el análisis de los flujos comerciales o de inversión. Si bien en los primeros los resultados no son especialmente distintos, en algunos de los segundos se obtiene, sin ningún tipo de duda, que este proceso de concentración existe (Turrión y Velázquez, 2004).

Finalmente, un último grupo de estudios identifica el problema en la desagregación con la que se utilizan los datos, y más concretamente en el aspecto espacial, bajo la hipótesis de que en el seno de los países existe un proceso de reestructuración interno de la producción que, interpretado en su conjunto, identificaría estas tendencias de concentración geográfica de la actividad económica en el seno de la UE ampliada (Hallet, 2000; Barrios y Strobl, 2004 y Hildebrandt y Wörz, 2004). No obstante, el desarrollo de este tipo de análisis se ha visto ralentizado ante la falta de datos convenientemente regionalizados.

Es por ello que, en los últimos años, se ha venido desarrollando en el conjunto de los países avanzados una preocupación creciente por los aspectos regionales. Bien es cierto que muchos de ellos —como es el caso de España— han tenido esta preocupación desde hace bastante tiempo. Sin embargo, la elaboración de bases de datos regionales a nivel internacional —o incluso nacional— es un fenómeno generalizado en la última década en el contexto de los países avanzados y, más reciente, es el hecho de que las organizaciones internacionales se hayan preocupado por ello. Prueba de esto, es que hace tan sólo dos años la OCDE introdujo entre sus temas de interés los aspectos territoriales y elaboró y difundió una base de datos en este sentido —la Territorial Database—, uniéndose a otras como la base REGIO de EUROSTAT.

* GRIPICO-Universidad Complutense de Madrid.

Pues bien, la disponibilidad de esta nueva base de datos —que incrementa el ámbito geográfico de REGIO, aunque ofrece un número mucho más limitado de variables— ha motivado la elaboración de este artículo. Así, el objetivo del mismo es indagar en el proceso de concentración interno —a los países— de la actividad económica, tratando de responder o identificar al menos tres cuestiones: a) si el fenómeno de concentración de la actividad económica presenta distintos patrones en función de los países; b) si existe una evolución hacia una mayor concentración de la actividad económica, como en principio predecirían las teorías de la nueva geografía económica; y c) si este ritmo de crecimiento se ha acrecentado en los últimos años.

2. La "Territorial Database" y los índices de concentración espacial de la actividad

Antes de comenzar con el análisis y resultados obtenidos sobre este aspecto conviene describir, siquiera brevemente, los principales aspectos que identifican la nueva base de datos de la OCDE, dado que es prácticamente desconocida para la comunidad científica. Esta base ofrece información regionalizada para 28 países de la OCDE —todos menos Corea del Sur y el Reino Unido, al menos en la versión disponible *on line* extraída de la página web de la OCDE—. Está organizada por "Olas", es decir por fechas "aproximadas" en torno a las cuales se recoge la información. Hasta este momento lleva cuatro "olas", correspondientes, aproximadamente, a 1980 —que recoge datos entre 1980 y 1986, según los países—, 1990 —entre 1990 y 1993—, 1995 —entre 1993 y 1998— y 2000 —entre 1998 y 2001—.

Otra cuestión importante es el nivel de desagregación que utiliza. En general, ha optado por un nivel que implica cierto grado de autonomía en la toma de las decisiones públicas. Aunque este criterio necesariamente varía de unos países a otros, implicando tamaños regionales muy distintos, se opta, por lo general, por el nivel dos de desagregación —en el caso de España se corresponde con las comunidades autónomas, en el de Estados Unidos con los estados federados— de forma que identifica cierta autonomía política. Por otro lado, conviene señalar dos aspectos interesantes en relación a esta base de datos. El primero es que no todas las variables que incorpora se encuentran para todos los países y años, incluso para alguna de las "olas" las variables se toman de distintos años. Sin embargo, aquí se considerarán como homogéneas. El segundo aspecto relevante es que esta base no ofrece los datos originales, sino siempre relativizados respecto a la media o como porcentaje del total nacional. Sin embargo, operando con estas variables se pueden obtener otras relativizadas, como el porcentaje de superficie o de PIB en relación al total nacional. Finalmente, es necesario advertir que, además de los dos países citados de los que no se ha conseguido información, se han excluido otros cinco de la OCDE por poseer sólo una región (Islandia y Luxemburgo) o por no tener información suficiente para las variables necesarias para el análisis que sigue (Nueva Zelanda, Suiza y Turquía).

Los indicadores que se van a utilizar para evaluar el grado de concentración de la actividad económica son, por un lado, el índice de Herfindahl normalizado (IHN) y el índice de concentración geográfica relativo (ICGR). Aunque en la literatura se han utilizado otros indicadores para medir la concentración geográfica, se ha considerado que estos dos son suficientes para evaluar el aspecto que se estudia en este artículo. El índice de Herfindahl normalizado se ha definido como la ratio entre el índice de Herfindahl estándar, aplicado a la distribución regional de una variable para cada país, dividido entre el teórico, en el supuesto de inexistencia de concentración, y multiplicado por 100, es decir:

$$IHN_i = \frac{IH_i}{IHT_i} \times 100 = \frac{\sum_{j \in i} s_j^2}{\sum_{j=1}^{n} \frac{1}{n^2}} \times 100 = 100\, n \sum_{j \in i} s_j^2$$

donde s_j es la participación de la región *j*, perteneciente al país *i*, en la variable objeto de estudio, y *n* es el número de regiones del país.

Este indicador presentará siempre un valor superior a 100, dado que en el denominador se encuentra el caso de inexistencia de desigualdades, pero esta normalización es necesaria para que los índices puedan ser comparables entre países, dado que el número de regiones oscila notablemente entre unos y otros.

El segundo indicador es el índice de concentración geográfico relativo derivado del propuesto en OCDE (2005), aunque con algunas diferencias importantes, siguiendo la expresión:

$$ICGR_i = \frac{1}{2} = \sum_{j=1}^{n} |s_j - r_j| \times 100$$

donde s_j es el peso de la superficie de la región *j* en el total del país, r_j el que tiene la variable objeto de estudio y *n* el número de regiones del país.

La primera variación, y más evidente, es que se va a dividir el índice propuesto en OCDE (2005) por dos, para que

de esta forma se ajuste al rango 0 a 100. La segunda es que se va a utilizar para comparar la concentración relativa entre dos variables cualquiera, y no sólo entre una variable y la superficie. De esta forma, el análisis de este indicador puede ofrecer información sobre las diferencias en las dinámicas de concentración regional que siguen distintas variables.

3. La concentración geográfica de la actividad económica

Para evaluar el grado de concentración geográfica de la actividad económica se ha procedido, en primer término, a calcular los IHN para la población, población activa y PIB. Aunque el análisis de la última variable podría considerarse como suficiente, la comparación entre las tres podría también informar sobre la concentración de las actividades de mayor productividad. En efecto, si la concentración fuera mayor en el PIB que en la población activa —seleccionada como *proxy* del empleo— significaría que las actividades de mayor valor añadido presentan una mayor concentración. Además, la comparación entre la población y la población activa mostraría si la dinámica demográfica se ajusta a la actividad económica, de forma que la población se desplaza hacia donde existen posibilidades de empleo.

En relación a la población se constata una fuerte concentración —índice superior a 200— en Canadá, Portugal y Estados Unidos, aunque también en Japón (cuadro 1). En el extremo opuesto destacan la República Checa, Grecia, Hungría, Noruega, Eslovaquia y México. España se encuentra en la parte superior de la distribución, de hecho constituiría el quinto país con mayor concentración. Por otro lado, la tendencia en los países de alta concentración es a aumentarla, tendencia que, aunque mucho más moderada, se da como norma general en las economías analizadas. En este sentido, además, habría que señalar una ligerísima desaceleración de este proceso de concentración espacial, ya que la tasa de variación en la década de los noventa ha sido inferior a la experimentada en el decenio anterior.

En relación a la población activa (cuadro 2), variable seleccionada como indicador de los movimientos en el empleo, se observa un comportamiento semejante, eso sí con una mayor tendencia a la concentración, aunque igualmente con una ralentización de esta trayectoria.

Por el contrario, el patrón de concentración del PIB es algo diferente (cuadro 3), ya que presenta un índice muy superior, en torno a un 20 por 100 más elevado, y con un proceso de concentración muy intenso en la década de los ochenta, aunque en los noventa se ralentiza e incluso se paraliza. En definitiva, todo parece indicar que existen importantes diferencias de productividad entre las regiones y que éstas se han acentuado en las dos décadas de análisis, más en la primera —la de los ochenta— que en la segunda. Ello podría ser la manifestación de un proceso de especialización de las regiones en distintos segmentos productivos, identificados por distintas intensidades tecnológicas. En el caso concreto de España, este proceso es muy intenso; de hecho ya lo era en el caso de la población y la población activa.

Para poder evaluar de una forma más precisa la intensidad de este proceso de concentración geográfica de la actividad económica, se procede a continuación a calcular los ICGR comparando primero la importancia relativa de cada variable con la que supone la superficie, que es el verdadero elemento geográfico.

Pues bien, los valores alcanzados por los indicadores relativos de la población, población activa y PIB en relación a la superficie (cuadro 4 a 6) indican, en primer lugar y por su alto valor, una fuerte concentración geográfica de la actividad económica en relación al territorio. De hecho, los menores índices se dan en países que o bien son pequeños —en extensión— o tienen una alta densidad de población, lo que hace que el territorio se convierta en un factor escaso y, por tanto, se relacione de forma más estrecha con la actividad económica. De nuevo se observa cómo los valores más elevados se alcanzan en el ICGR del PIB, fruto de esa mayor concentración de las actividades de alto valor añadido, seguramente relacionadas con el desigual reparto territorial de la innovación.

Cuando se han calculado las diferencias en la distribución de la población y la población activa (cuadro 7), se ha comprobado su cercanía, por un lado, dado sus menores valores, y la convergencia entre ambas variables, al menos en la década de los ochenta. De hecho, este resultado era bastante esperado y pone de manifiesto —si se supone que la población activa es un buen indicador del empleo o que existe un cierto paralelismo entre ambos— que la población se desplaza —o crece más rápidamente como consecuencia de las migraciones— hacia donde existe actividad económica. La inspección de los datos de tasas de desempleo y, en concreto, su importante dispersión entre las regiones que alcanzan valores muy dispares dentro de los países —de hecho en Alonso-Villar y Río (2005) se constata una cierta concentración geográfica del desempleo— supone que la anterior afirmación debería ser matizada, aunque bien es cierto que la tendencia encontrada, en el largo plazo, es bastante robusta. De esta forma, podría asegurarse que, en el seno de la OCDE, existe una cierta movilidad de la población hacia las regiones en las que se dan unas mayores posibilidades de empleo.

Cuadro 1

CONCENTRACIÓN DE LA POBLACIÓN EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices de Herfindahl normalizados			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	188	183	181	-2,7	-0,6
Austria	133	131	131	-1,1	-0,4
Bélgica	133	135	135	1,4	0,5
Canadá	267	274	279	2,9	1,6
Republica Checa	103	102	102	-0,8	0,2
Dinamarca	128	129	129	0,8	-0,2
Finlandia	145	145	145	-0,3	0,3
Francia	166	168	167	1,1	-0,2
Alemania	172	176	181	2,3	2,8
Grecia	115	115	114	-0,4	-0,7
Hungría	118	118	118	0,4	-0,7
Irlanda	121	121	122	0,6	0,8
Italia	161	161	162	0,4	0,3
Japón	188	196	199	4,1	1,7
México	143	123	113	-14,0	-8,4
Holanda	128	128	128	0,4	-0,1
Noruega	110	111	112	1,0	0,8
Polonia[1]	Nd	125	125	Nd	-0,7
Portugal	208	210	213	0,9	1,6
Eslovaquia	114	112	112	-1,4	-0,9
España	180	181	184	0,6	1,9
Suecia	118	119	121	1,1	1,7
Estados Unidos	210	222	224	5,9	0,7
Media	**Nd**	**152**	**152**	**Nd**	**0,3**
Media datos*	**152**	**153**	**153**	**0,4**	**0,3**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 2

CONCENTRACIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices de Herfindahl normalizados			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	189	181	181	-4,1	-0,1
Austria	134	131	132	-1,9	0,6
Bélgica	132	137	139	3,8	1,1
Canadá[2]	275	280	277	1,9	-1,1
Republica Checa	103	103	102	-0,4	-1,0
Dinamarca	Nd	128	130	Nd	1,7
Finlandia	149	148	151	-0,4	1,8
Francia	188	183	185	-2,8	1,0
Alemania	Nd	168	174	Nd	3,5
Grecia	115	119	122	3,4	2,6
Hungría	Nd	102	122	Nd	19,4
Irlanda	Nd	125	125	Nd	0,0
Italia	Nd	167	166	Nd	-0,4
Japón	187	201	205	7,4	2,1
México	Nd	132	121	Nd	-8,2
Holanda	134	131	130	-1,8	-1,0
Noruega	111	115	114	3,4	-0,5
Polonia[1]	Nd	123	125	Nd	0,9
Portugal	Nd	214	212	Nd	-0,9
Eslovaquia[1]	Nd	111	110	Nd	-1,5
España	178	182	185	2,5	1,7
Suecia	120	122	124	1,9	1,9
Estados Unidos	Nd	222	220	Nd	-1,3
Media	**Nd**	**153**	**154**	**Nd**	**0,7**
Media datos*	**155**	**156**	**157**	**1,0**	**0,7**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

[2] Para 2000 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 3

CONCENTRACIÓN DEL PIB EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices de Herfindahl normalizados			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	Nd	192	189	Nd	-1,7
Austria	147	152	143	3,4	-6,1
Bélgica	125	132	133	5,5	1,2
Canada	294	295	302	0,3	2,1
Republica Checa[1]	Nd	109	115	Nd	5,7
Dinamarca	126	129	128	2,1	-0,3
Finlandia	Nd	154	162	Nd	5,4
Francia	235	260	257	10,3	-0,9
Alemania	252	215	199	-14,5	-7,5
Grecia	118	116	116	-1,4	-0,2
Hungría[1]	Nd	158	167	Nd	5,6
Irlanda	Nd	133	137	Nd	2,9
Italia	187	187	190	-0,2	1,5
Japan	212	238	226	12,4	-4,7
México	Nd	242	229	Nd	-5,6
Holanda	134	137	141	2,3	3,0
Noruega	125	129	131	2,7	2,1
Polonia[1]	Nd	144	153	Nd	6,1
Portugal	Nd	230	240	Nd	4,6
Eslovaquia[1]	Nd	103	102	Nd	-0,9
España	183	191	197	4,4	3,3
Suecia	Nd	124	130	Nd	4,9
Estados Unidos	234	253	243	8,4	-3,9
Media	**Nd**	**175**	**175**	**Nd**	**0,2**
Media datos*	**182**	**187**	**185**	**2,6**	**-1,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 4

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE SUPERFICIE Y POBLACIÓN EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	51,4	49,5	48,2	-3,6	-2,6
Austria	23,2	23,3	23,2	0,4	-0,2
Bélgica	22,5	22,6	22,5	0,7	-0,4
Canada	45,4	46,2	47,0	1,8	1,8
Republica Checa	15,8	17,1	17,0	7,9	-0,6
Dinamarca	27,4	26,6	27,0	-2,9	1,3
Finlandia	39,8	40,3	41,5	1,1	3,0
Francia	29,6	29,7	29,6	0,5	-0,3
Alemania	28,6	23,9	23,9	-16,4	-0,2
Grecia	31,8	31,7	29,9	-0,2	-5,7
Hungría	21,1	21,1	20,9	0,0	-1,2
Irlanda	20,1	20,5	21,0	2,0	2,4
Italia	19,6	20,1	20,4	2,5	1,5
Japan	32,2	33,6	34,3	4,4	2,2
México	39,0	37,9	37,0	-2,8	-2,2
Holanda	22,3	22,4	22,1	0,2	-1,1
Noruega	34,5	35,6	36,2	3,3	1,7
Polonia[1]	Nd	16,5	16,3	Nd	-1,5
Portugal	34,4	35,2	36,0	2,3	2,3
Eslovaquia	12,2	11,8	11,4	-3,3	-3,8
España	35,8	35,9	36,7	0,2	2,2
Suecia	49,1	49,7	50,7	1,3	2,0
Estados Unidos	47,0	46,5	45,4	-1,0	-2,4
Media	**Nd**	**30,3**	**30,4**	**Nd**	**0,1**
Media datos*	**31,0**	**31,0**	**31,0**	**-0,2**	**0,1**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 5

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE SUPERFICIE Y POBLACIÓN ACTIVA EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	51,8	49,3	47,8	-4,8	-3,0
Austria	24,4	23,7	24,4	-2,9	3,2
Bélgica	23,6	23,5	24,2	-0,4	3,0
Canada[2]	46,0	46,7	47,0	1,4	0,6
Republica Checa	15,7	16,2	17,0	3,2	4,9
Dinamarca	Nd	28,3	26,2	Nd	-7,4
Finlandia	41,7	42,7	44,3	2,5	3,6
Francia	32,0	31,5	31,5	-1,5	0,0
Alemania	Nd	22,7	22,9	Nd	0,9
Grecia	30,4	34,3	37,1	13,0	8,0
Hungría	Nd	7,8	23,1	Nd	197,1
Irlanda	Nd	22,5	22,5	Nd	0,0
Italia	Nd	20,7	20,9	Nd	1,0
Japan	31,6	34,4	35,0	8,9	1,6
México	49,4	38,1	37,8	-22,9	-0,8
Holanda	24,4	23,4	22,5	-4,1	-3,6
Noruega	35,1	37,0	37,7	5,6	1,9
Polonia[1]	Nd	16,0	15,6	Nd	-2,4
Portugal	Nd	36,5	35,0	Nd	-4,1
Eslovaquia[1]	Nd	13,1	12,8	Nd	-1,9
España	38,8	37,6	37,6	-3,2	0,0
Suecia	50,0	50,9	51,6	1,8	1,5
Estados Unidos	Nd	46,6	45,2	Nd	-3,1
Media	**Nd**	**30,6**	**31,3**	**Nd**	**2,3**
Media datos*	**34,3**	**34,9**	**35,4**	**2,0**	**1,3**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

[2] Para 2000 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 6

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE SUPERFICIE Y PIB EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	Nd	51,0	50,6	Nd	-0,7
Austria	30,8	32,0	29,7	4,0	-7,2
Bélgica	28,2	29,0	29,1	2,7	0,3
Canada	46,8	47,5	48,0	1,4	1,2
Republica Checa[1]	Nd	25,7	27,6	Nd	7,5
Dinamarca	33,6	32,0	34,7	-4,6	8,5
Finlandia	Nd	45,9	49,0	Nd	6,7
Francia	35,5	37,1	36,8	4,4	-0,9
Alemania	37,3	32,7	28,7	-12,3	-12,2
Grecia[1]	33,8	33,7	33,9	-0,3	0,6
Hungría	Nd	33,4	35,4	Nd	5,8
Irlanda	Nd	26,2	27,9	Nd	6,3
Italia	24,8	25,0	25,2	0,7	0,7
Japan	37,0	40,3	38,9	8,9	-3,5
México	Nd	43,2	42,5	Nd	-1,5
Holanda	24,6	25,2	26,3	2,4	4,5
Noruega	40,3	40,8	42,0	1,3	2,8
Polonia[1]	Nd	21,4	22,7	Nd	6,0
Portugal	Nd	39,6	41,5	Nd	4,8
Eslovaquia[1]	Nd	21,0	20,4	Nd	-2,8
España	41,2	41,7	42,8	1,2	2,8
Suecia	Nd	50,5	51,6	Nd	2,1
Estados Unidos	46,4	48,8	47,5	5,1	-2,8
Media	**Nd**	**35,8**	**36,2**	**1,1**	**1,1**
Media datos*	**35,4**	**35,8**	**35,7**	**1,2**	**-0,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 7

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE POBLACIÓN Y POBLACIÓN ACTIVA EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	0,8	0,5	1,3	-31,3	127,3
Austria	1,3	0,8	1,4	-38,5	75,0
Bélgica	1,2	1,3	1,9	13,0	46,2
Canada	2,6	1,7	1,4	-33,3	-20,6
Republica Checa	0,9	2,5	1,1	157,9	-55,1
Dinamarca	Nd	1,7	0,8	Nd	-55,9
Finlandia	2,0	2,8	3,0	41,0	9,1
Francia	4,1	3,3	3,3	-19,5	0,0
Alemania	Nd	2,8	2,3	Nd	-19,6
Grecia	1,6	3,1	7,2	93,8	130,6
Hungría	Nd	16,8	3,9	Nd	-77,0
Irlanda	Nd	2,0	1,5	Nd	-25,0
Italia	Nd	4,4	4,5	Nd	2,3
Japan	1,3	1,8	1,6	40,0	-11,4
México	Nd	4,5	3,8	-89,8	-15,6
Holanda	2,3	1,0	0,6	-55,6	-40,0
Noruega	1,8	3,5	1,8	94,4	-48,6
Polonia	Nd	3,3	5,6	Nd	70,8
Portugal	Nd	1,3	2,4	Nd	84,6
Eslovaquia	Nd	1,4	1,7	Nd	17,9
España	3,6	2,8	2,5	-22,5	-10,9
Suecia	1,4	1,8	2,1	25,0	20,0
Estados Unidos	Nd	1,8	1,6	Nd	-11,1
Media	**Nd**	**2,9**	**2,5**	**Nd**	**-14,7**
Media datos*	**1,9**	**2,2**	**2,3**	**17,5**	**5,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Finalmente, del análisis de los últimos dos índices relativos en que se comparan la distribución de la población y de la población activa con el PIB (cuadros 8 y 9) se constata de forma más robusta ese proceso de especialización productiva regional, ya señalado con anterioridad y, además, se evidencia que la concentración del valor añadido es más rápida que la que presenta la población y la población activa, lo que indica que existe un proceso de concentración de las actividades de alto valor añadido o alta productividad y que el proceso de aglomeración de este tipo de actividades en vez de paralizarse en los últimos años, como ha ocurrido con el resto, se podría estar intensificando.

Cuadro 8

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE POBLACIÓN Y PIB EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	Nd	2,7	4,3	Nd	60,0
Austria	8,6	10,3	8,2	19,9	-20,6
Bélgica	6,6	6,4	6,6	-3,6	3,1
Canada	7,4	6,0	6,6	-19,0	9,8
Republica Checa	Nd	9,8	13,0	Nd	32,6
Dinamarca	6,1	5,4	7,8	-11,9	43,9
Finlandia	Nd	8,4	10,3	Nd	22,9
Francia	8,7	10,2	10,4	17,2	2,0
Alemania	21,1	12,8	7,8	-39,2	-39,1
Grecia	2,8	2,1	4,3	-24,8	103,0
Hungría	Nd	12,9	15,9	Nd	24,0
Irlanda	Nd	5,7	6,9	Nd	20,2
Italia	11,2	11,3	12,2	0,6	8,5
Japan	5,2	7,1	4,9	37,8	-30,9
México	Nd	19,7	20,4	Nd	3,5
Holanda	5,3	3,9	5,3	-27,7	36,8
Noruega	8,6	9,9	9,8	15,1	-0,4
Polonia	Nd	6,6	8,5	Nd	27,9
Portugal	Nd	10,9	12,9	Nd	18,7
Eslovaquia	Nd	11,4	12,2	Nd	6,5
España	8,0	9,1	10,2	13,8	11,9
Suecia	Nd	3,9	6,4	Nd	64,6
Estados Unidos	6,1	6,5	5,7	6,2	-12,3
Media	**Nd**	**8,4**	**9,2**	**Nd**	**9,1**
Media datos*	**8,1**	**7,8**	**7,7**	**-4,5**	**-1,2**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.
[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

Cuadro 9

ÍNDICES DIFERENCIALES DE CONCENTRACIÓN ENTRE POBLACION ACTIVA Y PIB EN ALGUNOS PAÍSES DE LA OCDE

Índices a partir de datos regionales 1980-2000

	Índices diferenciales concentración			Tasas de variación	
	1980	*1990*	*2000*	*1980-1990*	*1990-2000*
Australia	Nd	2,7	3,9	Nd	46,1
Austria	7,8	10,1	6,9	29,6	-31,9
Bélgica	5,8	5,5	5,0	-5,0	-8,0
Canada[2]	5,0	4,3	4,9	-13,9	14,3
Republica Checa[1]	Nd	7,4	12,2	Nd	64,9
Dinamarca	Nd	3,7	8,5	Nd	130,3
Finlandia	Nd	5,6	7,3	Nd	29,7
Francia	6,2	8,1	8,2	30,7	0,2
Alemania	Nd	14,7	8,6	Nd	-41,4
Grecia	3,4	1,8	4,1	-46,5	123,2
Hungría	Nd	Nd	12,7	Nd	Nd
Irlanda	Nd	3,7	5,4	Nd	44,5
Italia	Nd	7,1	7,9	Nd	11,2
Japan	5,6	6,2	4,2	9,4	-32,1
México	Nd	15,8	17,2	Nd	8,7
Holanda	3,7	3,5	4,7	-4,7	33,4
Noruega	7,0	6,9	8,0	-0,5	16,0
Polonia[1]	Nd	8,9	12,2	Nd	36,3
Portugal	Nd	10,3	13,6	Nd	31,7
Eslovaquia[1]	Nd	10,6	10,5	Nd	-1,1
España	5,1	7,6	8,5	47,4	12,5
Suecia	Nd	2,5	4,4	Nd	71,9
Estados Unidos	Nd	6,0	5,5	Nd	-8,2
Media (sin Hungría)	**Nd**	**7,0**	**8,0**	**Nd**	**15,1**
Media datos*	**5,5**	**6,0**	**6,1**	**8,9**	**0,9**

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Territorial Database* de la OCDE.

* Calculada para los países con datos en todos los años.

[1] Para 1990 se ha tomado el dato de 1995.

[2] Para 2000 se ha tomado el dato de 1995.

4. Conclusiones

En este artículo se ha pretendido indagar en el proceso de concentración de la actividad económica dentro de los países, a partir del análisis de la información regionalizada que proporciona la *Territorial Database* de la OCDE, que, desde 1980, ofrece datos para 28 países, aunque aquí, por distintos motivos tan solo se han utilizado 22.

Se pretendía enfrentarse a tres cuestiones para las que se obtiene algún tipo de respuesta, sin que los resultados puedan considerarse como definitivos. En primer término, se ha obtenido cierta evidencia de que el patrón de concentración de la actividad económica dentro los países es bastante distinto entre economías, no siendo ello consecuencia de diferencias importantes en el tamaño de las regiones. En segundo lugar, parece que la tendencia seguida por los distintos países analizados es hacia un incremento de la concentración, si bien es cierto que se ha ralentizado en la década de los noventa. No obstante, se ha llegado a concluir que las actividades de alto valor añadido han tendido a concentrarse de una forma rápida y, contrariamente a la tendencia general de la actividad económica, se obtienen resultados como para dudar de que el ritmo de aglomeración tienda a remitir en los últimos años.

En definitiva, en este artículo se comprueba una ligera tendencia a la concentración de la actividad económica, sobre todo protagonizada por las actividades de alto valor añadido. No obstante, estos resultados deberían ser corroborados con información regionalizada pero desagregada sectorialmente, lo que de nuevo sugiere que la mejora de las bases de datos es una cuestión importante para contrastar este tipo de hipótesis.

Bibliografía

AMITY, M. (1999): "New trade theories and industrial location in the EU: A survey of evidence", *Oxford Review of Economic Policy,* 14 (2), 45-53.

BARRIOS, S. y STROBL, E. (2004): "Industry mobility and geographic concentration in the European Union", *Economics Letters,* 82 (1), 71-75.

BRÜLHART, M. (2001): "Evolving geographical concentration of European manufacturing industries", *Weltwirtschaftliches Archiv,* 137 (2), 215-243.

GEPPERT, K.; GORNIC, M. y WERWATZ, A. (2006): "Economic growth of agglomerations and geographic concentration of industries-Evidence for Germany", Discussion Paper 2006-008, SFB 649, Humboldt-Universität zu Berlin.

HALLET, M. (2000): "Regional specialisation and concentration in the EU", Economic Paper 141, DG for Economic and Financial Affairs, European Commission.

HILDEBRANDT, A. y WÖRZ, J. (2004): "Determinants of geographical concentration patterns in Central and Eastern European Countries", *Focus,* 1/04, 70-95.

KRUGMAN, P. (1991): "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy,* 99 (3), 483-499.

KRUGMAN, P. y VENABLES, A. J. (1996): "Integration, specialization, and adjustment", *European Economic Review,* 40 (3-5), 959-967.

MIDELFART-KNARVIK, K. H. *et al.* (2000): "The location of European industry", Report for DG Economic and Financial Affairs, European Commission.

OCDE (2005): *Regions at a glance,* OCDE, París.

TURRIÓN, J. y VELÁZQUEZ, F. J. (2004): "Consequences of European Union Enlargement for Spain", *World Economy,* 27 (6), 761-780.

¿Que hay de nuevo en la nueva política regional de la Unión Europea?

*José Villaverde Castro**

La reciente aprobación por parte del Consejo Europeo de las perspectivas financieras para el período 2007-2013[1] supone, implícitamente, el espaldarazo institucional para muchas de las políticas comunitarias y, en particular, para la política de cohesión. Esto es así porque la mencionada aprobación, sujeta a ratificación por parte del Parlamento Europeo[2], establece no sólo las cantidades que se dedicarán a esta política sino, también, sus directrices fundamentales: objetivos, prioridades, programación, etcétera.

En mayor o menor medida, la política regional europea —rebautizada como política de cohesión[3]— forma parte de la vida cotidiana de la UE desde que, en 1975, se creara el FEDER. A partir de entonces y hasta hoy, esta política ha sufrido distintas reformas[4], algunas de ellas de gran calado institucional y económico, hasta el punto de que, en los últimos años, la política regional se ha convertido, tras la política agraria común, en la más importante de la UE. En la actualidad, y sobre todo como consecuencia de la última ampliación europea a un grupo de países sensiblemente menos desarrollados que los de la UE-15, pero también como resultado de la aplicación de un enfoque más estratégico, basado en el relanzamiento de la agenda acordada en la cumbre de Lisboa del año 2000, la conveniencia de llevar a cabo una nueva reforma de esta política resultaba más que evidente.

En este sentido, la Comisión Europea estableció a mediados de 2004 las líneas maestras de la reforma de su política regional[5], las cuales, con la aprobación de las perspectivas financieras arriba mencionada, se ven ahora plenamente sancionadas. En el fondo, la única diferencia entre la propuesta inicial de la Comisión sobre la nueva política regional y la que surge del paquete financiero aprobado en diciembre pasado en Bruselas es la que se refiere a la rebaja en las cantidades estipuladas para llevar a cabo la nueva política de cohesión; la propuesta de la Comisión destinaba 336.000 millones de euros a tal política mientras que el Consejo Europeo aprobó una cifra cercana a los 308.000 millones de euros[6], equivalentes al 35,7 por 100 del paquete financiero global para el período 2007-2013. Aunque, aparentemente, se trata de un recorte menor, lo cierto es que el mismo se dejará sentir muy negativamente en la capacidad de actuación comunitaria y, sobre todo, en la "visibilidad" de la política regional por parte de los ciudadanos. Como señaló en su día la comisaria europea de asuntos regionales, Danuta Hübner, la política regional es una de las más visibles de la UE y no dotarla convenientemente significa mermar esa visibilidad; *después de todo, no se puede tener más Europa con menos dinero.*

Este trabajo se articula en torno a tres puntos. En primer lugar se aborda la necesidad y efectividad de la política regional europea; seguidamente se considera qué hay

* Universidad de Cantabria y FUNCAS.

[1] Al respecto, véase el documento http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/misc/87677.pdf.

[2] Aunque los debates en el Parlamento Europeo están siendo duros, no se espera que el mismo introduzca modificaciones sustanciales sobre el acuerdo del Consejo.

[3] Si bien es cierto que convergencia (o reducción de disparidades) y cohesión no son la misma cosa —y, por lo tanto, la política regional y la política de cohesión no son exactamente lo mismo—, también lo es que la primera actúa como elemento que (en qué proporción no lo sabemos) contribuye a la segunda.

[4] Las principales reformas de la política regional europea están relacionadas con la entrada en vigor del Acta Única Europea y el Tratado de Maastrich, así como con la puesta en marcha de la Agenda 2000.

[5] Nos referimos al documento COM (2004) 101 final de la Comisión de las Comunidades Europeas.

[6] Ambas cifras están expresadas en precios de 2004.

de novedoso en la nueva política regional comunitaria; a renglón seguido se examina con brevedad el caso de la política regional europea y España, y se concluye con una síntesis de lo expuesto y algunos comentarios críticos.

1. Necesidad y efectividad de la política regional europea

Pese a ser discutidas en determinados ámbitos, la necesidad y efectividad de la política regional europea parecen estar fuera de toda duda. Si bien es cierto que la necesidad de la política regional, en términos generales, se ve justificada analíticamente por los modelos de crecimiento endógeno —que ponen de relieve que la actuación de los mercados no siempre conduce a la convergencia en renta per cápita entre países y regiones—, la necesidad o conveniencia de una política regional europea encuentra su justificación en el hecho de que muchos de los problemas regionales que padece la UE son, en buena medida, resultado de decisiones y actuaciones que sobrepasan el propio marco regional y que, en muchos casos, tienen una clara impronta europea. Es precisamente por este motivo que la política regional europea pretende convertirse en un mecanismo útil para lograr una mayor cohesión económica y social en la zona y, de esta forma, favorecer el proceso de integración europea. El reforzamiento de la integración económica y política en la UE constituye, en último término, la mejor justificación de la necesidad de la política regional comunitaria, ya que la misma constituye un pilar esencial en el proceso de construcción europea[7].

En cuanto a la efectividad (o impacto) de la política regional comunitaria, el debate se plantea más en círculos académicos (en los que se considera que los resultados de esta política no son muy alentadores) que en círculos político-económicos[8]. En estos últimos se es plenamente consciente de que, aunque en ocasiones puede ser difícil trasladar a cifras el verdadero impacto que las ayudas estructurales comunitarias tienen sobre una región particular (pese a que las estimaciones realizadas mediante la aplicación de modelos tipo HERMIN ayudan sobremanera en ese cometido), estas ayudas se dejan sentir en muchos aspectos de la vida cotidiana de los ciudadanos (la "visibilidad" arriba mencionada), especialmente, y hasta ahora, en todo lo relativo a la mejora de las infraestructuras, entendidas en un sentido amplio. Es evidente que sin la contribución a la inversión que estas ayudas suponen, la cantidad y calidad de las infraestructuras disponibles en muchas regiones comunitarias (sobre todo en las del Objetivo 1) sería sensiblemente menor que en la actualidad y, a través de los efectos que las mismas tienen sobre la generación de empleo y producto, los niveles de estas magnitudes serían también inferiores. Si a esto unimos los efectos directos que en forma de transferencia de renta reciben las regiones beneficiadas por la misma —transferencias que pueden justificarse tanto por motivos políticos como de equidad—, es indudable que la política regional europea ha contribuido al proceso de convergencia territorial que se ha ido produciendo en Europa, y ello porque, como es lógico, la misma ha concentrado sus actuaciones en las regiones y territorios menos desarrollados de la Unión. En este sentido, es preciso subrayar que, para el período 2007-2013, las estimaciones de la Comisión Europea consideran que la aplicación de esta política supondrá un incremento adicional del 4 por 100 del PIB de los nuevos estados miembros.

En consecuencia, nuestra opinión es que el debate sobre la política regional europea no debe plantearse acerca de si la misma es o no eficaz sino de cómo incrementar su eficacia: la respuesta que de momento se ha dado por parte de la Comisión es que hay que reorientar esta política hacia una visión más estratégica, encaminada decididamente a la creación de empleo y al aumento de la productividad, tal y como atestiguan las prioridades de actuación aprobadas en el paquete de "perspectivas financieras" para el período 2007-2013.

2. La nueva política regional europea ¿viejo vino en nuevos odres?

La nueva política regional de la UE —entendida no sólo como una política de redistribución de fondos entre territorios sino también de inversión destinada a reforzar la competitividad y los factores de crecimiento económico endógeno de las regiones europeas— empieza por diferenciarse de la anterior en el número de objetivos e instrumentos que conforman la misma: tanto unos como otros se han reducido de forma sustancial, lo cual ayudará

[7] En un trabajo ya clásico, ARMSTRONG (2004) señala como argumentos a favor de la existencia de una política regional comunitaria, diferenciada de la llevada a cabo por los estados miembros a título individual, los de la existencia de efectos desbordamiento, una mejor coordinación de los programas y proyectos desarrollados, hacer frente a los efectos negativos de la integración, asegurar una distribución territorial más equitativa de los beneficios de la citada integración y, por último, mitigar los efectos regionales adversos de otras políticas comunitarias.

[8] Aunque la literatura sobre la materia es abundante, se puede citar como trabajo clásico en contra de la efectividad de la política regional europea el de BOLDRIN y CANOVA (2001); una visión más optimista de los efectos de esta política puede verse, además de en numerosos documentos de la Comisión Europea, en los trabajos de MARIA-DOLORES y GARCÍA SOLANES (2002) y DE LA FUENTE (2002), entre otros.

Cuadro 1

LA POLÍTICA REGIONAL EUROPEA: OBJETIVOS E INSTRUMENTOS

2000-2006		2007-2013	
Objetivos	*Instrumentos financieros*	*Objetivos*	*Instrumentos financieros*
Fondo de cohesión	Fondo de cohesión	Convergencia	Fondo de cohesión
Objetivo 1	FEDER FSE FEOGA-Orientación FIFG		FEDER FSE
Objetivo 2	FEDER FSE	Competitividad regional y empleo: — Nivel regional — Nivel nacional	FEDER FSE
Objetivo 3	FSE		
INTERREG	FEDER	Cooperación territorial europea	FEDER
URBAN	FEDER		
EQUAL	FSE		
LEADER+	FEOGA-Orientación		
Desarrollo rural y reestructuración del sector pesquero fuera del Objetivo 1	FEOGA-Garantía		
9 objetivos	6 instrumentos	3 objetivos	3 instrumentos

a esclarecer el panorama de las intervenciones estructurales comunitarias. En particular, y como es de sobra conocido (cuadro 1), la política regional europea aplicable a partir de 2007 se centrará en tres objetivos ("convergencia", "competitividad regional y empleo" y "cooperación territorial europea"), para cuya consecución contará con tres instrumentos financieros (el Fondo de Cohesión, el FEDER y el FSE). Este cambio, más allá de la mera concentración de objetivos que se aprecia en el cuadro 1 —y de que las actuaciones agrarias que antes se incluían dentro del Objetivo 1 o en alguna de las iniciativas comunitarias que se incluyen ahora en la rúbrica 2 de las nuevas perspectivas financieras, titulada "Gestión sostenible y protección de los recursos naturales"—, se nos antoja bastante cosmético y, por lo tanto, sin grandes implicaciones de fondo.

Una segunda vía de diferenciación entre la "nueva" y la "vieja" o actual política regional europea es la que hace referencia a las prioridades. Como puede apreciarse en el cuadro 2, la nueva política busca concentrar más sus actuaciones en materia de capital humano e innovación y desarrollo tecnológico en pequeñas y medianas empresas, aunque sin olvidar la inversión en capital físico, en particular en los campos de las infraestructuras, el transporte y, ahora más que en el pasado, el medio ambiente. Esta mayor concentración inversora en capital humano e I+D+i se realiza, precisamente, para intentar llevar a buen puerto el objetivo de la cumbre de Lisboa de convertir a la UE, en el horizonte de 2010, en la *economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social.* Este énfasis en las inversiones relacionadas con la promoción y mejora del conocimiento constituye, probablemente, el aspecto más representativo y novedoso de la nueva política regional europea. En concreto, las conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo de 15-16 de diciembre de 2005 estipulan que, respectivamente, el 60 y el 75 por 100 de los gastos con cargo a los objetivos de "convergencia" y "competitividad regional y empleo" en los países de la UE-15[9] han de destinarse a financiar actuaciones que directamente contribuyan a alcanzar los objetivos de Lisboa; la Comisión Europea está trabajando, en la actualidad, en preparar un listado relativo a este tipo de gastos. Naturalmente, lo expuesto indica que, además de haber una mayor concentración temática en las prioridades de Lisboa, hay tam-

[9] En reconocimiento de sus necesidades específicas, esta disposición no será de aplicación a los nuevos estados miembros de la UE.

Cuadro 2

LA NUEVA POLÍTICA REGIONAL EUROPE: RASGOS BÁSICOS

Programas e instrumentos	Elegibilidad	Prioridades	Asignaciones
Objetivo "convergencia"			81,7 por 100 (251.330)
Programas nacionales y regionales FEDER FSE	Regiones con PIB per cápita < 75 por 100 media UE-25 Regiones del "efecto estadístico" (Regiones "phasing-out")	Innovación Medio ambiente y prevención de riesgos Accesibilidad Infraestructuras Recursos humanos Capacidad administrativa	57,6 por 100 (177.290) 4,1 por 100 (12.520)
Fondo de cohesión	Estados miembros con una RNB per cápita < 90 por 100 media UE-25	Transporte Transporte sostenible Medio ambiente Energías renovables	20,0 por 100 (61.420)
Objetivo "competitividad regional y empleo"			15,8 por 100 (48.790)
Programas regionales (FEDER) y nacionales (FSE)	Los estados miembros proponen una lista de regiones (NUTS I o II) Regiones "phasing-in"	Innovación Medio ambiente y prevención de riesgos Accesibilidad Estrategia europea para el empleo	12,4 por 100 (38.400) 3,4 por 100 (10.390)
Objetivo "cooperación territorial europea"			2,44 por 100 (7.500)
Programas y redes transfronterizos y transnacionales	Regiones fronterizas y grandes regiones de cooperación transnacional	Innovación Medio ambiente y prevención de riesgos Accesibilidad Cultura y educación	De los que: — 77,6 por 100 cooperación transfronteriza — 18,5 por 100 cooperación transnacional — 3,9 por 100 cooperación interregional + ENPI

Nota: Todas las cifras absolutas están expresadas en millones de euros a precios de 2004.

bién una mayor concentración financiera en las zonas más desfavorecidas: en concreto, algo más del 51 por 100 del presupuesto de cohesión se dedicará a las regiones de los nuevos países miembros de la UE[10].

Otro cambio, importante para algunas regiones comunitarias pero, globalmente considerado, de entidad menor, es el que se deriva de la nueva catalogación regional que se produce como consecuencia directa de la última ampliación europea. Tal y como se aprecia en el cuadro 2, desaparece la denominación de regiones del Objetivo 1, 2 y 3 y se crea una nueva clasificación que, con datos del período 2000-2002, considera cuatro grupos de regiones NUTS 2 (cuadro 3):

— Regiones con un PIB per cápita inferior al 75 por 100 de la media de la UE-25, o regiones del objetivo "convergencia". Son 70 regiones con una población de 124 millones de habitantes en la UE-25 y casi 154 en la UE-27.

— Regiones con un PIB per cápita superior al 75 por 100 de la media de la UE-25 pero inferior al 75 por 100 de la media de la UE-15. Son las regiones afectadas por el llamado "efecto estadístico" o regiones "phasing-out". Se trata de 16 regiones de la UE-15 con un total de 16,4 millones de habitantes.

— Regiones que en el período de programación 2000-2006 pertenecían al Objetivo 1 pero que, de nuevo con datos del período 2000-2002, sobrepasan ya el umbral del 75 por 100 del PIB per cápita de la UE-15. Se las conoce como regiones de "efecto natural" o regiones "phasing-in", siendo su número de 13 y cubriendo una población de 19 millones.

[10] Para una presentación aproximada del procedimiento de asignación financiera por regiones y estados miembros puede verse VILLAVERDE (2006).

Cuadro 3

CLASIFICACIÓN DE LAS REGIONES NUTS 2 POR OBJETIVOS

Tipología regional	UE-25			UE-27		
	Número de regiones	*Población*		*Número de regiones*	*Población*	
		Millones	*Porcentaje de la UE*		*Millones*	*Porcentaje de la UE*
Objetivo "convergencia"						
Regiones con PIB per cápita < 75 media UE-25	70	124	27,3	84	153,7	31,7
Regiones del efecto estadístico ("phasing-out")	16	16,4	3,6	16	16,4	3,4
Total	**86**	**140,4**	**30,9**	**100**	**170,1**	**35,1**
Objetivo "competitividad regional y empleo"						
Regiones "phasing-in"	13	19	4,2	13	19	3,9
Otras regiones	155	295,2	64,9	155	295,2	61,0
Total	**168**	**314,3**	**69,1**	**168**	**314,3**	**64,9**

— Otras (resto de) regiones. Este grupo, conformado por regiones del objetivo "competitividad regional y empleo", abarca a 155 regiones y más de 295 millones de habitantes.

El mapa 1 muestra la distribución territorial de estas regiones, observándose con toda nitidez que la mayor concentración de regiones atrasadas (objetivo "convergencia") se sitúa en los países de la ampliación. De hecho, esto significa la aparición de una doble periferia en el seno de la Unión: por un lado, la formada por la mayoría de las regiones de estos países de la ampliación y, por otro, la más tradicional y más desarrollada formada por algunas regiones españolas, italianas y muchas griegas.

Adicionalmente a los cambios señalados, hay que precisar que, en relación con el Fondo de Cohesión (aplicable a países con una RNB inferior al 90 por 100 de la media de la UE-25 en el período 2001-2003), se introduce una nueva categoría de países en situación de "phasing-out". Se trata de países que sobrepasan la cifra mencionada pero que todavía no llegan al 90 por 100 de la RNB media de la UE-15; España es el único país incluido en esta categoría. Este fondo también está sujeto a una importante concentración territorial ya que, aproximadamente, dos terceras partes de su presupuesto se destinarán a los nuevos estados miembros mientras que el tercio restante será para los demás países.

Otro aspecto de la nueva política regional que implica modificaciones frente a la desarrollada en la actualidad, aunque —una vez más— de menor entidad, es el relativo a los límites en las tasas de cofinanciación, calculadas ahora sobre el total de los gastos públicos. Como puede apreciarse en el cuadro 4, el techo en la financiación comunitaria en relación con intervenciones del Fondo de Cohesión es del 85 por 100 del total, mientras que el que concierne a intervenciones del FEDER y FSE fluctúa, dependiendo de las circunstancias, entre el 85 y el 50 por 100. En el caso español, por ejemplo, la cofinanciación será como máximo del 80 por 100 del coste de la inversión para las regiones cubiertas por el objetivo de "convergencia" y del 50 por 100 para las afectadas por el de "competitividad regional y empleo"; además, hay que añadir que las regiones ultraperiféricas (Canarias, Azores, Madeira y las regiones francesas de ultramar) contarán, en todo caso, con tasas de cofinanciación de hasta el 85 por 100. Hay que hacer notar, asimismo, que el máximo de transferencias a los estados miembros no se situará en el 4 por 100 de la RNB del país receptor, como proponía la Comisión Europea, sino que la cifra oscilará entre el 3,8 y el 3,2 por 100 en función de la RNB per cápita del país considerado.

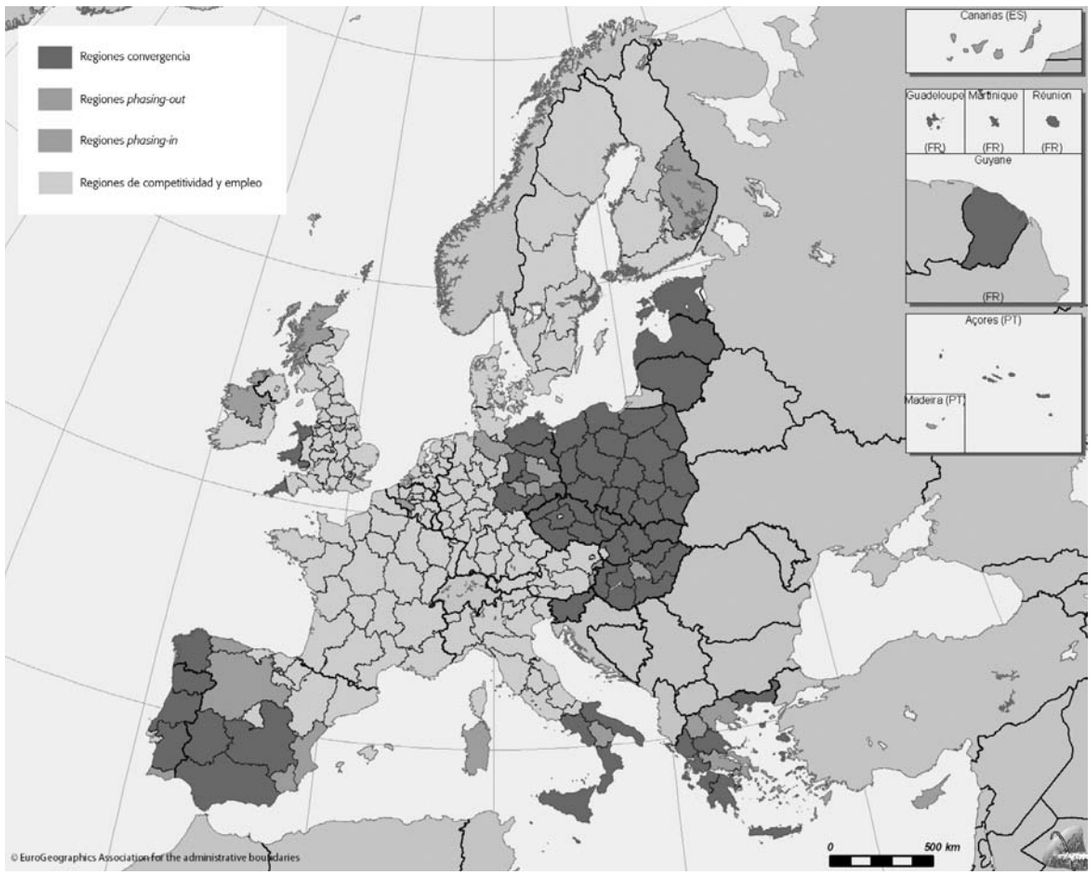
Abundando en sus novedades relativas, es preciso subrayar también que el enfoque más estratégico que se pretende dar a la nueva política de cohesión se manifiesta en los siguientes aspectos del procedimiento de programación:

1. La Comisión elaborará unas Orientaciones Estratégicas de Cohesión (OEC) que, posteriormente, deberán ser adoptadas por el Consejo Europeo y sancionadas por el Parlamento Europeo.

2. Los estados miembros propondrán unos denominados Marcos de Referencia Estratégica (MRE) que reflejarán las prioridades acordadas en las OEC. La decisión final corresponderá a la Comisión.

Mapa 1

MAPA DE LAS REGIONES EUROPEAS. TIPOLOGÍA PERÍODO 2007-2013



3. A partir de los MRE los estados miembros elaborarán los correspondientes Programas Operativos (PO), uno por fondo y Estado Miembro o región, con indicación detallada de las prioridades, procedimientos de gestión y recursos financieros asignados. La decisión final sobre los PO corresponde, una vez más, a la Comisión.

Cuadro 4

TASAS DE COFINANCIACIÓN 2007-2013

Criterios	FEDER, FSE	Fondo de Cohesión
Estados miembros con PIB per cápita < 85 por 100 media 2001-2003	85 por 100	85 por 100
Otros estados miembros elegibles para el Fondo de Cohesión (España)	80/50 por 100*	85 por 100
Resto de estados miembros	75/50 por 100*	—
Regiones ultraperiféricas	85 por 100	85 por 100**

Nota: * La primera cifra se refiere a las regiones del objetivo "convergencia" y la segunda a las del objetivo "competitividad regional y empleo".
** Siempre y cuando sean beneficiarias del mismo.

4. El proceso se cierra con la gestión de los PO y la preparación de los correspondientes informes que, elaborados por la Comisión, serán debatidos anualmente por el Consejo Europeo[11].

Desde el punto de vista de los principios rectores que informan la política regional europea, lo cierto es que tampoco hay grandes diferencias entre la vieja y la nueva. Estos principios siguen siendo, básicamente, los de programación, concentración, complementariedad, cooperación, subsidiariedad y adicionalidad. Lo que se pretende con la nueva política es ahondar un poco más en estas cuestiones de forma que, vía simplificación de los procedimientos operativos y mayor descentralización y consideración de las especificidades territoriales, se acreciente la eficacia, transparencia y responsabilidad política en todas las actuaciones.

Finalmente, y aunque no suponga novedad alguna, creemos importante mencionar un aspecto de la política de cohesión que habitualmente se pasa por alto, pero que tiene su importancia: se trata del papel que en la misma juega el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Como es sabido, el objetivo el BEI es reforzar esta cohesión contribuyendo a la reducción de los desequilibrios regionales mediante la cofinanciación de hasta un 50 por 100 del coste del proyecto considerado. En concreto, las operaciones del BEI se refieren tanto a la cofinanciación de proyectos con los fondos estructurales como a la provisión de financiación complementaria de proyectos que, pese a su interés comunitario, no reciben subvención alguna de los referidos fondos estructurales. Esta financiación puede dedicarse a sufragar la asistencia técnica necesaria para la preparación de proyectos, a financiar programas beneficiarios de subvenciones estructurales antes de que la UE realice el pago correspondiente, y/o a allegar fondos para que el país beneficiario pueda complementar las subvenciones comunitarias.

3. España y la política regional europea

Aunque no haya sido el más favorecido en términos relativos o por habitante, es de sobra conocido que, en términos absolutos, España es el país que más se ha beneficiado de las ayudas comunitarias y, en particular, de las ayudas estructurales; en concreto, se calcula que, entre 1989 y 2006, España habrá recibido más de 105.000 millones de euros valorados a precios de 1999. Además, hay que subrayar que, expresada de nuevo en euros constantes de 1999, el volumen de ayuda anual aumentó con cada nuevo paquete financiero, desde los 540 millones del período 1986-1988 hasta los 8.900 del período 2000-2006 (Agenda 2000), pasando por los 2.400 del período 1989-1993 (Paquete Delors I) y los 5.900 del período 1994-1999 (Paquete Delors II). Para el período 2007-2013 el volumen de ayudas estructurales se calcula que, valorado a precios de 2004, ascenderá a unos 32.500 millones de euros, lo que equivale, en promedio, a algo más de 4.600 millones por año. Las estimaciones más solventes, realizadas con el modelo HERMIN, consideran que, en promedio anual, las ayudas estructurales han permitido crecer a nuestro país 0,4 puntos por encima de lo que lo habría hecho en ausencia de tales ayudas; asimismo, se considera que las ayudas para el período 2007-2013 supondrán, aproximadamente, un crecimiento adicional de dos décimas de punto por año (Sosvilla-Rivero y Herce, 2004).

Si bien es cierto que, debido al descenso en el volumen de ayudas, hay quien llega a conclusiones poco menos que escalofriantes para España como país y para la mayoría de nuestras comunidades autónomas, hemos de decir que consideramos que se trata de unas conclusiones muy sesgadas. Aunque la pérdida de ayudas estructurales es evidente, también lo es que la comparación de los datos (provisionales) para el período 2007-2013 con los de, por ejemplo, 2000-2006 es, sencillamente, improcedente. Tres fenómenos hacen que, a nuestro juicio, la comparación no sea posible. 1) La ampliación a diez nuevos estados miembros mucho menos desarrollados que los países de la UE-15, con lo que ello supone de ampliación de las desigualdades territoriales; 2) La reducción global del presupuesto comunitario como porcentaje del PIB de la Unión; y 3) la mayor renta per cápita relativa (y absoluta, por supuesto) de las regiones españolas.

La conjunción de los elementos 1 y 3 hace que, tal y como se aprecia en el mapa regional europeo, sólo cuatro comunidades autónomas (Galicia, Andalucía, Extremadura y Castrilla-La Mancha) sean consideradas como regiones del objetivo "convergencia". Asturias y Murcia, junto con las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, se encuadran dentro de las regiones "phasing-out", mientras que Castilla y León, Comunidad Valenciana y Canarias lo hacen en el grupo de regiones "phasing-in". El resto de regiones (ocho) quedan encuadradas dentro del objetivo de "competitividad regional y empleo".

A día de hoy, y dada la opacidad con la que operan tanto la Comisión Europea como el propio Gobierno Español, es imposible señalar, con un mínimo de rigor, cuál será el volumen de ayudas estructurales que, por distintos conceptos, recibirán las regiones españolas. Los ejercicios que se han hecho al respecto, o bien son meras hipótesis

[11] Desde el punto de vista procedimental hay que mencionar también que la nueva política regional de la Unión tiende a reforzar los mecanismos de gestión, control y rendición de cuentas.

(realizadas en base a la consideración de distintos escenarios) o han sido llevados a cabo por parte interesada sin explicitar convenientemente los supuestos empleados en el cálculo. Lo único que parece definitivo, tal y como se indicó previamente, es el montante total de las ayudas estructurales que recibirá nuestro país (32.500 millones de euros), pero su distribución interna por comunidades autónomas es, en la actualidad, desconocida, incluso en sus grandes cifras.

4. Síntesis de conclusiones ¿más cohesión con menos dinero?

La exposición realizada en las secciones precedentes sobre la política regional de la UE ha tratado de resaltar algunos de sus rasgos más importantes, entre los cuales queremos destacar tres:

1. Que la política regional europea, o política de cohesión, ha jugado un papel importante en el proceso de integración comunitario y que su pretensión declarada es la de seguir jugándolo en el futuro. España ha sido el país de la UE que, en términos absolutos, más se ha beneficiado de la misma, lo cual —junto con otros factores de naturaleza comunitaria y extracomunitaria— ha contribuido positivamente a favorecer su proceso de convergencia real con el nivel medio de renta per cápita de la Unión.

2. La nueva política regional europea no supone un cambio radical frente al tipo de política regional que se ha desarrollado hasta ahora. En el fondo, la única modificación importante es la que se refiere a su orientación estratégica hacia la consecución de los objetivos marcados en el año 2000 en la cumbre de Lisboa: el énfasis en la I+D+i y la formación es, a priori, su rasgo más representativo.

3. Pese a la importancia que tiene dentro del presupuesto global comunitario, la dotación financiera de esta política no se ha acomodado a las nuevas necesidades de la UE, ámbito en el que —como se ha señalado de forma reiterada— las disparidades territoriales han crecido de forma sustancial como consecuencia de la última ampliación. En palabras de la comisaria Hübner, *es evidente que los recursos de los que dispondrá la Unión en los próximos años son menores que los que había propuesto la Comisión y son insuficientes para satisfacer las ambiciones y objetivos que la Unión se ha fijado*[12].

Estas palabras de la comisaria de política regional de la UE pueden servir como broche final a la hora de valorar qué se puede esperar de la nueva política regional europea. Si, además, consideramos que la propia propuesta de la Comisión no era, en ningún caso, una propuesta rompedora —en el sentido de incrementar considerablemente la dotación financiera destinada a las intervenciones estructurales, tal y como se ha hecho en todas las perspectivas financieras anteriores—, es evidente que no se puede ser demasiado optimista acerca de la efectividad de la misma en el futuro. Desde luego, si la crítica que se hace a la política regional de la UE es, habitualmente, la de su escasa efectividad, pues, tras muchos años de ayuda financiera, las regiones asistidas siguen siendo, como norma general, las más pobres de la Unión, no hay ninguna duda de que la mejor forma de afianzar esta crítica y llenarla de contenido es no dotar a la política regional europea de suficientes medios financieros. El aumento de las disparidades regionales y la reducción de las ayudas destinadas a promover la cohesión territorial constituyen, a nuestro juicio, los ingredientes idóneos para augurar el fracaso de la nueva política regional europea, en el sentido de que la misma no podrá contribuir, de forma significativa, a la reducción de las desigualdades territoriales. De hecho, como señalan Gardiner *et al.* (2005), existe un cierto riesgo de "reversión", en el sentido de que la nueva política de cohesión puede contribuir a que las disparidades regionales aumenten en lugar de disminuir.

[12] Los recientes debates del Parlamento Europeo (véase, por ejemplo, la sesión del 10 de enero de 2006) abundan, en general, en la insuficiencia de los fondos presupuestados para hacer frente a los objetivos establecidos.

Bibliografía

ARMSTRONG, H. (2004): "Regional Policy", en EL-AGRAA, A. M. (ed.), *The European Union: Economics and Policies,* Prentice Hall.

BOLDRIN, M. y CANOVA, F. (2001): "Income disparities and regional policies", *Economic Policy,* 32, págs. 205-253.

Comisión de las Comunidades Europeas (2004): Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo "Construir nuestro futuro común. Retos políticos y medio presupuestarios de la Unión ampliada (2007-2013)", *COM* (2004) 101 final.

DE LA FUENTE, A. (2002): "Does cohesion policy work? Some general considerations and evidence from Spain", *Mimeo,* Instituto de Análisis Económico, Barcelona.

GARDINER, B.; MARTÍN, R. y TYLER, P. (2005): "Regional dimensions of Europe's growth problem: some brief reflections on the Sapir report", *Regional Studies,* vol. 39.7, págs. 979-986.

MARÍA-DOLORES, R. y GARCÍA SOLANES, J. (2002): "Convergencia real de las regiones españolas: el impacto de los fondos estructurales", *Papeles de Economía Española,* núm. 93, págs. 51-64.

SOSVILLA-RIVERO, S. y HERCE, J. A. (2004): "La política de cohesión europea y la economía española: evaluación y prospectiva", *Documento de Trabajo,* Real Instituto Elcano.

VILLAVERDE, J. (2006), "Las perspectivas financieras de la Unión Europea: 2007-2013", *Cuadernos de Información Económica,* núm. 190, págs. 71-78.

Una panorámica de la fiscalidad de los hidrocarburos en el contexto de la Unión Europea

*Desiderio Romero Jordán**
*José Félix Sanz Sanz***

1. La fiscalidad de los hidrocarburos en España: estado actual de la cuestión

Los impuestos sobre consumos específicos (*impuestos especiales* o *accisas* en la nomenclatura europea) son, por varias razones, un valioso instrumento de política económica. Primero, porque ayudan a desincentivar consumos de bienes que generan costes sociales como, por ejemplo, el alcohol, el tabaco o las gasolinas. De hecho, las accisas son en la práctica un mecanismo muy útil en la implementación de políticas públicas como las sanitarias o las energéticas. Segundo, porque tienen un elevado potencial recaudatorio ya que gravan bienes que generalmente tienen una baja elasticidad precio como por ejemplo el tabaco[1]. Prueba de ello es que la recaudación de Impuestos Especiales en 2005 fue de 17,5 millones de Euros lo que supone un 12,4 por 100 de los ingresos tributarios totales (Agencia Tributaria, 2005, pág. 12).

La Ley 39/1979 de 30 de noviembre dio origen a las primeras accisas sobre el consumo de alcohol, tabaco e hidrocarburos en España. Posteriormente, se introdujeron de forma sucesiva el impuesto especial sobre la cerveza en 1985, la matriculación de vehículos en 1992, las primas de seguros en 1996, la electricidad en 1997 y las ventas minoristas de hidrocarburos en 2001. A fecha de hoy, los hidrocarburos soportan por tanto dos impuestos especiales: el *Impuesto Especial sobre Hidrocarburos* (IEH) vigente desde 1979 y el *Impuesto Minorista de Determinados Hidrocarburos* (IVMH) creado en 2001 y que en la práctica, como veremos posteriormente, supone un recargo del IEH.

El Impuesto Especial sobre Hidrocarburos (IEH) grava las ventas de carburantes para automoción, los combustibles líquidos destinados generalmente a calefacción y ciertos aditivos aplicables a los carburantes. Con pequeños cambios, que afectan fundamentalmente a los tipos de gravamen, este impuesto ha estado vigente desde 1979 hasta la actualidad. Por su parte, el IVMH entró en vigor en Enero de 2002 como parte del modelo de financiación de las comunidades autónomas firmado un año antes[2]. El IVMH tiene dos rasgos específicos: los tipos de gravamen y el destino de la recaudación obtenida con este impuesto. En cuanto a los tipos de gravamen, la norma contempla un tramo estatal que puede ser complementado con otro autonómico. Como se puede ver en el cuadro 1, las comunidades autónomas tienen plena potestad para aplicar el tramo autonómico cuyo tipo máximo es desde 2002 de 2,4 céntimos de Euro por cada litro de gasolina o gasóleo. En la práctica, el IVMH funciona como un recargo del IEH ya que el precio final pagado por la compra de hidrocarburos, *p,* se determina como:

$$p = (q + IEH + IVMH)\ (1 + t_{IVA}) \qquad [1]$$

donde t_{IVA} es el tipo de gravamen del IVA, q es el precio del bien antes de impuestos, e *IEH* y *IVMH* recogen las cuotas de las dos accisas sobre hidrocarburos. Asimismo, la

* Universidad Rey Juan Carlos.

** Universidad Complutense de Madrid.

[1] Por ejemplo, la elasticidad precio (en media) de las bebidas alcohólicas es de -0,3, -0,8 la del tabaco y -0,5 la de los combustibles (Sanz *et al.,* 2003).

[2] Ley 24/2001 de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social. Ley 21/2001 de 27 de diciembre, por el que se regula el nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de Régimen Común y Ciudades con Estatuto de Autonomía. La Comunidad de Madrid aplica el tramo autonómico desde agosto de 2002.

Cuadro 1

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Tipos de gravamen

Tipo de gravamen	Gasolina, gasóleo de uso general y queroseno (por 1.000 litros)	Gasóleo de usos especiales, gasóleo y queroseno de calefacción (por 1.000 litros)	Fuelóleo (por Tm.)
Estatal en 2002	24 euros	6 euros	1 euro
Autonómico en 2002	0 a 10 euros	0 a 2,5 euros	0 a 0,40 euros
Autonómico en 2003	0 a 17 euros	0 a 4,25 euros	0 a 0,70 euros
Autonómico en 2004	0 a 24 euros	0 a 6 euros	0 a 1 euro

recaudación estatal del impuesto deberá destinarse en su totalidad a la financiación de gastos sanitarios mientras que los ingresos obtenidos por la aplicación del tramo autonómico pueden ser destinados adicionalmente a financiar actuaciones de carácter medioambiental. Hasta el momento, el IVMH solo se aplica en las comunidades de Asturias, Cataluña, Galicia y Madrid aunque Andalucía, Castilla La Mancha y Aragón proyectan introducirlo en el corto plazo.

Recientemente, el gobierno ha adoptado una serie de medidas que tratan de solucionar, al menos transitoriamente, el déficit que afecta a la financiación de la sanidad. A tal efecto ha introducido varias alternativas que contemplan la subida de las accisas sobre el alcohol un 10 por 100 y las del tabaco en más de un 5 por 100 (un 5,3 por 100 el tipo específico y casi un punto el tipo *ad valorem*)[3]. Asimismo, dentro de este paquete de medidas se ha ofrecido a las comunidades autónomas la posibilidad de establecer un recargo sobre dos impuestos ya existentes: el *Impuesto Especial de la Electricidad* y el IVMH. Esto implica que el tipo máximo que pueden aplicar las comunidades autónomas en concepto de IVMH se duplica desde los 2,4 céntimos de euro por litro de carburante hasta 4,8 céntimos de euro por litro.

2. Principales rasgos de la fiscalidad de los hidrocarburos en la UE-15: análisis comparado

Comparativamente, la fiscalidad que soportan los hidrocarburos en los países de la UE-15 se ha caracterizado por lo siguiente:

1. Entre 1995 y 2002, las accisas sobre hidrocarburos representaron en media en la UE-15 el 1,9 por 100 del PIB mientras que en España dicho valor fue del 1,6 por 100 (ver cuadro 2). El peso que en España tienen las accisas sobre hidrocarburos respecto del PIB es muy similar al existente en Dinamarca, Grecia, Francia o Finlandia. Sin embargo, es superior al de Bélgica, Holanda e Irlanda y claramente inferior al de Suecia (1,8 por 100), Alemania (1,9 por 100), Italia (2 por 100), Reino Unido (2,1 por 100), Portugal (2,2 por 100) y Luxemburgo (2,7 por 100). Estos resultados reflejan la existencia de una gran dispersión en la presión fiscal que se deriva de las accisas sobre hidrocarburos en los países de la UE-15. No obstante, como se puede ver en el cuadro 3 no parece existir una correspondencia entre fiscalidad de los hidrocarburos y renta per cápita de cada país —véanse por ejemplo, los casos de Irlanda o Portugal.

2. En los países de la Unión Europea, la fiscalidad de los hidrocarburos supone una parte importante del precio de estos bienes. Un procedimiento sencillo para analizar estas cuestiones es calcular los tipos implícitos, τ, que soportan:

$$\tau = \frac{(IEH + IVMH) + (q + IEH + IVMH)\, t_{IVA}}{q} \cdot 100 \qquad [2]$$

donde el numerador recoge la cuantía total de impuestos indirectos (IVA y accisas) y el denominador el precio antes de impuestos. A efectos ilustrativos, el cuadro 4 muestra los valores de τ para las gasolinas sin plomo y los gasóleos de automoción en 2005 en los países de la UE-15. La información recogida en dicho cuadro permite extraer las siguientes conclusiones: primero, con pocas excepciones, los impuestos indirectos representan como mínimo una cuantía monetaria equivalente al precio antes de impuesto que pagan los consumidores. En el caso español,

[3] Real Decreto-Ley 12/2005 de 16 de septiembre, por el que se aprueban determinadas medidas urgentes en materia de financiación sanitaria.

Cuadro 2

ACCISAS SOBRE HIDROCARBUROS EN PORCENTAJE DEL PIB EN LA UE-15

País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio
Bélgica	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4
Dinamarca	1,4	1,5	1,3	1,3	1,5	1,5	1,6	1,6	1,4
Alemania	1,7	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8
Grecia	2,9	2,7	2,6	2,7	2,1	1,9	1,7	1,6	2,3
España	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6
Francia	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,7
Irlanda	1,7	1,5	1,6	1,7	1,6	1,5	1,2	1,3	1,5
Italia	2,8	2,2	2,4	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	2,3
Luxemburgo	3,0	2,4	2,3	2,0	2,0	2,0	2,8	2,7	2,4
Holanda	1,4	1,5	1,6	1,4	1,4	1,3	1,2	1,3	1,4
Austria	1,2	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4
Portugal	2,6	2,6	2,5	2,5	2,3	1,8	1,8	2,2	2,3
Finlandia	1,8	2,1	2,0	1,9	1,9	1,7	1,7	1,6	1,8
Suecia	2,1	2,0	2,0	1,9	1,9	1,7	2,0	1,8	1,9
Reino Unido	2,6	2,0	2,0	2,3	2,5	2,4	2,2	2,1	2,3
Promedio UE-15	**2,0**	**1,9**	**1,9**	**1,9**	**1,9**	**1,9**	**1,8**	**1,8**	**1,9**

Fuente: Romero y Sanz (2005).

Cuadro 3

ACCISAS SOBRE HIDROCARBUROS Y RENTA *PER-CÁPITA* EN 2002 EN LA UE-15

	Accisas sobre hidrocarburos en porcentaje del PIB	Índice de renta *per cápita*
Bélgica	1,3	107
Irlanda	1,3	125
Holanda	1,3	111
Austria	1,4	111
Francia	1,5	105
Dinamarca	1,6	113
Grecia	1,6	71
España	1,6	86
Finlandia	1,6	102
Suecia	1,8	105
Alemania	1,9	100
Italia	2	98
Reino Unido	2,1	107
Portugal	2,2	71
Luxemburgo	2,7	189
Promedio UE-15	**1,8**	**107**

Fuente: Romero y Sanz (2005).

el valor de τ para la gasolina sin plomo es 133 por 100, mientras que el de los gasóleos de automoción es 95,5 por 100. Asimismo, en algunos países como el Reino Unido los impuestos duplican al precio antes de impuestos. Segundo, en media, el volumen de impuestos que soportan las gasolinas es superior al de los gasóleos. Por último, como ya vimos en la sección anterior, existe una gran dispersión en los valores de τ.

3. Avances en la armonización de los impuestos especiales sobre hidrocarburos

Aunque las accisas sobre hidrocarburos se aplican en todos los países de la UE-15, existen diferencias importantes tanto en las base como en los tipos de gravamen de este impuesto. Por este motivo, los miembros de la UE-15 iniciaron a principios de los años noventa un proceso de armonización que todavía continúa. Este proceso dio sus primeros pasos en 1993 tras la creación del mercado interior común (MIC), que supuso la libertad de movimientos de personas, mercancías y capitales. Posteriormente, los objetivos del Protocolo de Kyoto de 1997 estimularon el debate sobre el papel de la fiscalidad en la reducción de gases contaminantes. En este contexto de

Cuadro 4

TIPOS IMPLÍCITOS SOBRE GASOLINAS Y GASÓLEOS EN 2005 EN LA UE-15

Gasolina sin plomo		Gasóleo de automoción	
Grecia	104,8	Grecia	80,9
España	133,5	Luxemburgo	88,1
Luxemburgo	139,0	España	95,5
Austria	143,9	Portugal	100,0
Irlanda	163,2	Austria	104,4
Italia	172,7	Finlandia	115,9
Portugal	175,0	Irlanda	120,0
Holanda	202,3	Bélgica	120,5
Media UE-15	**202,6**	Holanda	125,6
Dinamarca	202,6	Italia	127,7
Suecia	202,6	Dinamarca	136,6
Bélgica	205,1	Francia	141,5
Finlandia	213,2	Suecia	141,9
Alemania	218,9	**Media UE-15**	**141,9**
Francia	222,9	Alemania	147,6
Reino Unido	235,1	Reino Unido	209,5

Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos, núm. 90.

tributación medioambiental, el marco fiscal proyectado por los países de la UE se ha planteado favorecer vía impuestos la paulatina sustitución de las fuentes energéticas que emiten mayor cantidad de dióxido de carbono por otras más limpias que permitan alcanzar los objetivos ambientales fijados en Kyoto.

De esta forma, los estados miembros acordaron en 1992 el establecimiento de un marco comunitario para la fiscalidad sobre los hidrocarburos (véase el cuadro 5). Como resultado fueron aprobadas la Directiva 92/81 —de armonización de las estructuras del IEH— y la Directiva 92/82 —sobre aproximación de los tipos de dicha accisa—.

Cuadro 5

DIRECTIVAS COMUNITARIAS SOBRE ARMONIZACIÓN DE ACCISAS SOBRE HIDROCARBUROS

Directiva	Objetivos
92/12 CEE[1]	Establece disposiciones relativas al régimen general de los productos sometidos a los impuestos especiales
92/81 CEE[2]	Establece normas comunes para autorizar la creación de nuevas exenciones o tipos impositivos reducidos en los Estados miembros
92/82 CEE[3]	Incorpora tipos mínimos de gravamen
03/96 CEE[4]	Fija los niveles mínimos de imposición aplicables a los carburantes, combustibles y a la electricidad

Fuente: Romero y Sanz (2005).

[1] Directiva 92/12 CEE del Consejo, del 25 de febrero de 1992, relativa al régimen general, tenencia, circulación y controles de los productos objeto de impuestos especiales.
[2] Directiva 92/81CEE del Consejo, de 19 de octubre de 1992, relativa a la armonización de las estructuras del impuesto especial sobre los hidrocarburos.
[3] Directiva 92/82CEE del Consejo, de 19 de octubre de 1992, relativa a la aproximación de los tipos del impuesto especial sobre hidrocarburos.
[4] Directiva 03/96 CEE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el marco comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad.

Estas directivas prevén la aplicación, por parte de las legislaciones nacionales, de un tipo mínimo para cada carburante en función de su utilización para usos industriales, comerciales o para calefacción. Sin embargo, estas directivas no abordaron el tratamiento fiscal de otras fuentes energéticas, como la electricidad, a pesar de la importancia que tienen en la consecución de los objetivos de reducción de las emisiones de CO_2.

Con la aprobación de la Directiva 03/96 CEE se ha reestructurado el marco comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad. Esta norma ha seguido avanzando en la armonización de los tipos de gravamen aplicables, sometiendo a una imposición mínima tanto a la electricidad como a los productos energéticos distintos de los hidrocarburos. Con esta medida se pretende reducir las diferencias en la fiscalidad de la energía en los distintos estados miembros. Asimismo, esta Directiva aumenta la fiscalidad de las gasolinas y el gasóleo en aquellos países, entre los que se encuentra España, que cuentan con las menores tasas de presión fiscal sobre dichos productos.

De hecho, la utilización de la política fiscal es uno de los instrumentos adicionales que podría utilizar España para cumplir con el Protocolo de Kyoto. Especialmente, porque las estimaciones más recientes realizadas por el gobierno español señalan que las emisiones totales de CO_2 aumentarán hasta el año 2010 en una horquilla del 58 al 78 por 100 respecto al año base 1990 (Ministerio de Economía, 2002, 2003), muy lejos del 15 por 100 asignado en el Protocolo de Kyoto. En este sentido, Romero y Sanz (2005) han simulado los efectos que tendría una elevación de las accisas que recaen sobre los bienes energéticos que consumen los hogares españoles para igualarlas a la media de la UE-15. Los resultados obtenidos indican que, aunque esta reforma provocaría una reducción próxima a los 11 millones de toneladas de CO_2, se generarían pérdidas de bienestar a todos los hogares —especialmente a los de mayor capacidad económica— al tiempo que aumentaría los costes de eficiencia en una cuantía equivalente a 0,1588 céntimos por cada euro adicional de recaudación.

Bibliografía

Agencia Tributaria (2005): *Informe anual de recaudación tributaria 2004,* Servicio de Auditoría Interna.

Ministerio de Economía (2002): *Planificación de los sectores de la electricidad y el gas. Desarrollo de las redes de transporte 2002-2001,* Madrid, Ministerio de Economía.

— (2003): *Estrategia de ahorro y eficiencia energética en España 2004-2012,* Madrid, Ministerio de Economía.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005): *Boletín Estadístico de Hidrocarburos,* núm. 90 (www.cores.es).

Romero, D. y Sanz (2005): *The compliance of the Kyoto Protocol for Spain: a microsimulation using a household demand model with a lot of disaggregation,* Mimeo.

Sanz, J. F.; Romero, D.; Castañer, J. M.; Prieto, J. y Fernández, F. J. (2003): *Microsimulación y comportamiento económico en el análisis de reformas de imposición indirecta. El Simulador de Imposición Indirecta del Instituto de Estudios Fiscales,* Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

Resumen de Prensa
Comentario de Actualidad

Ramon Boixareu

Por un lado, "patriotismo económico", "proteccionismo", "nacionalismo económico", "antiglobalización", etc. Por otro, "liberalismo", "globalización", "libertad de mercado", etc. He ahí los términos más empleados por la gran prensa en el contexto de la confrontación que está teniendo lugar desde hace un par de meses entre defensores y detractores de la eliminación de todo tipo de obstáculos a la adquisición de empresas de un país por las de otro; aunque, para mayor precisión, se podría reducir la cuestión a unos términos más simples: el debate presente enfrenta, en efecto, a unos países en principio liberales puros —principalmente anglosajones— a otros países, celosos éstos del patrimonio industrial propio. Entre estos últimos ocupa un lugar destacado Francia, que, así, se ha convertido en el blanco de todos los reproches, de todas las ironías de sus oponentes.

La fase más virulenta del debate se desencadenó con ocasión del enlace entre Gas de France y Suez, dos grandes firmas del sector energético, enlace destinado a torpedear el intento de Enel, empresa italiana del mismo sector, deseosa de adquirir Suez (aunque, según un ministro francés, la unión de las dos sociedades francesas se había estado preparando desde tiempo atrás, por lo que el anuncio de los planes de la sociedad italiana no habría hecho nada más que precipitar la operación).

Ya el 28 de febrero, *Financial Times,* en un editorial titulado *The siren call of economic patriotism,* decía: "Muchos países continentales de la Unión Europea empiezan a adoptar una posición defensiva incluso frente a otros países de la misma Unión. Ahí están los casos de los gobiernos de Italia y de Polonia, que han intentado frenar ofertas extranjeras de compra de bancos, y ahí está también el caso de España, en el que Madrid toma partido a favor de Gas Natural para hacer frente a las pretensiones de la alemana Eon...".

"Todo ello hacer ver —añade *FT*— que existe el peligro de que la conducta de algunos países de la UE suponga la ruina de lo conseguido tras grandes esfuerzos, con la creación del mercado único, y socave la integración que sostiene al euro".

"Ahora bien, todo el mundo —tanto las empresas como los gobiernos— debería ser consciente de los riesgos en que se incurre al crear barreras proteccionistas. Las empresas deberían saber que su acceso a la categoría de «campeones nacionales», por bonito que parezca, tiene un lado negativo, toda vez que, cuando quieran expandirse hacia el exterior, en modo alguno serán bienvenidos".

"Por lo demás, el éxito de la unión monetaria depende de la creciente integración, ya que nunca será una verdadera unión monetaria sin la debida movilidad de la mano de obra y sin una completa libertad de circulación de mercancías, de servicios y, desde luego, de capital".

El mismo 4 de marzo, *The Economist* dedicaba amplio espacio a la misma cuestión, utilizando a veces —cosa rara— un sarcasmo excesivo, por no decir un lenguaje inaceptable. Después de citar a Samuel Johnson *(Patriotism is the last refuge of a scoundrel)* y de excusarse por ello, el semanario británico decía lo siguiente: «Dicen los políticos que defienden a las empresas de su país frente a los apetitos de firmas extranjeras en nombre del "interés nacional». Pero la verdad es que lo que están defendiendo no son los intereses de su país, sino sus propios intereses y (a veces) los intereses de sus amiguetes *(cronies).* Tal populismo egoísta está llegando a ser muy popular. Las semanas más recientes han contemplado cómo políticos norteamericanos se oponían a la adquisición del derecho a gestionar puertos de Estados Unidos solicitado por la firma DP World, de los Emiratos Árabes Unidos; cómo el primer ministro

francés arreglaba la fusión de G. de F. y de Suez y proponía otras medidas anti-OPA; cómo el gobierno español...; cómo el gobierno polaco...; cómo políticos surcoreanos protestaban airadamente ante el intento, liderado por Norteamérica, de comprar KT&G, en otro tiempo un monopolio estatal del tabaco y de ginseng; cómo, en fin, los gobiernos de Francia y Luxemburgo se empleaban a fondo para frustrar una OPA de la mayor firma siderúrgica del mundo, Mattai, contra la sociedad franco-belga-luxemburguesa Arcelor".

Precisando más su enfoque del problema en la Unión Europea, el mismo número de *The Economist,* de 4 de marzo, escribía en su sección Charlemagne *(The nationalist resurgence):* "Lo mismo si todo ello contradice, como si no, la ley del mercado único europeo, lo cierto es que sí contradice su espíritu, como han atestiguado varios comisarios. Esto hace que la defensa de campeones nacionales frente a consocios europeos resulte tan quijotesco como decir que un fabricante de yogures es un activo estratégico. Probable referencia, ésta, al gran revuelo que se manifestó en Francia, hace algún tiempo, cuando corrió la voz que la firma norteamericana Pepsi-Co. pretendía adquirir la empresa francesa Danone).

El caso es que Europa está presenciando una ola de fusiones de empresas, la mayor desde el *boom* de los años 1999-2000. Ahora bien, al revés que en anteriores olas, ésta no es sólo nacional, sino interfronteriza. En 2005, en efecto, el valor de las fusiones transfronterizas fue el más elevado desde 1999-2000, tendencia que prosigue, aumentada, en lo que llevamos de 2006".

O sea, que si bien es cierto que Europa está "flirteando" con el nacionalismo económico, la verdad completa obligaría a decir, según *The Economist,* que, "al igual que en Rusia, se está librando en Europa una batalla entre dos fuerzas opuestas: proteccionismo y nacionalismo económico por un lado, y *business restructuring* y liberalismo económico, por otro". Sin embargo, la conclusión o moraleja a que llegaba la revista británica levantaba el ánimo: "Los nacionalistas europeos no pueden cambiar el sentido, o no pueden influir demasiado, en las actuaciones de las empresas de sus países, favorables al mercado. Lo que sí puede conseguir, desgraciadamente, es incrementar su coste".

A esta conclusión de *The Economist* debe unírsele la "interpretación optimista" que la misma publicación hacía el mismo 4 de marzo de la "batalla entre dos fuerzas opuestas". Al fin y al cabo, todo lo que ocurre en esa "batalla" es consecuencia del éxito de la reestructuración empresarial que se ha estado produciendo en Europa. Desde el año pasado está teniendo lugar una larga serie de fusiones. Los elevados beneficios de 2004 estimularon a las sociedades a comprar, aprovechando además que el crédito era barato y abundante. Al término de 2005, las operaciones de compra habían alcanzado casi un billón de euros, algo no visto, como se dijo, desde el año 2000.

Las fusiones son también el fruto de muchas medidas legales adoptadas por la Unión Europea en el proceso de creación del mercado único. Las empresas han empezado a planificar sus actuaciones y a dar a sus ambiciones un ámbito europeo, especialmente en tres sectores: telecomunicaciones, banca y energía. Algunas fusiones, como la de Suez y Electrabel, tuvieron lugar sin controversia. Sin embargo, a medida que las fusiones se convirtieron en algo más común, han empezado a afectar a sociedades que los gobiernos contemplan como las joyas de la corona de sus economías.

Es posible que Francia se haya excedido en la defensa de sus "campeones nacionales" y en la elaboración de una lista de sectores a los que no podrán tener acceso, a través de opas, empresas de otros países. Once sectores estratégicos, en efecto, son muchos sectores. Como comentaba *FT* en un editorial de 3 de marzo *(A Maginot line for corporate France)* el intento desesperado de Francia de evitar más ofertas de compra de sus sociedades sería divertido si no fuera tan dañino para los propios ciudadanos franceses y para la Unión Europea. Tras el fracaso del referéndum sobre el proyecto de Constitución europea, decía *The Economist,* el *stablishment* francés fue presa de un estado de paranoia progresiva que le ha hecho ver fantasmas en todas las fronteras de su territorio. No es difícil comprender la lógica de las ofertas de compra de empresas extranjeras en la Europa de hoy. Sin embargo, como algunos políticos descubrieron en 1914, el nacionalismo económico se ve a veces superado por el nacionalismo atávico. A principios del siglo XX, una situación con estos ingredientes condujo a una guerra que nadie deseaba y que, entre otras cosas, puso fin a la primera globalización. Hoy, por supuesto, las cosas son muy distintas, pero no por ello debe descartarse el freno que actitudes como la de algunos políticos franceses puede suponer para el proceso integrador. Todo sin olvidar, no obstante, que las diatribas contra el vecino país resultan vanas cuando se verifica que Francia es el país europeo que más inversiones extranjeras atrae. Algo tendrá el agua cuando la bendicen.

Pero, como decía Greg Ip en *WSJE* de 13 de marzo, si esa ola de renovado proteccionismo no se detiene, las consecuencias podrían ser un quebrantamiento de la economía mundial, la cual, con la globalización, había logrado ser altamente interdependiente.

Sea como fuere, está claro que el problema es serio y de largo recorrido. Tanto, que ha llegado a las páginas de

una publicación tan generalista y tan popular como *Newsweek,* que le dedicó incluso la portada, con una gran fotografía de de Villepin y varias páginas interiores, en las que, por cierto, se citaba a nuestro Xavier Sala i Martín, profesor de Columbia y de la Univ. PF barcelonesa, y según el cual "se produce un nuevo nacionalismo en Europa, donde no creen ni en su propio proyecto".

En estas circunstancias, y en el marco más selectivo de la UE, se explica que la Comisión europea haya tomado cartas en el asunto, y que haya adoptado ya actitudes de firmeza. Su labor en este terreno no será fácil. Existen poderosos argumentos a favor, por lo menos, de la introducción de algunas excepciones, según los sectores, en la aceptación de ofertas de adquisición de empresas de un país por parte de otras de un país distinto. Los argumentos en tal sentido son posiblemente tan sólidos como los que se han venido utilizando en la protección de la agricultura. Cuesta imaginar —por razones estratégicas y paisajistas— una liberalización plena de ésta en países donde este sector tiene un peso de consideración. Puede pensarse que la Comisión de Bruselas debería buscar la solución en materia de fusiones interfronterizas de empresas en una sabia dosificación de flexibilidad y rigor.

La Información Económica en la Prensa Internacional
Sumario

¿Un MIT europeo?	119
Krugman y la deuda USA	119
Oxford English RIP	119
Cambios en *The Economist*	120
Larry Summers	120
El fracaso de la Europa de la energía	120
Is it the end of the great European housing boom?	121
OCDE: prudencia con los tipos	121
Déficit USA: nuevo record	121
La Europa de la energía	122
Previsiones para 2006 y 2007	122
Remember Detroit	122
Tecnología energética	123
Europa: dudas sobre el crecimiento	123
Villepin reformista	123
La UE crece en Asia	123
Tranquilidad en los mercados inmobiliarios	124
Lo que es malo para GM...	124
La Norteamérica pobre	124
Record de fusiones en Europa	125
Merkel II	125
Europa: sube el optimismo	126
La notable subida de la plata y del oro	126
Auge de las remesas de emigrantes	126
Ben's opening play	127
Los economistas se arremangan	127
Molinos de viento	127
Francia: ¿Abajo el capitalismo?	128
El mundo de las publicaciones científicas	128
Nuevo deslizamiento del dólar	128
USA: los muy ricos, más ricos	128
USA: ¿Nuevos incrementos de los tipos?	129

¿Un MIT europeo?

(*Financial Times* de 14/2. Editorial)

José Manuel Barroso no cesa de sugerir ideas más o menos atractivas. Pero debería abandonar la propuesta de un European Institute of Technology antes de presentarla en la próxima cumbre de la UE. La idea de crear un "centro insignia" *(flag ship)* europeo equivalente del Massachusetts Institute of Technology es sin duda tentadora. Pero existe el peligro de que distraiga la atención —y el dinero— de otro objetivo que debe considerarse prioritario: la de contribuir con abundantes medios a la financiación de las mejores universidades europeas.

La UE tiene un problema: va detrás de Estados Unidos y Japón en innovación, y gasta menos que estos países en investigación y desarrollo. Al igual que Estados Unidos, Europa lleva a cabo la mayor parte de su investigación básica en universidades, pero éstas son inferiores a las de Norteamérica. En un cuadro de las mejores universidades del mundo elaborado por la Universidad de Shangai (China, como gran consumidor de educación superior, puede considerarse neutral en esta materia), los 30 primeros centros de enseñanza e investigación mundiales, el año pasado, fueron ocupados por universidades norteamericanas, excepto por lo que se refiere a cinco instituciones europeas, de las cuales cuatro eran británicas y la quinta el Instituto de Tecnología de Zurich.

Por supuesto, Europa necesita dedicar más recursos a la investigación, lo cual justificaría, en principio, la citada propuesta de Barroso. Pero ocurre que en el momento en que Bruselas sugiera la creación de un importante centro de investigación empezarán las disputas sobre el país que debería acogerlo.

[…]

Lo mejor que podría ocurrir es pura y simplemente, que se abandonara la idea de un EIT y que se dejara que el nuevo consejo europeo para la investigación y el sector privado proporcionaran más recursos a las universidades de élite de Europa.

Krugman y la deuda USA

(Paul Krugman, en *Herald Tribune* de 14/2)

El año pasado, Estados Unidos gastó un 57 por 100 más de lo que ganó en los mercados mundiales, lo que equivale a decir que las importaciones fueron un 57 por 100 mayores que las exportaciones. ¿Cómo se las arreglaron los norteamericanos para vivir muy por encima de sus medios? Contrayendo deudas con Japón, China y los países productores de petróleo de Oriente Medio. Somos tan adictos a importar dinero como lo somos a importar petróleo.

A veces, un fuerte endeudamiento en el exterior tiene sentido. En el siglo XIX, Estados Unidos contrajo enormes deudas en Europa, utilizando los fondos para construir ferrocarriles y otras infraestructuras industriales. Esa ola de inversión financiada por deuda fortaleció a Norteamérica.

Esta vez, en cambio, la deuda no financia ningún *boom* inversor. Esta vez la deuda sirve para construir casas, para comprar productos de consumo y, naturalmente, para financiar el déficit presupuestario.

[…]

Lo más probable es que el endeudamiento acabará con un *bang;* que el consumo acabará súbitamente, cuando tanto el mercado de bonos como el de la construcción despierten a la realidad. Si esto ocurre, las consecuencias pueden ser feas.

Alan Greenspan, el presidente de la Reserva Federal, que contribuyó a la creación de esta situación se puede considerar afortunado y en lugar seguro tras haber dejado el banco central, lo que le permitirá aconsejar a los gestores de fondos mutuos a 250.000 dólares la consulta. Ben Bernanke, que ha ocupado el puesto que aquel dejó, puede tener un conducir accidentado. Mis mejores deseos y que tengas buena suerte, Ben. Puedes necesitarla.

Oxford English RIP

(*Financial Times* de 15/2. Editorial)

La victoria del inglés como idioma de la globalización ha proporcionado grandes beneficios económicos a los países donde viven los 500 millones de seres que lo tienen como propio. Se espera que a lo largo de la próxima década, otros 2 m. m. de personas lo aprendan.

El informe del British Council, cuya misión es la promoción de los intereses culturales del Reino Unido en el extranjero, señala que la globalización ha elevado al inglés al primer lugar de los idiomas del mundo. Si todos los que utilizan el inglés como segunda lengua se añaden a los que la hablan como propia, el total excede a los que hablan el mandarín. Y se espera que la cantidad se triplique de aquí a 10 años, dado que el inglés se enseña cada día más como segunda lengua en más países de todo el mundo.

El informe del British Council puntualiza que personas de países en los que la lengua de los nativos no es el inglés son vistos como mejores profesores potenciales que los procedentes de países de habla de inglesa.

Esta circunstancia es probable que prosiga, añade el informe. Más y más, gente que aprende el inglés no está interesada en aprender la lengua como la hablan los nativos de habla inglesa. En realidad, lo que aquellos quieren es comunicarse con personas que frecuentemente conocerán también la lengua por haberla aprendido. El resultado es que el inglés global se aleja del que utilizan los nativos de los países de habla inglesa.

[…]

Mientras tanto, otras lenguas proliferarán en Internet a medida que el dominio del inglés decaiga al ser conocido por, digamos, 3 m. m. de seres. Lenguas como el alemán, el español y el japonés

irán siendo más importantes, en especial si crece la expatriación de industrias. Por supuesto, todavía existen oportunidades para el inglés en los países que tengan esta lengua como propia, pero si enseñanza no tendrá lugar en los medios tradicionales y sí, desde luego, en países extranjeros[1].

Cambios en *The Economist*

(Aaron O. Patrick, en *WSJE* de 21/2)

El director (editor) de *The Economist,* Bill Emmott, ha dejado el puesto después de conducir el semanario con base en Londres a una expansión notable en Estados Unidos y en todo el mundo.

Después de 13 años como director, Emmott, de 49 años, dijo ayer que su deseo, ahora, era escribir libros. Sobre sus años como director de *The Economist* manifestó que había tratado de hacer una revista menos enfocada hacia el Reino Unido y más colorista. "Le añadí un poco de humanidad", dijo también en una entrevista. Creí que había sido demasiado abstracta, a veces. Introducimos un obituario, para que apareciera en el magazine gente que nos había dejado.

Como reportero, Emmott publicó un libro en 1989 prediciendo que la preocupación de Estados Unidos por el crecimiento económico de Japón era exagerada, y que la economía de este país contenía una grave debilidad estructural. Titulado *The Sun Also Sets,* el libro se basó en los escritos que Emmott había publicado en *The Economist.* Su nuevo libro tratará de la rivalidad entre Japón y China por influir en Asia.

El Economist Group, que incorpora también investigación económica y conferencias, así como otras publicaciones, es propiedad, en un 50 por 100, del Pearson Group, con sede en Londres. Pearson también es propietario del periódico *Financial Times.* Entre otros accionistas figuran conocidas familias británicas, como los banqueros Rothschild y Schroeder y los Cadburys, fundadores éstos de la gran firma fabricante de caramelos.

Desde que fue nombrado director de *The Economist,* la revista dobló su circulación hasta alcanzar 1.06 millones de ejemplares semanales, y esto gracias principalmente a sus ventas en Estados Unidos, donde tiene una circulación de alrededor de 500.000 ejemplares.

Larry Summers

(*Financial Times* de 22/3. Editorial)

Hoy, según muchas opiniones, Harvard es la mayor *(greatest)* universidad del mundo. No tuvo esta categoría hace algún tiempo. Puede que no la conserve durante muchos años, y podría unirse a la larga lista de universidades que viven muertas *(living-dead).* Esto es lo que cree Larry Summers, el presidente saliente de Harvard. Complacencia *(complacency),* no convulsión política externa, es el peligro que amenaza su futuro. La hostilidad fulminante que condujo a la resignación de Summers explica en buena medida cuán acertado está éste.

Larry Summers, indiscutiblemente, es una persona inteligente, con una brillante carrera en lo académico y como alto cargo público. Además, está, también indiscutiblemente, consagrado a los ideales que deben dar vida a una gran universidad: perseverante en búsqueda de la verdad y predisposición para dejar que los argumentos conduzcan donde deben, fuere donde fuere.

Sin embargo, estas virtudes, combinadas con su característica manera brusca de expresarse, sorprendieron a muchos de sus colegas, en especial en la Facultad de Artes y Ciencias, y particularmente en la de Humanidades. Las reacciones ante las observaciones de Summers sobre la posibilidad de que la limitada capacidad pueda explicar la menor disposición de las mujeres para las ciencias mostraron, por ejemplo, que algunas hipótesis no deben formularse. El hecho de que Summers se permitiera hacerlo hizo que sus relaciones con una parte de la facultad dejaran de ser amistosas. La brusquedad de su estilo de gestión fue también objeto de severas críticas, probablemente superiores a las que merecía. Todos los que estén familiarizados con ambientes menos claustrales habrían reaccionado más suavemente ante tal defecto, e incluso no pocos podrían haber considerado tal defecto virtud.

Además, caso todos los implicados deberían estar de acuerdo en que el genio utilizado por Summers se aplicó prácticamente siempre a objetivos que toda la universidad debía haber considerado mejorables.

[…]

Aquellos que no se muevan en el círculo de Harvard no deberían mostrarse indiferentes ante este caso. Harvard es más que una simple universidad. Es el portaestandarte de la universidad ideal en un mundo frecuentemente hostil. Las grandes universidades son activos valiosos y frágiles. Si la salida de Summers señala la victoria de un asalto desde dentro no sólo contra un hombre sino contra la misión de toda universidad, el cese de Summers representará otro episodio triste de una larga historia de *trahisons des clercs.*

El fracaso de la Europa de la energía

(Eric le Boucher, en *Le Monde* de 5-6/3)

Los liberales europeos deberían reconocerlo. La Europa "a la inglesa" también está siendo rechazada. Ya se sabía que la Europa "a la francesa" —un gran gobierno centralizador y estatista en Bruselas, a imagen del de París— no fue más que un sueño, pronto olvidado.

[1] Este editorial puede explicar y justificar la observación de Gabriel García Márquez, según el cual la gente que ha estudiado inglés como segunda lengua no habla, propiamente, por lo general, inglés, sino "un mal inglés". Nota del trad.

Después del rechazo de la directiva Bolkestein que debía abrir los mercados de servicios a la competencia, he ahí diferentes actitudes negativas ante opas transfronterizas en beneficio de "campeones nacionales". La Europa de los servicios está muerta; la de la energía también[1].

[…]

El mapa de la Europa energética que se dibuja ahora es la de seis o siete campeones nacionales (EDF y Suez GDF en Francia; E. ON y RWE en Alemania) que estarán interesados en el mantenimiento de un statu quo. Los gobiernos lo agradecerán: la energía sigue siendo la más fácil de las materias gravables. Todos los contribuyentes estarán al alcance de su mano.

Ahora bien, ese esquema de la Europa de los campeones tiene también grandes limitaciones. Frente al ruso Gasprom, primer suministrador europeo, las fuerzas quedan divididas. Para los consumidores, Gasprom atrofia por mucho tiempo la competencia. Está será oficialmente libre a partir del 1 de ener de 2007, pero como se ha dicho púdicamente, "la realización de un mercado único europeo necesitará aún mucho voluntarismo".

[…]

Is it the end of the great European housing boom?

(Ralph Atkins en *Financial Times* de 8/3)

La subida de los tipos de interés en la zona euro podría significar el fin del gran *boom* del mercado de viviendas europeo, aunque no se prevea una caída súbita del mismo.

Lo que puede producirse este año, en efecto, es una desaceleración de la subida de los precios en el mercado de toda Europa, según un informe que acaba de ver la luz. Las viviendas de segunda mano de alrededor del Mediterráneo, adquiridas sobre todo por europeos del Norte, son las que "corren un mayor peligro de resultar devaluadas".

El informe subraya el impacto potencial de la política del Banco Central Europeo en el sentido de elevar unos tipos de interés después de que éstos permanecieran durante largo tiempo a niveles históricamente bajos. Según los analistas, los tipos podrían alcanzar un 3 por 100 a finales del año en curso.

Francia y España vieron el pasado año nuevos incrementos de dos cifras de los precios de las viviendas. La expansión de este sector en España empezó en 1998, habiéndose aumentado desde entonces los precios un 120 por 100 en términos reales.

Sea como fuere, Michael Ball, profesor de *property economics* en la Universidad de Reading y autor del citado informe, el centro de gravedad de la inflación inmobiliaria parece estar trasladándose más hacia el Norte. Las mayores subidas, el año pasado, se produjeron en Estonia y Dinamarca, con incrementos del 28 y del 22 por 100.

Según el estudio, los tipos de interés fijados por el BCE constituyen el factor crucial determinante de los precios en la zona euro. "Si los tipos se mueven según lo esperado, podríamos empezar a ver el fin del *boom*". He ahí la conclusión de informe.

OCDE: prudencia con los tipos

(M. Verrier, en *Le Monde* de 8/3)

La ligera aceleración del crecimiento que se ha producido últimamente en la zona euro no debería precipitar un endurecimiento de la política monetaria por parte del Banco Central Europeo. Así lo manifiesta la OCDE y lo ha comentado Jean-Philippe Cotis, primer economista de dicha Organización. Una subida de los tipos "no debe decidirse más que sobre la base de tensiones evidentes en materia de inflación subyacente, dejando a parte la energía, o bien de un crecimiento verdaderamente vigoroso", dijo Cotis.

Esta advertencia ha tenido lugar cuatro días después de que se produjera una subida de los tipos de un cuarto de punto, y después de que Trichet, el presidente del banco, no descartara la posibilidad de que se produjeran nuevas subidas de los tipos con el fin de asegurar la estabilidad de los precios. "Aumenta la probabilidad de que se supere el 2 por 100 de aumento de la inflación a medio plazo", dijo Trichet. Pero la OCDE no lo cree así, estimando, por el contrario, que la inflación en la zona euro más bien tiende a descender, lo que podría conducir a que si situara por debajo del 2 por 100.

[…]

Déficit USA: nuevo record

(Neil King, en *The Wall Street Journal Europe* de 10-12/3)

El déficit corriente de Estados Unidos alcanzó un nuevo record en enero, cifrándose en 68,51 m. m. de dólares, lo que supone un 5,3 por 100 por encima de la cifra de diciembre. El total exportado subió hasta los 114,7 m. m., pero las importaciones aumentaron todavía más, hasta situarse en 182,88 m. m.

Para todo el año 2005, el déficit fue de algo más de 723 m. m., cifra que probablemente se verá superada en 2006.

[…]

[1] La Europa de los servicios no está muerta. En realidad el nuevo proyecto de acuerdo sobre la materia, defendido por Polonia, se halla en curso de revisión. Sin embargo, según se ha dicho, es probable que el nuevo texto no sea aprobado, eventualmente, más que bajo la presidencia finlandesa de la UE, que empieza a julio próximo (Nota del trad.).

La Europa de la energía

(*Le Monde* de 11/3. Editorial)

Escaldados por la querella ruso-ucraniana sobre el precio de la energía, los 25 miembros de la UE han decidido acelerar la puesta a punto de una política de al energía común. El presidente de la Comisión, José Manuel Barroso, ha desvelado las grandes líneas de la misma, que serán discutidas, con toda probabilidad, a fin de mes por los jefes de Estado y de gobierno de la Unión.

Sin embargo, el caso es que los 25 están lejos de pensar lo mismo sobre la materia. Sus situaciones y sus intereses respectivos divergen. Algunos países dependen en gran medida de las importaciones de petróleo y de gas, éste procedente, sobre todo, de Rusia. Otros, como Francia, han apostado a favor de la energía nuclear mientras que otros la han abandonado ya o están dispuestos a hacerlo. Algunos Estados miembros confían en unas grandes empresas nacionales, en tanto que otros se muestran a favor de la liberalización total del mercado.

Otra división se ha puesto de manifiesto con la ampliación de la UE hacia el Este. Con matices, los recién incorporados, antiguos satélites de la vieja URSS, siguen manifestando recelos hacia Moscú, actitud que se ha acentuado tras los cortes de suministros a Ucrania. Antes que cualquier entendimiento con Rusia, que debe renovar este año su *partenariat stratégique* con la UE, los polacos proponen la organización de la solidaridad occidental. Esta especie de "OTAN de la energía" tendría la ventaja, a sus ojos, de incluir a Estados Unidos y de evitar la firma de contratos bilaterales entre Estados europeos y Rusia que no tuvieran en cuenta los intereses de terceros países. Polonia y sus vecinos bálticos se habían mostrado desagradablemente sorprendidos por el acuerdo entre el entonces canciller Gerhard Schroeder y Putin sobre la construcción en el mar Báltico de un gaseoducto que uniera directamente Rusia y Alemania cortocircuitando a los países ribereños.

La "OTAN de la energía" tiene pocas posibilidades de ver la luz. La insistencia polaca, sin embargo, tiene el mérito de poner el acento, para los europeos, sobre la necesidad de decidir una estrategia común antes de llevar a cabo negociaciones con Moscú.

Sea como fuere, los europeos tienen interés en diversificar sus fuentes de suministro y en rechazar el chantaje que podría intentar ejercer su principal suministrador, toda vez que si Europa es tributaria de los envíos de petróleo y, sobre todo, de gas rusos, ella dispone de la contrapartida de ser una fuente de divisas para Rusia.

Previsiones para 2006 y 2007

The Economist de 8 de abril, entre otras, las siguientes previsiones de crecimiento del PIB (en porcentaje) elaboradas por su equipo de pronosticadores:

	2006	2007
España	3,1	2,7
Francia	2,0	2,0
Alemania	1,8	1,2
Zona Euro	2,1	1,7
Estados Unidos	3,3	2,8

Remember Detroit

(*The Economist* de 11/3. Editorial)

Las pruebas son evidentes: los centros de enseñanza superior de Estados Unidos son los mejores del mundo. Este país cuenta, en efecto, con 17 de las 20 mejores universidades, que dan trabajo al 70 por 100 de los premios Nobel y que atraen a las más brillantes mentes procedentes de todos los países del planeta.

¿Es esto debido a que los centros son realmente los mejores? ¿Ocurre tal vez que la competencia es peor? Todo parece dar a entender que los cierto es esto último, especialmente cuando la vista se dirige a Europa. ¿Qué país podría dejar de atraer talento de universidades francesas, en las que todos los profesores son funcionarios? Sin embargo, ningún *dean* norteamericano debería dormirse en sus laureles. Oxford y Cambridge, juntas, están renovando prestigio; Suiza atrae figuras destacadas del mundo académico, y China aumenta espectacularmente los recursos destinados a la enseñanza superior.

Desde esta perspectiva, las universidades norteamericanas están recordando, cada día más, a los tres grandes fabricantes de automóviles de Detroit de los años 1950. General Motors, Ford y Chrysler también presumían de que iban a estar siempre en primer lugar.

Desde que la junta de gobierno de Harvard cedió ante la presión del alumnado y cesó a Larry Summers de su puesto de presidente, hace escasas semanas, la prensa norteamericana no cesa de abrir interrogantes sobre la situación de las universidades. ¿Son éstas tan buenas como pretenden ser? ¿Respetan los principios de la libertad de palabra y de rigor intelectual? ¿Forman a los científicos y a los ingenieros que se necesitan? ¿Promueven la movilidad social? El despido de Summers pone de relieve graves insuficiencias del mundo universitario de Estados Unidos.

[…]

La solución propuesta por Summers fue el fortalecimiento de los poderes del presidente de la universidad como única persona que puede valorar los intereses del centro frente a los intereses de los estudiantes… Esta semana, la Faculty of Arts and Sciences de Harvard celebró su primer encuentro desde el cese de su "enemigo", Larry Summers. Uno de sus directivos definió el encuentro festivo como una *love fest.*

Tecnología energética

(*The Economist* de 11/3)

Turbinas accionadas por el viento se están multiplicando en todas partes, desde China a California, pero la gran mayoría de ellas tienen básicamente el mismo diseño: las paletas giran alrededor de un eje horizontal, como en los viejos molinos de viento. Tales turbinas pueden generar electricidad a un coste no muy superior que la procedente de fuentes no renovables. Esto siempre que el viento sople, naturalmente. Sin embargo, si los proponentes de un diseño de nueva concepción están acertados, se puede producir electricidad de origen oleico a precios más bajos, utilizando turbinas que giren alrededor de un eje vertical, como lo hace un tío vivo de feria.

[…]

Cualquiera que vaya a ser el éxito de las nuevas turbinas, lo cierto es que van a ser instaladas a no tardar en aguas de Gran Bretaña y otros países.

Europa: dudas sobre el crecimiento

(George Parker, en *FT* de 15/3)

Según un informe reciente sobe la actualizada "Agenda Lisboa", o programa para la revitalización del empleo y del crecimiento, los líderes europeos deben proceder con urgencia a la reforma de dicho plan, aprovechando la reunión en la cumbre que ha de tener lugar la próxima semana. De lo contrario, lo más probable es que el programa se evapore, pura y simplemente.

El informe ha sido realizado por dos economistas de prestigio, Jean Pisani-Ferry y André Sapir, y fue presentado como una advertencia a los ministros de Hacienda por parte de la presidencia de la UE, en el presente ejercida por Austria.

Wolfgang Schüssel, el canciller austriaco, quiere que los Estados miembros introduzcan modificaciones específicas en el programa cuando los líderes se reúnan próximamente, y teme que éstos se limiten a dar largas al asunto, sin concretar nada, en el comunicado de las reuniones.

Según las autoridades austriacas, la actualización de la "Agenda Lisboa" llevada a cabo el año pasado apenas ha conducido a resultado alguno. La principal iniciativa de "Lisboa 2" consistía en exigir que los países miembros sometieran a la Comisión los objetivos que cada uno de ellos pensaba establecer anualmente de cara a la reactivación del crecimiento. Pero según Pisan-Ferry y Sapir, sólo once países cumplimentaron el compromiso de designar a una personalidad de nivel gubernamental con el encargo de desarrollar las ideas y los propósitos de la "Agenda".

Las conclusiones de los citados economistas es clara: si no se adopta una actitud más decidida, "Lisboa 2" no llevará a ninguna parte.

Villepin reformista

(*Financial Times* de 15/3. Editorial)

Dominique de Villepin está siendo atacado por algo en lo que está acertado: se trata de un valeroso intento de facilitar el empleo de los jóvenes. Según encuestas recientes el primer ministro francés ha visto notablemente reducida su popularidad entre sus paisanos a causa del proyecto de ley sobre el "contrato de primer empleo" que aquel ha sometido a la aprobación del Parlamento. Tal proyecto ha sido muy mal recibido por los estudiantes universitarios, movilizados para obligarle a retirar dicho proyecto. Lo que está en juego es importante. Si el primer ministro se mantiene firme, Francia puede contemplar la posibilidad de empezar a reducir la tasa del 23 por 100 de parados jóvenes, y al mismo tiempo Villepin puede ver mejorada su posición personal ante la carrera hacia la presidencia de la República. Si, por el contrario, el presidente del Consejo de Ministros cede, su credibilidad como candidato presidencial puede resultar muy dañada.

Francia tiene una historia poco satisfactoria por lo que se refiere al empleo de los jóvenes. En parte esto se ha debido a la insuficiente formación vocacional y al elevado número de estudiantes universitarios que no terminan sus carreras. Pero también cuenta la rigidez del salario mínimo y una legislación que hace que las empresas se resistan a incorporar a sus efectivos laborales a trabajadores con escasa o nula experiencia y contratos de duración indefinida.

La nueva ley permitiría que las empresas pudieran despedir a los jóvenes trabajadores antes de los dos años de duración de los primeros contratos temporales.

La oposición de los estudiantes ha solido ir acompañada de malos resultados para los políticos en el poder, por lo que se hace difícil prever cual pueda ser el desenlace de la pugna actual. Sea como fuere, el caso es que Villepin cuanta con el apoyo del presidente Chirac, y también, aunque no tan decidido, de Nicolas Sarkozy, en la actualidad ministro en el gabinete de aquel y su rival del mismo partido de cara a las próximas elecciones presidenciales. Sin embargo, la retirada del proyecto de ley podría resultar perjudicial también para el propio Sarkozy y sus proyectos de reformas. De lo que resulta que los tres líderes del centro derecha francés se parecen en esta coyuntura a un equipo de montañeros en plena escalada: si uno se desliza los otros seguirán.

La UE crece en Asia

(Thomas Fuller, en *Herald Tribune* de 16/3)

Han pasado décadas desde que los holandeses salieron de Indonesia, desde que Francia abandonó Indochina y desde que los británicos dejaron Malasia. Y con la excepción de los centros comerciales de Hong Kong y Macao, cuando todo ello ocurrió, el poder y la influencia de los europeos en la región disminuyó espectacularmente.

Pero, en años recientes, una combinación de factores —entre los que se incluye la ampliación de la Unión Europeo hasta constituir un gran bloque de 25 países— y la adopción de la moneda única europea, así como la preocupación de Asia por una posible dependencia excesiva del dólar, ha dado lugar en nuestros días a una discreta pero creciente presencia de Europa en Asia, situación que reconocen tanto los analistas como los políticos de la región.

Esta es una Europa diferente de aquella otra que colonizó amplias zonas asiáticas. La Europa de hoy está más unificada y su representación en aquellos territorios no está personificada por virreyes, sino, en la mayoría de los casos, por tecnócratas. También se trata de una Europa más pacífica.

Normas y reglamentaciones medioambientales y de seguridad concebidas en Bruselas están siendo adoptadas rápidamente en los países asiáticos en los que se producen masivamente los televisores, la vestimenta y los muebles que llenarán la mayoría de las viviendas del mundo occidental. El gran mercado que es hoy Europa —mayor, con 450 millones de habitantes, que el de Estados Unidos (300 m.)— ha prestigiado y conferido autoridad a las reglas de la UE.

[…]

Sea como fuere, el dólar, desde luego, sigue siendo el rey en Asia, aunque no pocos ejecutivos de bancos centrales de la región hayan manifestado repetidamente el deseo de ver reducidas las reservas en dólares. "A lo largo de los tres últimos años, ha existido una viva preocupación en Asia por la creciente deuda de Estados Unidos y por su déficit corriente. De ahí que se haya procedido a diversificar las reservas". Por lo demás, si bien la dimensión de las economías de Estados Unidos y de Europa son aproximadamente equivalentes, con un producto interior bruto de unos 13 billones de dólares en cada caso, lo cierto es que la presencia europea se nota a veces más que la de Norteamérica.

[…]

Tranquilidad en los mercados inmobiliarios

(*Financial Times* de 18/3. Editorial)

Gran Bretaña y Australia iniciaron la marcha. Ahora parece que es Estados Unidos el país que se dispone a desempeñar el papel de primer protagonista, en el sentido de que algo se está moviendo en él. El sur de Europa, por lo visto, tiene todavía cuerda para rato, y más aún Japón y Alemania. Sin embargo, des un punto de vista global, el mayor *boom* del precio de las viviendas de la historia ha dejado ya atrás sus cotizaciones máximas, habiendo entrado en una fase de enfriamiento. Hasta ahora, ese proceso de desaceleración está resultando mucho menos doloroso de lo que se había temido, lo que es satisfactorio de cara al futuro. Sin embargo, el *soft landing* se halla lejos de estar asegurado.

En el momento actual, todas las miradas se dirigen a Estados Unidos, motor del crecimiento global, donde el *housing market* sigue dando señales de distinto signo, por lo que nada se puede dar por seguro.

[…]

Lo que es malo para GM...

(*Herald Tribune* de 25-26/3. Editorial)

General Motors lo está pasando francamente mal. Todos los intentos de sacarle del barrizal se traducen sólo en nuevas manifestaciones de lo grave que es su situación. Resultaría fácil darle por desaparecida, pero los norteamericanos no pueden consentirlo. Todo el país desea ver cómo GM supera sus problemas.

La gran empresa constructora de automóviles ha sido durante muchos años como un icono para la clase media de Estados Unidos. Los problemas actuales de GM les recuerdan a los norteamericanos de qué manera la clase media del país lucha por su propia subsistencia frente a los salarios estancados y a la inseguridad laboral. Las dificultades que encuentra la empresa por resolver los problemas que le enfrentan con los 120.000 trabajadores sindicados que ocupa en Estados Unidos son de tal magnitud que se hace difícil esperar un desenlace tranquilizador.

Al descender su cuota de mercado, las necesidades laborales de GM se han reducido, habiendo llegado a pagar salarios a muchos obreros ociosos.

En el presente, los males se traducen en una combinación de diseños poco apetecibles y de costes fuera de control, a lo que se añaden problemas con el seguro de enfermedad. Los crecientes costes de éste resultan insostenibles para empresas como GM, que cubre a 1,1 m. de trabajadores activos, retirados y personas dependientes que viven en los 50 estados de la Unión y que en conjunto percibieron alrededor de 5,4 m. m. de dólares sólo el año pasado.

Tales dificultades exigirían el concurso de la administración federal, cosa difícil de conseguir en Washington.

[…]

La Norteamérica pobre

(Douglas Besharov, en *WSJE* de 27/3[1])

Todos los años, el Census Bureau de Estados Unidos calcula la tasa de pobreza del país, tasa que se basa en el número de personas con rentas inferiores al nivel de pobreza oficial, que se situaba en 2004 a alrededor de 20.000 dólares anuales para una familia de cuatro miembros. Dado que la tasa del año pasado fue esencialmente igual a la de 1968, parece que la situación ha mejorado poco. Pero el caso es que muchos analistas —de la dere-

[1] Douglas Besharov es un colaborador del America Enterprise Institute.

cha como de la izquierda— han estimado que, observando otras mediciones, se llega a la conclusión de que el bienestar físico y material de la gente pobre de Estados Unidos es considerablemente mayor que a finales de la década de los años 1960. Así se constata si se analizan estadísticas sobre aparatos de televisión en color (93 por 100) y aire acondicionado (50 por 100), o sobre propiedad de la vivienda (46 por 100).

La línea de la pobreza, o *poverty line,* constituye la base para el eventual acceso a las ayudas del gobierno o a alguno de los programas de éste destinados a combatirla.

[…]

Alrededor de 15 millones de personas viven por debajo de la *poverty line,* y otros muchos millones lo hacen ligeramente por encima de dicha línea. Pero lo realmente importante no puede dejar de ser tenido en cuenta: millones de norteamericanos de rentas bajas viven mejor que antes. Período.

Record de fusiones en Europa

(Michael Wang, en *WSJE* de 27/3)

La actividad, en Europa, por lo que se refiere a fusiones y adquisiciones de empresas, ha experimentado un considerable incremento en el primer trimestre del año en curso, habiendo alcanzado cifras que no se habían visto en este sector de la burbuja provocada por las innovaciones tecnológicas el año 2000.

Algunos banqueros estiman que 2006 eclipsará el record del 2000. El año pasado, el total de FyA (M&A) totalizó en Europa 1,19 billones de dólares, cifra la más elevada desde 2000. En el año en curso se puede superar ampliamente dicha cifra. Hasta el pasado viernes, Europa había puesto en marcha operaciones por un importe de 425,6 m. m. de dólares, según datos proporcionados por Thomson Financial.

Dicho importe incluye cuatro OPAs de más de 20 m. m. Una quinta OPA, una oferta de 28,5 m. m. presentada por el gigante británico de los seguros Aviva PLC contra Prudencial PLC, fue retirada el viernes.

[…]

Cuando faltan sólo unos días para que concluya el trimestre, J. P. Morgan es el primero de la lista de bancos de inversión que han intervenido en Europa en operaciones de FyA. J. P. Morgan es seguido de Merrill Linch & Co., Citigroup Inc., UBS y Morgan Stanley.

Merkel II

(*Le Monde* de 28/3. Editorial)

La gran coalición en el poder en Alemania ha pasado con éxito hace un par de días el primer test electoral celebrado después de la formación del gobierno de Angela Merkel en noviembre de 2005.

Una vez superado el obstáculo de esas elecciones regionales, la gran coalición debe emprender cuanto antes las reformas que había inscrito en su programa.

La más inmediata de esas reformas, según lo establecido en el orden del día, es la del seguro de enfermedad. Cuando las negociaciones sobre la formación de gobierno, cristianodemócratas y socialdemócratas no lograron entenderse sobre esta materia. Las posiciones al respecto más bien fueron opuestas. La solución más probable va a ser una combinación de medidas propuestas por las dos formaciones, con la probable certeza de un aumento, en aquel, de las cotizaciones y de una disminución de las prestaciones. A continuación, el gobierno deberá proceder a la flexibilización de las normas que regulan el mercado de trabajo.

Una gran coalición es a la vez una oportunidad y un riesgo. Una oportunidad si la alianza de los dos grandes partidos —los cuales, juntos, disponen de una gran mayoría en el Parlamento— consigue llevar a cabo las reformas, dolorosas, pero indispensables. Un riesgo si las negociaciones entre ambos conducen a una parálisis. Merkel lo sabe, como también sabe que es más fácil alcanzar un entendimiento al principio de la legislatura, cuando las siguientes elecciones quedan todavía lejos.

Después de las manifestaciones de cordialidad empiezan las dificultades.

(Bertrand Benoit, en *Financial Times* de 28/3)

Angela Merkel empezó ayer mismo a sentir las presiones que deberían llevarle a la cumplimentación del programa de reformas después de que la gran coalición derrotara de forma abrumadora a los partidos que quedaron fuera de ella.

Con la victoria electoral de la coalición en tres *Land,* el pasado domingo, "no existen ya excusas que pudieran justificar un aplazamiento de las reformas que la cancillera tiene en su lista".

En esa lista figura el seguro de enfermedad, los impuestos sobre la renta y sobre las empresas, así como medidas para promover la creación de puestos de trabajo en los niveles más bajos de la escala laboral.

En los últimos meses se ha criticado la táctica de los "pequeños pasos" adoptada hasta ahora por Merkel por lo que a reformas se refiere. "Pero la gente tiende a olvidar que se tardaron ocho años, a partir de la crisis de la libra de 1976, hasta que se emprendieran las reformas estructurales en el Reino Unido; y que éstas, en un principio, se limitaron a medidas macroeconómicas".

Deberá esperarse algún tiempo para conocer en qué se traduce la actuación, en los próximos meses, del gobierno de la gran coalición. Lo que está claro es que ésta no sólo cuenta con una

mayoría de más de dos tercios en el Bundestag sino que le faltan sólo dos escaños para tenerla también en el Bundesrat.

Todo ello debería traducirse no sólo en la consolidación de la gran coalición sino en la consolidación, también, del campo reformista en el SPU.

Europa: sube el optimismo

(Carter Dougherty, en *Herald Tribune* de 29/3)

Se multiplican las percepciones de que la recuperación europea se acelera más deprisa de lo que muchos economistas habían pensado. Por cierto que tal recuperación podría conducir también a un nuevo incremento de los tipos de interés.

A pesar de las insatisfacciones ocasionadas por los enfrentamientos que han resultado de las ofertas de adquisiciones de los sectores del acero y de la energía, así como de las huelgas y de la persistencia de un elevado desempleo, el Banco Central Europeo y una gran parte del mundo empresarial se manifiestan decididamente inclinados a ver a través de la niebla y a detectar una situación mejor.

Una importante confirmación de la recuperación se produjo ayer, cuando el Instituto Ifo alemán dio a conocer su índice de confianza de las empresas, con las mejores cifras de los últimos 15 años. Una medición similar realizada en Italia ha dado como resultado el mejor nivel desde el año 2001.

A partir del pasado mes, las ventas se han recuperado en Alemania, y las rentas de las familias han mejorado en Francia, lo que indica que, por fin, los consumidores europeos pueden estar contribuyendo en la expansión. "Todos los datos que se están recibiendo apuntan hacia la misma dirección", ha dicho el gobernador del banco central de Luxemburgo.

[…]

Germany confidence highest for 15 years titulaba por su parte *Financial Times* en su primera página de su edición del mismo 29 de marzo.

El incremento inesperado, decía *FT,* del índice Ifo del clima empresarial es el cuarto de los últimos cuatro meses. Los préstamos a empresas de la zona euro han registrado asimismo el mayor aumento de los años más recientes.

[…]

La notable subida de la plata y del oro

(Pham Duy Nguyen, en *Herald Tribune* de 29/3)

El precio de la plata superó ayer los 11 dólares la onza, y esto por primera vez desde 1983. El del oro, por su parte, volvió a subir como consecuencia de una mayor demanda de los inversores, en busca de un mayor rendimiento que el que les proporcionan las acciones y los bonos de Estados Unidos.

La plata subió un 57 por 100 el año pasado, y ha subido un 13 por 100 más el pasado mes.

El incremento del precio de la plata puede ser una anticipación a la aprobación por la administración norteamericana de un fondo de Barclays Capital de un fondo ligado al precio de dicho metal. Un fondo similar ligado al oro contribuyó a que la división Comex del New Cork Mercantile Exchange presenciara un aumento del precio del oro hasta alcanzar 579,50 dólares la onza el 2 de febrero.

The Wall Street Journal Europe de 30 de marzo subrayaba asimismo la subida de los precios de la plata y del oro, que han alcanzado "nuevos máximos". La cotización del oro, según informaba el *Journal,* alcanzó el miércoles 590,30 dólares, para acabar cerrando a 586,70 dólares.

También el platino y el paladio han experimentado fuertes subidas, lo mismo que el cobre y el cinc, que han alcanzado cotizaciones record en el London Metal Exchange, tal vez como consecuencia del deslizamiento del dólar frente al euro y al yen.

Todas las miradas están fijadas ahora en la posibilidad de que la cotización del oro alcance el nivel psicológico de 600 dólares.

Financial Times le dedicaba al mismo tema algún espacio en su edición de 31 de marzo. "Aunque menos significativo, el precio del platino subió al nivel record de 1.090 dólares la onza troy".

Auge de las remesas de emigrantes

(Richard Lapper, en *FT* de 30/3)

Emigrantes trabajadores de Iberoamérica y del Caribe mandaron a sus familias 53,3 m. m. de dólares el pasado año, lo que supuso un incremento del 17 por 100 respecto a 2004.

El aumento —documentado en un encuesta que debería hacer pública hoy el Inter-American Development Bank— confirma la posición de Iberoamérica como el mayor mercado receptor de transferencias del mundo.

Por tercer año consecutivo, las remesas a la región superaron a los flujos combinados de inversiones directas y ayuda económica.

Se estima que entre 25 y 27 m. de iberoamericanos viven y trabajan en el extranjero, de los cuales 22 m. en los mercados desarrollados de Norteamérica, Europa y Japón.

Según Donald Ferry, del citado banco, emigrantes iberoamericanos suponen el 20 por 100 de la fuerza laboral de Madrid. En Estados Unidos, trabajadores procedentes de Iberoamérica y el Caribe representan el 12 por 100 de la mano de obra.

Mejoras de las técnicas utilizadas en el control de las remesas explican en parte el gran incremento de éstas el pasado año. Sin embargo, como sea que muchos emigrantes siguen utilizando canales distintos de los ordinarios, la cifra total de las mismas podría superar los 59 m. m. de dólares.

[…]

Ben's opening play

(*Financial Times* de 30/3. Editorial)

Cuando Ben Bernanke se hizo cargo de la presidencia de la Reserva Federal, hace escasas semanas prometió continuidad. Esto es lo que confirmó ayer, con ocasión de la primera reunión por él presidida del Open Market Comittee. La principal decisión de éste fue el incremento de un cuarto de punto del tipo de interés, medida que fue acompañada de un comentario según el cual "puede que sea necesario proceder a una posterior contracción de la política monetaria".

Todo hace suponer que puede esperarse —aunque no sea seguro— una nueva subida del tipo de interés, con lo que éste alcanzaría el 5 por 100. Tras llegar a este nivel, es probable que se produzca una pausa. Sin embargo, la persistente preocupación por los precios de la energía hace que no se descarte la posibilidad de una mayor subida del tipo.

De la forma que están ahora las cosas, un nuevo incremento de un cuarto de punto debería ser suficiente. Sin embargo, en ausencia de un acentuado cambio, desde las viviendas al consumo, el peligro sigue siendo real. Los precios de la energía y de las primeras materias siguen presionando sobre los costes de los *inputs.* En el mercado de trabajo se observa una marcada rigidez, con un paro que se sitúa en el 4,8 por 100. La competencia global ha limitado las reivindicaciones salariales, pero la situación puede variar como consecuencia de un mayor crecimiento en Japón y en Europa.

Sea como fuere, el comunicado de la Reserva Federal que acompañó a la subida de los tipos no permite ver con mayor claridad lo que pueda ser la política futura de Bernanke.

Los economistas se arremangan

(Bertrand Benoit, en *FT* de 30/3)

Pocos países tratan a sus economistas con la deferencia de Alemania. Por eso, cuando la cadena de televisión *Deutsche Welle* pidió a los más conocidos de la profesión que demostraran lo que son capaces de hacer si se ocupan en "empleos reales", no se esperó que las respuestas fueran numerosas.

Pero éstas no sólo no fueron escasas, sino muchas, razón por la cual su subsiguiente show *Volkswirte ins Volk* —economistas entre el pueblo—, en el que los macroeconomistas descienden a la micro ejerciendo ocupaciones más humildes, proporcionó interesantes descubrimientos.

Entre los participantes —el show se ha televisado desde diciembre— Michael Heise, primer economista de Allianz, "trabajó" en una estación de servicio, Hans-Berner Sinn, presidente del instituo Ifo, se convirtió en dependiente de un almacén, y a Norbert Walter, del Deutsche Bank, se le vió en un mostrador vendiendo productos vegetales.

La elección de los empleos no fue dejada al azar, lo que hizo que Thomas Straubaar, director del instituto HWWA, demostrara su habilidad en el papel de *docker* en Hamburgo.

Cuando todavía faltan siete emisiones para que las demostraciones terminen, cuatro de los "economistas con mono" se reunieron en el teatro Volsksbühn de Berlín para intercambiar experiencias.

Una conclusión de todo ello es que los economistas siempre buscan una audiencia. Otro de los participantes, Michael Hütter, presidente del instituto IW, de Colonia, manifestó que el concurso le había dado la oportunidad de entrar en contacto con otra gente, distinta de la que contacta normalmente.

[…]

Molinos de viento

(Hervé Kempf, en *Le Monde* de 30/3)

El ruido de los molinos de viento, ¿perjudica la salud de los que viven cerca de ellos? Esta pregunta, en principio sorprendente, es con frecuencia formulada por las asociaciones opuestas a la implantación de esas máquinas de más de 100 metros de altura. En Francia, la Academia de Medicina ha estudiado la cuestión, y su informe, que debería haber visto la luz el 23 de marzo, debería conducir a nuevos interrogantes.

Una encuesta realizada por Claude-Henri Chouard, señala que las molestias sonoras producidas por las *éoliennes* son reales, pero muestra también que, no habiendo sido los motivos bien estudiados, las molestias dan lugar, bien a exageraciones, bien al rechazo de los molinos.

Esas máquinas producen sin duda un ruido considerable como consecuencia de la rotación de los engranajes de la máquina y al choque del viento contra las palas y el bastimiento de la *éolienne.*

Pero tal ruido no es uniforme, y puede variar considerablemente según las condiciones climáticas y, sobre todo, según la topografía del lugar. Los registros realizados por los técnicos tuvieron lugar en nuevo sitios distintos. En seis de ellos, los valores del ruido autorizado eran tolerables, pero no lo eran en los otros tres.

[…]

El efecto del ruido sobre la salud —o "traumatismo sonoro crónico"— es conocido desde hace tiempo. A intensidades moderadas, estiman los expertos, el ruido puede dar lugar a reacciones de *stress,* a perturbaciones del sueño y afectar al estado general.

El mejor medio de prevenir riesgos es alejar las viviendas del origen del ruido. Pero esta medida no puede simplificarse, toda vez que la propagación del sonido depende de factores toponímicos medioambientales propios de cada lugar.

[…]

Francia: ¿abajo el capitalismo?

(*The Economist* de 1/4 [Special Report])

Después de un editorial sobre lo que puede costar que los franceses y sus políticos se pongan de acuerdo sobre la necesidad de cambiar —modernizándolo— su sistema político-económico, *The Economist,* tras requerir reacciones ante la siguiente proposición: "El sistema económico de la libre empresa y de la libertad de mercado es el mejor para fundamentar el futuro del mundo", daba cuenta del sentido de las respuestas recibidas, en porcentajes y por países:

	De acuerdo (porcentaje)	En desacuerdo (porcentaje)
China	75	25
Estados Unidos	73	27
India	68	28
Reino Unido	66	34
Alemania	60	40
Italia	56	44
Rusia	56	44
Francia	40	60

El mundo de las publicaciones científicas

(*Le Monde* de 4/4)

Los países emergentes —China, India, Brasil, Corea del Sur— van ocupando año tras año un lugar más relevante en la lista de los países de mayor peso en materia de investigación científica. Así se constata tras el recuento de las publicaciones científicas de los diez o quince últimos años, en el que se observa —véase el cuadro siguiente— que si bien la Unión Europea, Estados Unidos y Japón siguen siendo aún los países de origen de cerca de las tres cuartas partes de los 750.000 artículos publicados en las principales revistas del planeta, su primacía va siendo socavada, poco a poco, por sus homólogos de Asia y de Iberoamérica.

PUBLICACIONES CIENTÍFICAS, EN PORCENTAJES Y POR PAÍSES

	1998	2001	2003	Evolución 1998-2003
UE	35,9	35,6	34,8	-3
Estados Unidos	30,1	28,1	27,5	-9
Japón	8,7	9,0	8,8	0
China	2,4	3,6	4,5	88
India	2,1	2,1	2,3	6
Corea del Sur	1,3	1,6	2,0	56
Rusia	3,2	2,9	2,6	-21
Brasil	0,9	1,2	1,3	53
Total de publicaciones	710.513,0	743.455,0	743.893,0	5

Fuente: ISI-Thomson Scientific. Observatoire des sciences et des techniques. "Chiffres clés, 2006".

Nuevo deslizamiento del dólar

(Deborah Fruestone, en *Herald Tribune* de 5/4)

El euro subió a un máximo de los últimos dos meses frente al dólar ante la perspectiva de nuevos incrementos del tipo de interés por parte del BCE, por una parte, y de las informaciones según las cuales Qatar y Kuwait han reiterado su intención de introducir euros en las reservas de divisas de los dos países, valoradas en 36 m. m. de dólares.

En las últimas cotizaciones, el euro subió hasta alcanzar el valor de 1.2257 dólares, frente al de 1.2141 inmediatamente anterior. El dólar también bajó frente al yen y frente a la libra.

Los agentes opinan que el presidente del BCE anunciará próximos aumentos del tipo de interés, si bien no se cree que esto vaya a tener lugar con ocasión de la inminente reunión de la junta de gobierno del banco sino en mayo, en que el tipo sería elevado hasta el 2,75 por 100. Esta es la estimación de los 40 economistas encuestados por Bloomberg. La Reserva Federal, por su parte, se aproxima al fin de sus subidas del tipo después de haberlo incrementado 15 veces consecutivas en los últimos meses.

[…]

USA: los muy ricos, más ricos

(David Cay Johnston, en *The New York Times* y *Herald Tribune* de 5/4)

Los primeros datos disponibles para documentar el efecto de los recortes de los impuestos sobre rentas procedentes de inversiones llevados a cabo por el presidente George W. Bush

muestran que se ha reducido apreciablemente (en 500.000 dólares) la carga fiscal media de los perceptores de rentas superiores a los 10 m. de dólares.

Un análisis de los datos del Internal Revenue Service llevado a cabo por *The New York Times* desveló que los beneficios de los menores impuestos sobre inversiones se concentraban sobre todo en los norteamericanos muy ricos, y esto más acusadamente que previas reducciones impositivas sobre sueldos y salarios y otras rentas distintas de las procedentes de inversiones.

The New York Times analizó las cifras del IRS correspondientes a 2003, las últimas disponibles y las primeras que reflejan los resultados de las disminuciones de los impuestos sobre rentas procedentes de dividendos y de la venta de acciones y de otros activos, conocidas como *capital gains.*

[…]

USA: ¿nuevos incrementos de los tipos?

(Joanna Chung, de *FT* de 6/4)

Los precios de bonos del Estado en Norteamérica y en Europa bajaron ayer, y sus rendimientos alcanzaron un nuevo máximo después de que los datos sobre el desempleo fortalecieran las expectativas de que los tipos de interés seguirán aumentando en Estados Unidos.

El último informe, tan atentamente observado, sobre el movimiento del mercado de trabajo en Norteamérica, mostró que las empresas habían creados 211.000 nuevos empleos el mes pasado, cifra que se sitúa bien por encima de lo esperado. Esto dio lugar a una venta importante de bonos del Tesoro *(US Treasuries)* y a una subida de los rendimientos de las obligaciones a 10 años, que alcanzaron el 4,94 por 100, el más elevado desde junio de 2002. El rendimiento de los bonos a 30 años superó el 5 por 100, el nivel más alto desde diciembre de 2004.

Según un veterano economista de Capital Economics, "nada hay en el informe sobre el empleo que lleve a mover los tipos de interés para arriba o para abajo, pero esperamos que lo sitúen hasta el 5 por 100 —es decir, que los suban otro cuarto de punto— y que se quede ahí".

Por lo que se refiere a Europa, los mercados han tomado buena nota de las declaraciones de Trichet en el sentido de que el BCE no subiría los tipos en mayo. Sin embargo, los analistas siguen situándolos en el 3,25 por 100 para finales de 2006.

[...]

Sistemas financieros regionales: tendencias recientes e impacto de los instrumentos de pago

*Santiago Carbó Valverde**
*Blanca Delgado Márquez***
*Francisco Rodríguez Fernández****

1. Introducción

En los últimos años, la economía española parece mantener un ritmo de crecimiento sostenido más elevado que la media de los países del entorno europeo. Sin embargo, en la esfera regional dentro del territorio español, la dispersión en las tasas de crecimiento es —aun siendo significativamente menor que en épocas pasadas— considerable. Las fuentes de las disparidades de crecimiento territoriales son múltiples y se encuentran ligadas a un número amplio de factores socieconómicos, financieros e históricos. En este artículo se pasa revista a uno de los elementos que más atención ha concentrado en los últimos años en el estudio de estas divergencias, el papel del sistema financiero.

Los mercados e instituciones financieras constituyen un elemento central en la caracterización de los modelos de crecimiento regional. En este sentido, dado que la evolución económica de las regiones españolas en los últimos años se sustenta, principalmente, en el consumo y en el sector de la construcción, no es de extrañar que la financiación de hogares y empresas y sus flujos de ahorro —que afectan tanto al consumo como a la inversión de forma directa y significativa— determinen de manera considerable los patrones de crecimiento regional en España. En este artículo se realiza un análisis de la evolución de los sistemas financieros de las regiones (comunidades autónomas, en adelante CC.AA.) españolas prestando especial atención a los flujos bancarios y, como elemento más novedoso, al papel dinamizador que han desempeñado recientemente los medios de pago. En este entorno de análisis, resulta de interés determinar las diferencias existentes entre regiones en el período objeto de estudio (2001-2005) en función de la información pública disponible y el grado en que estas divergencias aumentan o disminuyen a lo largo del tiempo.

El presente artículo se estructura en cuatro apartados siguiendo a esta introducción. En el segundo de ellos se estudia la posición bancaria neta (como la diferencia entre créditos y depósitos) de las regiones españolas para los últimos años, así como los niveles de endeudamiento de las mismas. En el tercero, mediante el análisis de diversos indicadores, se aborda la intensidad y presencia relativa de la intermediación financiera por CC.AA. y se trata de determinar cuáles son los factores explicativos de las diferencias en los sistemas bancarios de las distintas regiones españolas. Asimismo, en este apartado se analiza la cuota de mercado regional en depósitos y créditos de cada un de los grupos de intermediarios bancarios (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), destacando la importancia que las instituciones financieras minoristas de marcado carácter regional han adquirido en los flujos financieros de sus territorios de origen. El cuarto apartado, como elemento novedoso, recoge algunos datos de interés sobre el impacto que el desarrollo de los medios de pago electrónicos están adquiriendo en los distintos territorios y su papel como catalizador de desarrollo financiero y económico. El artículo se cierra con un resumen de las principales conclusiones e implicaciones.

* UGR y FUNCAS.

** UGR.

*** UGR y FUNCAS.

Cuadro 1

SALDO NETO DE LAS OPERACIONES BANCARIAS TÍPICAS (CRÉDITOS-DEPÓSITOS) PARA LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2001, 2003, 2005)

	2001		2003		2005*	
	Saldo neto (miles de euros)	*Créditos/depósitos*	*Saldo neto (miles de euros)*	*Créditos/depósitos*	*Saldo neto (miles de euros)*	*Créditos/depósitos*
Andalucía	16.583.922	1,27	30.792.685	1,42	69.149.204	1,82
Aragón	-1.354.496	0,92	725.886	1,03	9.732.395	1,45
Asturias	-1.613.061	0,87	699.850	1,05	3.325.553	1,22
Baleares	4.224.557	1,36	7.431.428	1,59	13.239.011	1,88
Canarias	5.299.694	1,35	9.442.432	1,54	19.147.630	2,03
Cantabria	423.994	1,07	1.415.957	1,20	3.233.483	1,42
Castilla la Mancha	-2.666.238	0,85	324.94	1,00	8.569.156	1,36
Castilla León	-9.615.316	0,74	-6.905.708	0,83	4.784.440	1,10
Cataluña	21.707.395	1,22	41.461.708	1,35	83.116.480	1,61
Ceuta	-79.446	0,86	88.090	1,15	264.796	1,44
Comunidad Valenciana	15.283.032	1,34	22.053.652	1,40	45.069.337	1,65
Extremadura	-737.850	0,92	32.537	1,00	2.917.591	1,24
Galicia	-2.315.161	0,91	-470.424	0,98	8.698.452	1,25
La Rioja	444.341	1,11	1.528.839	1,34	3.278.002	1,66
Madrid	-11.075.624	0,93	15.831.138	1,09	22.848.793	1,10
Melilla	-28.917	0,94	16.459	1,02	200.945	1,35
Murcia	2.755.744	1,24	4.981.092	1,35	12.221.776	1,71
Navarra	-1.089.226	0,89	-423.442	0,96	3.488.571	1,29
País Vasco	-1.876.405	0,95	1.988.728	1,04	12.864.366	1,27
España	**34.270.939**	**1,06**	**130.723.401,00**	**1,20**	**326.149.981**	**1,42**

Fuente: Banco de España.

* Datos a septiembre de 2005, último mes disponible.

2. Diferencias interregionales en la evolución de los créditos y los depósitos bancarios

En el cuadro 1 se muestra el saldo neto de la intermediación bancaria en las regiones españolas como diferencia entre créditos netos totales y depósitos netos totales para el período 2001-2005[1]. Este indicador pone de manifiesto un nexo común en el comportamiento financiero del conjunto de las CC.AA.: todas muestran una tendencia creciente en el recurso al crédito en términos relativos respecto al crecimiento de los depósitos. De este modo, las regiones que partían en 2001 de un elevado saldo neto negativo, como es el caso de Madrid (-11.075 millones de euros), Castilla León (-9.615 millones de euros), Castilla la Mancha (-2.666 millones de euros), Galicia (-2.315 millones de euros), País Vasco (-1.876 millones de euros), Asturias (-1.613 millones de euros), Aragón (-1.354 millones de euros), Navarra (-1.089 millones de euros), Extremadura (-737 millones de euros), Ceuta (-79 millones de euros) y Melilla (-28 millones de euros) han seguido una trayectoria ascendente en el volumen de créditos hasta mostrar en 2005 un saldo neto positivo. Por otra parte, Cataluña, Andalucía, Cantabria, La Rioja, Murcia, Comunidad Valenciana, Canarias y Baleares partían ya en 2001 de un saldo neto po-

[1] Los datos referentes a 2005 corresponden al mes de septiembre, último dato disponible.

sitivo que, manteniendo el mismo signo, han incrementado aún de forma considerable. En cualquier caso, el crecimiento neto del saldo es mayor en las regiones cuyo punto de partida era un saldo neto negativo. Cabe reseñar que frente a 11 regiones que podían ser clasificadas como ahorradoras netas en 2001, en 2005 todas las CC.AA. se engloban en la categoría de deudoras netas (créditos superiores a los depósitos). Si se observa el aumento del saldo neto entre 2001 y 2005, son de destacar los comportamientos de regiones como Madrid (incremento de 33.924 millones de euros), Comunidad Valenciana (con un aumento de 29.786 millones), País Vasco (14.740 millones), Galicia (11.013 millones), Aragón (11.086 millones), Canarias (13.847 millones) y Castilla León (14.399 millones). En cualquier caso, aunque estos datos son llamativos, no deben ser interpretados de forma necesaria como un factor negativo, sino más bien como un cambio en el patrón de financiación e inversión financiera regional. Factores como el recurso creciente al endeudamiento hipotecario y, sobre todo, el mantenimiento de tipos de interés en niveles históricamente reducidos contribuyen a explicar en gran medida esta evolución.

El cuadro 1 permite, además, observar esta tendencia hacia el endeudamiento en términos relativos, empleando la ratio "créditos/depósitos". De nuevo, se distinguen dos grupos de regiones. Por un lado, aquellas cuya ratio es aún inferior a la unidad (o lo que es lo mismo, las ahorradoras netas) y, por otro, aquellas cuya ratio es mayor que la unidad (deudoras netas). Esta distinción debe, en cualquier caso interpretarse con cautela, puesto que no refleja la posibilidad de flujos financieros interregionales merced a los circuitos internos de capital de las propias entidades bancarias que operan en varios territorios. Asimismo, esta distinción se hace innecesaria ya en 2005, puesto que la práctica totalidad de las regiones presenta ya una posición deudora neta. En cualquier caso, la velocidad del crecimiento de los créditos sobre los depósitos ha sido mayor en algunas regiones que en otras. Varias son las causas explicativas de este comportamiento. En primer lugar, el nivel y tasa de variación del precio de la vivienda, que si bien muestra un crecimiento generalizado, presenta valores significativamente más marcados en algunas regiones, lo que redunda en sus niveles de endeudamiento crediticio. Asimismo, los reducidos niveles de tipos de interés han propiciado una mayor solicitud de créditos destinados al consumo. Por otro lado, el crecimiento del empleo —y la consiguiente generalización del acceso al crédito de un porcentaje importante de población— junto con el incremento paralelo de las expectativas de renta bruta de los hogares han elevado a niveles históricos el endeudamiento familiar.

3. Intermediación bancaria y determinantes de las diferencias en los sistemas financieros regionales

Si bien el saldo neto y la ratio de la intermediación típica permiten observar una tendencia creciente hacia el endeudamiento, debe tenerse en cuenta que este aumento no parece entrañar, a tenor de lo reducido de los niveles de morosidad, un riesgo inminente para las entidades de depósito o las regiones en que éstas se desenvuelven. En todo caso, no sólo la actividad bancaria y sus riesgos son relevantes en este terreno. El papel de la intermediación financiera en la dimensión regional encuentra numerosos matices relacionados con la dimensión relativa y el nivel de servicio que se ofrece a la población en las distintas regiones son variables de considerable interés para entender el propio desarrollo económico y la configuración social de las mismas. En este sentido, en el cuadro 2 se muestran algunas ratios que reflejan la actividad de intermediación bancaria en las distintas CC.AA. Estas ratios suministran información acerca del ahorro medio por persona (aproximado a través de la ratio "depósitos/habitantes"), el nivel de endeudamiento medio por persona (medido según la ratio "créditos/habitantes"), la cobertura de servicio bancario ofertada (ratio "población/oficinas"), el tamaño medio de las oficinas (ratios "créditos/oficinas" y "depósitos/oficinas"), así como los porcentajes que cada región absorbe en términos de créditos y depósitos con respecto al total nacional.

Atendiendo al cuadro 2, se observa un incremento generalizado en el nivel de endeudamiento medio por habitante en todas las CC.AA., destacando, en términos de euros por habitante, los casos de Madrid (41.000), Cataluña (31.000), Baleares (28.700), País Vasco (27.800) o La Rioja (27.300) que, junto a Murcia, Comunidad Valenciana, Aragón y Castilla la Mancha han duplicado su nivel entre 2001 y 2005. Por el contrario, las comunidades con menor nivel de endeudamiento por habitante en 2005 son Ceuta (11.400), Melilla (11.700) y Extremadura (13.800 euros/habitante).

Por su parte, como elemento equilibrador, se observa un elevado grado de correlación entre las ratios "créditos/habitante" y "depósitos/habitante". Esta última, que aproxima el ahorro financiero medio en cuentas de depósito por persona, muestra asimismo una tendencia creciente, si bien significativamente menos pronunciada que la del endeudamiento. Madrid y Cataluña, en consonancia con sus mayores niveles de endeudamiento per cápita, son las comunidades que han experimentado un mayor aumento del cociente "depósitos/habitante" para el período 2001-2005,

Cuadro 2

INDICADORES RELATIVOS DE NEGOCIO Y DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN BANCARIA EN ESPAÑA (2001, 2003, 2005)

	2001				2003				2005*			
	Créditos/ habitante (miles de euros)	*Depósitos/ habitante (miles de euros)*	*Créditos (porcentaje total nacional)*	*Depósitos (porcentaje total nacional)*	*Créditos/ habitante (miles de euros)*	*Depósitos/ habitante (miles de euros)*	*Créditos (porcentaje total nacional)*	*Depósitos (porcentaje total nacional)*	*Créditos/ habitante (miles de euros)*	*Depósitos/ habitante (miles de euros)*	*Créditos (porcentaje total nacional)*	*Depósitos (porcentaje total nacional)*
Andalucía	9,7	7,5	12,33	10,22	13,1	9,1	12,94	10,68	19,5	10,7	13,80	9,41
Aragón	12,8	13,9	2,64	3,03	17,4	16,8	2,78	3,18	24,5	16,9	2,81	2,40
Asturias	10,3	11,8	1,81	2,19	12,8	12,2	1,74	1,96	16,7	13,7	1,62	1,65
Baleares	15,9	11,6	2,53	1,96	20,3	12,7	2,51	1,87	28,7	15,2	2,54	1,68
Canarias	10,1	7,5	3,25	2,53	13,5	8,7	3,36	2,57	19,1	9,3	3,38	2,06
Cantabria	11,2	10,5	1,02	1,02	14,5	12,0	1,02	1,00	19,4	13,6	0,98	0,86
Castilla la Mancha	8,4	9,8	2,60	3,21	11,5	11,5	2,75	3,24	16,9	12,4	2,89	2,64
Castilla León	10,9	14,7	4,46	6,37	14,3	17,1	4,54	6,38	19,4	17,5	4,39	4,92
Cataluña	16,7	13,6	18,94	16,34	22,3	16,4	19,71	17,08	31,0	19,2	19,59	15,04
Ceuta	6,6	7,6	0,08	0,10	8,4	7,3	0,08	0,08	11,4	7,9	0,07	0,07
Comunidad Valenciana	12,7	9,5	9,71	7,66	16,3	11,6	9,66	8,11	24,3	14,7	10,28	7,73
Extremadura	8,0	8,6	1,40	1,62	10,2	10,2	1,40	1,65	13,8	11,1	1,35	1,35
Galicia	9,2	10,1	4,14	4,79	11,4	11,6	3,98	4,77	15,6	12,4	3,88	3,86
La Rioja	14,3	12,9	0,70	0,67	19,6	14,6	0,74	0,65	27,3	16,4	0,74	0,55
Madrid	25,0	26,9	24,2	27,57	30,3	27,6	22,77	24,48	41,0	37,1	22,04	24,82
Melilla	7,4	7,9	0,07	0,09	8,7	8,4	0,07	0,08	11,7	8,6	0,06	0,06
Murcia	10,6	8,5	2,30	1,97	14,2	10,5	2,39	2,08	22,0	12,8	2,65	1,93
Navarra	14,9	16,7	1,43	1,71	18,9	19,6	1,41	1,73	25,5	19,6	1,36	1,31
País Vasco	18,1	19,0	6,24	6,94	22,0	21,1	5,89	6,65	27,8	21,8	5,30	5,19
España	**13,9**	**13,2**	**100.00**	**100.00**	**17,9**	**15,0**	**100.00**	**100.00**	**25,1**	**17,7**	**100.00**	**100.00**

Fuente: Banco de España.

Nota: A septiembre de 2005, más del 10 por 100 de los depósitos se encontraban contabilizados en la categoría "sin clasificar".
* Datos a septiembre de 2005, último mes disponible.

con unos incrementos netos respectivos de 10.200 y 5.600 euros/habitante, respectivamente. No obstante, se observan importantes diferencias interregionales en los niveles de estas ratios. El caso de Madrid debe ser matizado por su condición de centro financiero, con una ratio de 37.190 euros/habitante. Le siguen País Vasco (21.840), Navarra (19.650), Cataluña (19.210), Castilla León (17.510) y La Rioja (16.460 euros/habitante). Las comunidades que se sitúan con un menor valor de la ratio "depósitos/habitante" son, por orden ascendente, Ceuta (7.900 euros/habitante), Melilla (8.670) y Canarias (9.370).

Por otro lado, la cobertura bancaria ha mejorado en la mayor parte de las regiones, al apreciarse una disminución generalizada de la ratio "población/oficina", lo que evidencia la amplia ramificación regional de la red bancaria española. La velocidad de disminución de este cociente refleja que esta mejora ha sido particularmente intensa en Ceuta y Melilla (con una disminución de 531 habitantes/oficina), Canarias (-241) y Andalucía (-133). Esta mayor cobertura favorece la canalización de los recursos captados hacia las necesidades locales. En todo caso, las excepciones de Cantabria (13 habitantes más por oficina) y Navarra (4 habitantes más) no son muy pronunciadas.

La información contenida en el cuadro 3 revela un incremento sustancial en el tamaño medio del negocio por oficina para todas las comunidades autónomas en el pe-

Cuadro 3

ALGUNAS RATIOS INDICATIVAS DEL ALCANCE DE LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2001, 2003, 2005)

	2001			2003			2005*		
	Población/ oficina	*Créditos/ oficina (miles euros)*	*Depósitos/ oficina (miles euros)*	*Población/ oficina*	*Créd/ oficina (miles euros)*	*Población/ oficina*	*Población/ oficina*	*Créditos/ oficina (miles euros)*	*Depósitos/ oficina (miles euros)*
Andalucía	1.416,6	13.744,3	10.751,4	1.353,6	17.734,4	12.424,4	1.283,6	25.053,2	13.745,1
Aragón	776,1	9.985,7	10.814,1	766,7	13.378,8	12.940,2	754,0	18.546,2	12.763,5
Asturias	1.238,9	12.863,6	14.719,9	1.246,1	16.070,2	15.260,2	1.212,4	20.362,6	16.617,6
Baleares	921,3	14.680,8	10.721,6	888,9	18.091,7	11.372,5	854,1	24.531,9	13.029,7
Canarias	1.853,3	18.898,4	13.908,1	1.752,6	23.819,9	15.411,7	1.612,0	30.795,6	15.113,7
Cantabria	1.201,5	13.550,9	12.644,9	1.238,5	17.984,1	14.865,1	1.214,4	23.578,6	16.594,9
Castilla la Mancha	1.080,8	9.164,1	10.685,1	1.082,6	12.518,9	12.500,3	1.047,9	17.784,7	13.045,2
Castilla León	870,9	9.550,2	12.885,4	876,9	12.622,1	15.034,0	866,7	16.828,9	15.177,3
Cataluña	974,1	16.284,4	13.261,5	959,6	21.489,3	15.801,0	928,2	28.866,2	17.836,9
Ceuta y Melilla	3.804,4	26.703,7	29.632,4	3.519,1	30.291,1	27.677,3	3.273,5	37.884,3	27.053,1
Comunidad Valenciana	1.156,1	14.767,7	11.002,5	1.124,2	18.394,2	13.110,6	1.073,0	26.102,8	15.796,5
Extremadura	952,4	7.623,3	8.271,7	942,5	9.705,9	9.677,6	933,5	12.922,2	10.409,2
Galicia	1.176,9	10.903,1	11.889,5	1.168,4	13.402,1	13.601,0	1.155,2	18.052,1	14.414,1
La Rioja	705,1	10.143,1	9.102,5	700,1	13.790,8	10.235,3	666,1	18.222,2	10.969,9
Madrid	1.251,3	31.389,3	33.713,2	1.234,5	37.455,5	34.178,5	1.153,6	47.331,2	42.911,7
Murcia	1.244,9	13.245,3	10.677,1	1.191,6	16.980,3	12.536,9	1.142,6	25.172,0	14.717,1
Navarra	867,6	12.951,6	14.544,1	875,3	16.611,1	17.235,6	871,4	22.248,4	17.125,6
País Vasco	1.260,2	22.864,5	23.977,4	1.239,7	27.330,1	26.169,9	1.224,6	34.165,1	26.750,5
España	**1.140,4**	**15.953,6**	**15.067,5**	**1.119,3**	**20.132,6**	**16.815,2**	**1.077,4**	**27.076,4**	**19.109,3**

Fuente: Banco de España.

* Datos a septiembre de 2005, último mes disponible.

ríodo considerado. Las variables "créditos/oficina" y "depósitos/oficina" así lo muestran. En lo que respecta a la actividad crediticia por sucursal bancaria, se observa una tendencia ascendente generalizada en todas las regiones, si bien se producen, asimismo, importantes diferencias interregionales. Las oficinas que más crédito conceden por unidad de negocio son las situadas en Madrid (47,3 millones de euros), País Vasco (34,1 millones), Canarias (30,7 millones) y Cataluña (28,8 millones). Las que presentan una menor ratio "créditos/oficina", por el contrario, son Extremadura (12,9 millones) y Castilla León (16,8 millones) lo que se explica, en gran medida, por su menor densidad poblacional. En lo referente a depósitos, el volumen de ahorro en cuentas a la vista y a plazo por oficina crece en todas las regiones salvo en Ceuta y Melilla. Madrid, como núcleo bancario, encabeza de nuevo la lista (42,91 millones de euros), seguida de País Vasco (26,7 millones). Las restantes CC.AA. se sitúan por debajo del umbral de los 20 millones de euros.

Junto con los indicadores relativos al conjunto de entidades de depósito, conviene, asimismo, conocer cuáles de estas entidades, entre los grupos de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, cuenta con una mayor presencia relativa en los flujos financieros regionales. En este sentido, la configuración del sistema bancario español, con una de las redes de oficinas más amplias de Europa, ha permitido que se de en nuestro país una auténtica difusión territorial del negocio bancario. En este sentido, la dimensión y presencia local y regional de gran parte de las entidades bancarias españolas —destacando el caso de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito— ha permitido

Cuadro 4

CUOTA DE MERCADO EN DEPÓSITOS EN LAS CCAA ESPAÑOLAS (2001, 2003, 2005)

	2001			2003			2005*		
	Bancos	*Cajas*	*Cooperativas*	*Bancos*	*Cajas*	*Cooperativas*	*Bancos*	*Cajas*	*Cooperativas*
Andalucía	31,75	55,22	13,03	28,16	58,36	13,48	29,53	55,54	14,93
Aragón	23,46	65,44	11,10	21,26	67,21	11,53	18,79	67,11	14,10
Asturias	50,10	41,45	8,45	42,77	47,41	9,81	40,84	49,03	10,12
Baleares	37,28	61,48	1,24	34,32	64,14	1,54	36,17	61,69	2,14
Canarias	46,67	47,88	5,44	41,94	52,17	5,90	41,02	51,64	7,35
Cantabria	43,89	55,48	0,63	41,25	58,02	0,73	40,60	58,26	1,13
Castilla León	29,31	64,21	6,48	26,29	66,82	6,89	26,35	65,57	8,08
Castilla la Mancha	26,39	57,66	15,95	24,25	60,25	15,50	23,00	60,32	16,67
Cataluña	29,36	69,23	1,41	27,24	71,37	1,39	26,12	72,50	1,37
Comunidad Valenciana	34,29	50,97	14,74	31,42	54,50	14,08	28,91	56,80	14,29
Extremadura	37,71	55,75	6,54	32,84	59,76	7,39	32,58	59,69	7,74
Galicia	45,41	53,86	0,73	41,40	57,87	0,73	42,24	56,98	0,78
La Rioja	31,27	61,09	7,64	28,41	62,28	9,31	26,29	63,12	10,59
Madrid	72,08	27,50	0,43	67,38	31,94	0,68	71,05	28,30	0,65
Murcia	26,01	62,18	11,81	22,72	63,86	13,43	22,40	63,33	14,27
Navarra	21,95	56,68	21,38	18,38	60,46	21,16	19,73	54,94	25,34
País Vasco	31,79	52,74	15,46	29,53	54,76	15,71	28,77	54,52	16,71
Ceuta y Melilla	49,01	47,07	3,92	48,35	47,08	4,56	49,00	46,44	4,56
España	**43,61**	**50,09**	**6,30**	**39,02**	**54,27**	**6,71**	**39,31**	**53,82**	**6,87**

Fuente: Banco de España.

* Datos a septiembre de 2005, último mes disponible.

un incremento de la competencia en estos niveles territoriales, en una tendencia a largo plazo que se extiende desde la completa liberalización de la apertura de oficinas de las cajas de ahorros en 1989. Así, mientras que la tendencia de gran parte de la banca comercial ha sido cerrar oficinas y expandir el negocio mediante la diversificación de mercados geográficos y de producto, las cajas de ahorros —sin abandonar los retos de la innovación productiva y tecnológica— han seguido una estrategia expansiva en la práctica totalidad de las regiones españolas. Como resultado de este proceso, el liderazgo competitivo en los segmentos de intermediación típica ha ido desplazándose de forma cada vez más marcada hacia las entidades de mayor vocación expansiva en la atención al cliente.

Las tendencias recientes en este entorno competitivo se muestran en el cuadro 4, donde se relaciona la evolución de las cuotas de mercado en depósitos de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en España en 2001, 2003 y 2005. Como resultado general, las cajas de ahorros han consolidado su liderazgo en la captación de depósitos en el período de estudio, con cuotas que oscilan entre el 50 y el 54 por 100. De forma similar, las cooperativas de crédito ganan cuota de mercado en detrimento de los bancos, desde el 6,30 por 100 en 2001 al 6,87 por 100 en 2005. La banca comercial, por su parte, ha visto caer su cuota a niveles inferiores al 40 por 100 y tan sólo en los últimos años parece haber frenado esta caída merced al impulso de la banca electrónica. Si bien ese "reparto de papeles" parece haberse mantenido en todas las CC.AA., existen algunas diferencias entre los territorios analizados dignas de mención. En particular, las cajas de ahorros presentan una cuota de mercado superior al 60 por 100 en Aragón, Cataluña, Baleares, Castilla León, Castilla la Mancha, Cataluña, La Rioja y Murcia. Los bancos, sin embargo, muestran su mayor cuota en Madrid,

Cuadro 5

CUOTA DE MERCADO EN CRÉDITOS EN LAS CCAA ESPAÑOLAS (2001, 2003, 2005)

	2001			2003			2005*		
	Bancos	*Cajas*	*Cooperativas*	*Bancos*	*Cajas*	*Cooperativas*	*Bancos*	*Cajas*	*Cooperativas*
Andalucía	45,33	44,90	9,76	43,41	46,69	9,90	43,12	47,12	9,76
Aragón	35,89	53,92	10,19	35,08	54,78	10,14	35,07	54,06	10,87
Asturias	56,33	36,25	7,43	52,78	38,83	8,39	51,05	40,35	8,60
Baleares	50,29	48,80	0,91	49,48	49,50	1,02	48,60	50,24	1,15
Canarias	60,03	36,05	3,92	56,78	39,45	3,76	54,16	42,27	3,57
Cantabria	50,08	48,90	1,01	45,91	52,95	1,14	42,71	55,79	1,50
Castilla León	40,16	52,49	7,35	38,61	53,18	8,22	37,19	54,32	8,49
Castilla la Mancha	33,04	54,02	12,94	32,10	55,74	12,16	31,93	57,24	10,83
Cataluña	46,50	52,61	0,89	45,91	53,09	0,99	44,72	54,04	1,24
Comunidad Valenciana	43,46	47,54	9,00	43,48	47,37	9,14	42,83	48,56	8,61
Extremadura	45,13	49,44	5,42	41,89	52,33	5,78	41,96	52,23	5,80
Galicia	54,82	44,76	0,42	53,27	46,22	0,50	51,71	47,76	0,52
La Rioja	40,12	53,34	6,53	37,39	54,53	8,08	35,95	55,97	8,08
Madrid	66,55	33,01	0,44	62,11	37,23	0,66	58,83	40,26	0,90
Murcia	40,35	51,67	7,97	36,51	53,16	10,33	34,91	53,35	11,73
Navarra	30,38	45,06	24,55	30,71	45,09	24,21	28,76	46,80	24,45
País Vasco	48,32	39,75	11,93	44,60	42,61	12,79	42,10	44,56	13,34
Ceuta y Melilla	53,54	41,26	5,20	48,68	46,19	5,13	52,43	43,20	4,37
España	**50,77**	**44,22**	**5,01**	**48,29**	**46,38**	**5,33**	**46,52**	**47,98**	**5,50**

Fuente: Banco de España.

* Datos a septiembre de 2005, último mes disponible.

como centro de localización de grandes sedes y banca extrajera, alcanzando el 71,05 por 100 en 2005. Destacan, asimismo, los casos de Asturias, Canarias, Cantabria, Galicia y Ceuta y Melilla, donde los bancos representan más del 40 por 100 del mercado de depósitos. En cuanto a las cooperativas, su presencia más destacada en el mercado de depósitos se observa en Navarra (25,34 por 100), contando, asimismo, con cuotas superiores al 10 por 100 en Andalucía, Aragón, Asturias, Comunidad Valenciana, La Rioja, Murcia y País Vasco.

En el mercado de crédito, cuyas cuotas se muestran en el cuadro 5, la evolución ha sido similar. En los últimos años, las cajas de ahorros han pasado a ostentar el liderazgo en el segmento crediticio, desde una cuota del 44,22 por 100 en 2001 al 47,98 por 100 en 2005. Como contrapartida, los bancos han visto reducida su participación en el mercado del crédito en el mismo período desde el 50,77 al 46,52 por 100. Las cooperativas, al igual que en el segmento de depósitos, continúan su avance progresivo pasando del 5,01 al 5,50 por 100 de cuota en créditos entre 2001 y 2005. La representatividad de las cajas de ahorros en el crédito es particularmente intensa en Aragón, Cantabria, Castilla León, Castilla la Mancha, Cataluña y la Rioja, con cuotas superiores al 54 por 100. Los bancos, por su parte, tan sólo superan la cuota del 50 por 100 del crédito en Asturias, Canarias, Galicia, Madrid y Ceuta y Melilla, mientras que la mayor presencia de las cooperativas se observa en Navarra (24,45 por 100), seguida de País Vasco, Murcia, Aragón y Castilla La Mancha, todas ellas con cuotas en crédito superiores al 10 por 100.

Los cambios señalados en la estructura de mercado, marcadamente favorables a cajas de ahorros y cooperativas de crédito se deben, principalmente, a la elección de un modelo de banca minorista de tipo relacional, donde la cercanía al cliente y a las empresas les confiere ventajas informativas que redundan tanto en la explotación del negocio

como en la propia conveniencia y condiciones de acceso a los servicios bancarios del cliente.

4. El papel dinamizador de los instrumentos de pago: una perspectiva regional

Los créditos y los depósitos, como expresión más clara del "negocio tradicional", reflejan en gran medida las tendencias en la actividad bancaria al por menor. Sin embargo, no puede obviarse que estos servicios y relaciones están sujetos a un importante grado de innovación financiera y tecnológica y que los medios de pago constituyen, probablemente, el ejemplo más claro de estas transformaciones.

Son numerosos los estudios académicos y de consultoría que han mostrado los beneficios sociales de la progresiva sustitución del efectivo por medios de pago electrónicos. Las tarjetas de débito y crédito constituyen el ejemplo más claro, dada la intensidad de su difusión entre los usuarios bancarios[2]. Sin embargo, poco se conoce de la distribución de esta actividad a escala regional. De este modo, y como novedad en el análisis que cada año viene realizando Funcas de los sistemas financieros regionales, se ofrecen en este apartado algunos indicadores regionales de la intensidad de los pagos con tarjeta, a partir de estimaciones sobre microdatos de la industria. En particular, el cuadro 6 muestra la cuota que cada CC.AA. registra de los pagos con tarjeta en comercios respecto al total nacional como promedio del período 1999-2003, así como las tasas de crecimiento interanual en la misma franja temporal. Como referencia, se muestra, asimismo, la distribución territorial de los depósitos. Los datos permiten observar que existe una correlación considerable entre la actividad de captación de depósitos y el uso de la tarjeta de crédito. De cualquier modo, cabe destacar casos como el de Canarias (8,15 por 100 del total nacional) o Baleares (4,91 por 100), donde tal vez las condiciones de insularidad (y la facilidad que ofrece la tarjeta para las transacciones a distancia) expliquen, en parte, su elevada concentración de los pagos con tarjeta. Asimismo, en lo que respecta a las tasas de crecimiento interanual de su uso, Baleares y Canarias, junto a regiones como Comunidad Valenciana, La Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco presentan tasas de crecimiento superiores al 20 por 100. En cualquier caso, todas las regiones experimentan un aumento en el número de operaciones considerable, situándose la variación media para España en el 18,3 por 100. Estos datos reflejan la importancia que las tarjetas están adquiriendo como mecanismo de pago e instrumento de financiación al consumo. Como desarrollo tecnológico, estos instrumentos suponen un nuevo mecanismo de crecimiento económico y de estimulación de la actividad. Estimaciones recientes han señalado, incluso, que existe una relación positiva y significativa entre el uso de tarjetas y el incremento del consumo (en esa dirección de causalidad) y que las regiones con un mayor uso relativo de las tarjetas coinciden con aquellas de mayores niveles de renta per cápita[3].

Finalmente, de forma paralela a los pagos con tarjeta cabe llamar la atención sobre el desarrollo de la banca electrónica. Aunque no existen datos públicos disponibles a escala regional, cabe destacar que ya supone casi el 3 por 100 del *stock* total de depósitos en España (según datos del Banco de España), si bien resulta más llamativo considerar que estos depósitos representan más del 20 por 100 del total de nuevas cuentas captadas por las entidades bancarias.

5. Conclusiones

En este artículo se realiza una revisión de la evolución de los flujos financieros regionales a partir de los indicadores de actividad bancaria en las CC.AA. españolas para el período 2001-2005. Los datos analizados ponen de manifiesto que existe una tendencia generalizada hacia el endeudamiento, con un crecimiento significativamente más marcado de los créditos que de los depósitos en la práctica totalidad de las regiones españolas y, como resultado, la ratio "créditos/depósitos" es superior a la unidad en todas ellas, mientras que en 2001, 11 regiones eran ahorradoras netas de acuerdo a esta ratio.

Asimismo, se aprecia la existencia de divergencias regionales en este comportamiento, que no implican, en principio, mayores riesgos para determinados territorios, sino que son una manifestación de otros fenómenos asimétricos como las diferencias en los precios de la vivienda —en un entorno común de tipos de interés reducidos— o la propia configuración del sistema bancario en cada región. En este último caso, conviene destacar la evolución

[2] Véase, para una referencia amplia del marco institucional y desarrollo reciente de las tarjetas de pago en España y en el mundo, el *número extraordinario de Papeles de Economía Española* (2006), dedicado a "Tarjetas de pago y tasas de intercambio".

[3] Santiago Carbó, Francisco Rodríguez y Anthony Saunders (2006), "Pagos con tarjeta, tasas de intercambio y comisiones de servicio: algunas implicaciones económicas para España", *Papeles de Economía Española, número extraordinario* "Tarjetas de Pago y Tasas de Intercambio", págs. 25-45.

Cuadro 6

USO DE LAS TARJETAS BANCARIAS EN OPERACIONES DE COMPRA EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS (1999-2003)

	Porcentaje operaciones de compra con tarjeta respecto al total nacional (período 1999-2003)	Variación media interanual en operaciones de compra con tarjeta (período 1999-2003)	Porcentaje cuota de depósitos respecto al total nacional (2003)
Andalucía	11,59	18,2	10,68
Aragón	5,28	16,3	3,18
Asturias	2,38	15,2	1,96
Baleares	4,91	21,4	1,87
Canarias	8,15	26,3	2,57
Cantabria	2,44	16,1	1,00
Castilla León	4,32	14,3	3,24
Castilla la Mancha	3,28	15,7	6,38
Cataluña	14,41	19,6	17,08
Comunidad Valenciana	9,89	23,0	8,11
Extremadura	2,20	14,0	1,65
Galicia	5,51	17,6	4,77
La Rioja	0,98	21,9	0,65
Madrid	12,44	24,9	24,48
Murcia	3,81	17,8	2,08
Navarra	3,04	22,3	1,73
País Vasco	5,34	21,0	6,65
Ceuta y Melilla	0,03	13,0	0,16
España	**100,00**	**18,3**	**100,00**

Fuente: Estimaciones de los autores a partir de datos de la industria.

que han seguido las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito respecto a los bancos, ganando progresivamente cuota de mercado y, en el caso de las primeras, consolidando su liderazgo no sólo en el mercado de depósitos, sino también en el de crédito. Los indicadores analizados revelan, de igual modo, que las regiones españolas cuentan con un elevado nivel de servicio medido según las ratios "Población/Oficina", "Créditos/Oficina" y "Depósitos/Oficina", con una mejora generalizada en la cobertura del servicio bancario en todas las regiones, con una mejora más significativa de aquellas que presentaban los niveles de partida más modestos años atrás.

Finalmente, este artículo llama la atención sobre la importancia de los instrumentos de pago y, en particular, de los pagos electrónicos con tarjeta como mecanismo catalizador de importantes ahorros en las transacciones de hogares y empresas. Su difusión es generalizada en las regiones españolas y presenta un elevado grado de correlación con la distribución territorial de la actividad típica de intermediación. En cualquier caso, parece pertinente considerar a los pagos electrónicos como un mecanismo de desarrollo financiero y económico a escala regional, a tenor de los resultados de estudios recientes. En este sentido, no solo las tarjetas, sino otros instrumentos como la banca electrónica están llamados a alcanzar una mayor madurez y protagonismo en el panorama financiero, y sus ventajas parecen sugerir la conveniencia de todo tipo de acciones que favorezcan su impulso y difusión en todo el territorio.

El proyecto BEM centro del emigrante

*Joaquín Aranda Gallego**

La evolución del fenómeno inmigratorio en España se ha convertido ya en un hecho asumido, integrado plenamente en la sociedad y que está siendo objeto, continuadamente, de estudios, análisis e informes. Es un fenómeno que cuantitativamente toma carta de naturaleza a partir de finales de los noventa, años en los que la participación de los extranjeros en el conjunto de la población española comienza a ser significativa; no tanto por su importancia como, sobre todo, por la velocidad con que aquella se incrementa. A partir de entonces se produce una aceleración del proceso hasta el punto de que ya, con datos concretos de 2005, la población extranjera residente en España llega a suponer el 8,5 por 100 del total (gráfico 1).

Sin embargo, el colectivo de extranjeros residentes en España muestra una clara dualidad en cuanto a su procedencia y, en consecuencia, a las causas de presencia en nuestro país con las naturales connotaciones tanto residenciales como legales, laborales e, incluso, vitales. Es, por ello, por lo que se ha hecho ya habitual realizar la distinción entre extranjeros UE y el resto, englobando en el colectivo no UE a un conjunto de inmigrantes cuya característica esencial, en cuanto a su presencia en España, es la búsqueda de un empleo y de mejores perspectivas de vida que las que tienen en su país de origen que, por otra parte, es usualmente subdesarrollado o en vías de desarrollo. Las nacionalidades preponderantes aquí son las correspondientes a Marruecos, Ecuador, Rumanía y Colombia, por citar sólo las más significativas destacando, en todo caso, la importante presencia que están adquiriendo dentro del mercado de trabajo español. No menos puede decirse cuando ya suponen el 7,7 por 100 de las altas en la Seguridad Social, porcentaje que se ha modificado sustancialmente al alza en el año 2005, tras el recientemente finalizado proceso de regularización (gráfico 2).

No obstante, esta significativa presencia en términos laborales, una característica específica de este colectivo es la heterogenidad de su distribución entre las distintas comunidades autónomas españolas en lo que puede advertirse como una correlación positiva con la intensidad de la actividad económica y la especificidad que en ellas adquieren algunos sectores productivos, caso de la agricultura y la construcción, esencialmente. Un exponente claro de esta situación se obtiene sin más que observar que este colectivo de inmigrantes da lugar a más del 15 por 100 de las altas en la Seguridad Social en regiones como Murcia y Baleares, superando, por otra parte, el nivel del 10 por 100 en otras cinco regiones más (gráfico 3); un hecho que no sólo hay que destacar sino incluso señalar que es precisamente la zona mediterránea aquella en la que este colectivo alcanza mayor predominio, junto con Madrid y La Rioja.

Es, pues, evidente la importancia de la inmigración en España y, sobre todo, la que se puede denominar de carácter laboral. Un colectivo formado por 1,7 millones de personas que da lugar, al mismo tiempo, a un conjunto de demandas de servicios personales específicos, entre los que destacan tanto los de carácter financiero como parafinanciero. En este sentido, la presencia de los inmigrantes se ha hecho patente en no pocos lugares, siendo sobre todo elementos especificamente asociados a ellos los locutorios y las casas de envío de dinero. La necesidad de comunicación con su país de origen y el envío de dinero han sido y son dos elementos que definen objetivamente el colectivo. Pero, junto a ello, y propiciado por diferencias culturales, idiomáticas y educativas, en-

* Universidad de Murcia y Cajamurcia.

Gráfico 1

PORCENTAJE DE EXTRANJEROS SOBRE TOTAL POBLACIÓN RESIDENTE EN ESPAÑA

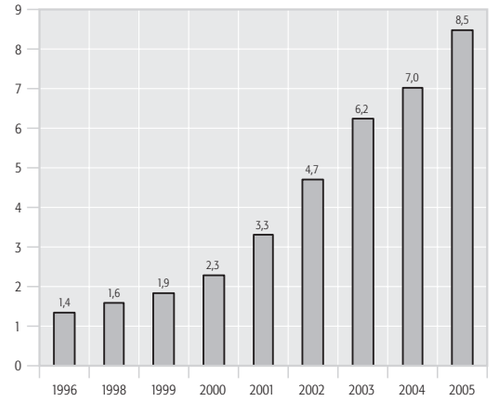
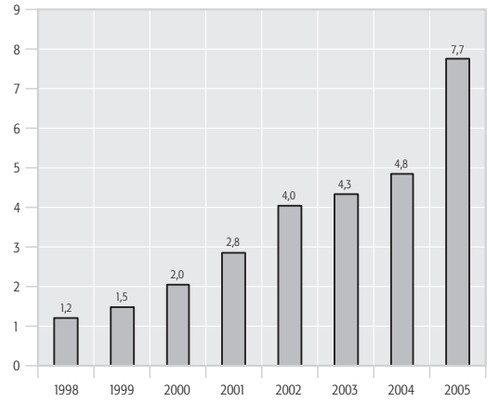


Gráfico 2

EXTRANJEROS NO UE. PORCENTAJE SOBRE TOTAL ALTAS EN LA SS



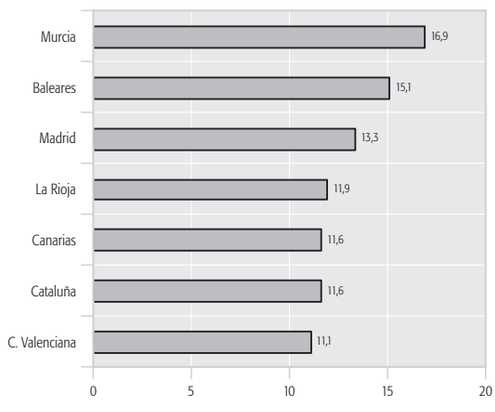
tre otros aspectos, son también un colectivo que genera otros tipos de demandas como pueden ser los seguros (generalmente de deceso y repatriación), agencias de viajes, asesoramiento laboral y jurídico, etc.,que vienen siendo prestados de variadas formas tanto por empresas con ánimo de lucro como también por no pocas organizaciones no gubernamentales. Todo ello contribuye a su integración en España que, por otra parte, comienza en líneas generales por su integración laboral y continúa por vías como el agrupamiento familiar, el acceso a la educación por parte de los hijos y menores, pasando por su integración financiera.

Centrándonos en ésta última, es una cuestión que está surgiendo como una derivada de su percepción por parte del sistema financiero español, como un segmento específico de clientes con necesidades y demandas nuevas o, cuando menos, novedosas. El envío de remesas de dinero a sus países de origen se convierte en el elemento de referencia y es el punto clave en el que todo el sector financiero pone la mirada como medio para captar al inmigrante. Es, con toda probabilidad, su elemento fundamental de entrada en el sistema financiero a partir del cual se integra en el funcionamiento habitual en nuestro país como cliente de productos pasivo: cuentas corrientes, libretas de ahorro o incluso tarjetas de débito, ... pasando más adelante por otros productos de activo hasta que, en no pocos casos, culmina su recorrido con la obtención de un préstamo hipotecario para la adquisición de una vivienda en España.

Con esta percepción, el inmigrante ha sido tratado en España, desde el sector financiero, con estrategias diferenciadas de acercamiento y proximidad. No obstante, son pocas las iniciativas que contemplan al inmigrante como un sujeto perceptor y demandante de una cesta de productos específicos adaptados a su singularidad. Nos referimos con ello al tratamiento integral del inmigrante como perceptor de servicios, tanto financieros como parafinancieros, a los que hay que añadir otros elementos que tienen tanto un carácter de servicios complementarios como de integración y apoyo a su casuística concreta. Sin embargo, hablar sólo de los productos y servicios es quedarse cortos en la percepción de las necesidades del inmigrante; no puede realizarse un servicio completo de calidad

Gráfico 3

ALTAS EXTRANJERAS NO UE SOBRE TOTAL ALTAS EN SS. PRINCIPALES CC.AA.



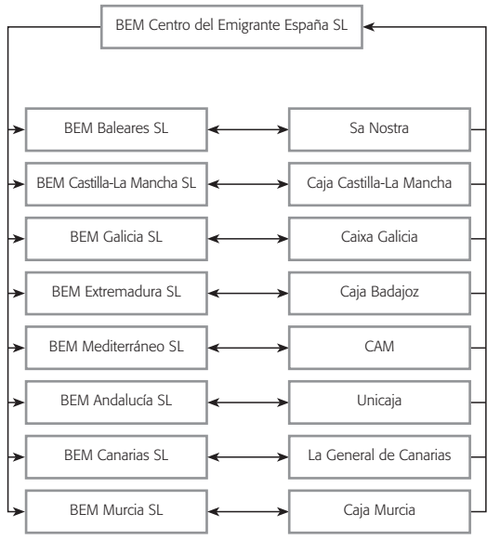
sin que se tengan en cuenta otros elementos de tipo cultural y singular. Así, la atención al inmigrante en su propio idioma y con personas de su misma nacionalidad; la adaptación de los horarios a sus necesidades; la atención personalizada, con la dedicación en tiempo y forma que requieren y un tratamiento específico en sentido amplio, son también elementos que han de formar parte del servicio integral al inmigrante.

Todos estos aspectos no son nuevos, sino bien conocidos por todas las empresas que operan en el sector y, de una u otra forma, han sido abordados en una estrategia de servicio al inmigrante. Pero hasta que surje el proyecto BEM no se produce un tratamiento integral en la línea que hemos indicado y que se concreta en España en el proyecto BEM Centro del Emigrante, gestionado por la sociedad BEM Centro del Emigrante España, S.L. El proyecto se conforma sobre la base ya existente de la mercantil BEM, desde la que se venían prestando los tradicionales servicios al inmigrante de locutorios y envío de remesas de dinero, a través, estos últimos de Moneycard World Express. En mayo de 2003 comienzan las negociaciones, culminando el proceso en junio de 2005, con la incorporación de un grupo de ocho cajas de ahorro a su estructura societaria. Así, el capital social de BEM Centro del Emigrante España, S.L. se conforma en dos grandes bloques: el grupo portugués Amorim Desenvolvimento SGPS, S.A. que posee el 49 por 100 del capital, en tanto que, el 51 por 100 restante, se encuentra distribuido entre las siguientes cajas de ahorro españolas: Badajoz, Canarias, Castilla La Mancha, Galicia, Mediterráneo, Murcia, Sa Nostra y Unicaja. Con ello se da ya el primer paso en la estrategia multiservicio, incorporando los servicios financieros a los prestados de antemano por los centros BEM preexistentes. Desde entonces se ha entrado en una etapa clara de expansión en una doble via, tanto geográfica y presencial, como de incremento de la oferta de productos y servicios que, por otra parte, se encuentra en contínua evolución.

Desde un punto de vista operativo, la sociedad BEM Centro del Emigrante España, S.L. cubre todo el territorio nacional a través de ocho filiales, comercializando sus productos y servicios bajo la marca común BEM Centro del Emigrante. Así, cada caja de ahorro opera en su territorio mediante la correspondiente filial que, a su vez está participada por dicha caja y la empresa matriz. Todas estas sociedades filiales responden a la misma denominación, diferenciándose en cuanto a su razón social por la introducción de una referencia a su región o territorio de actuación principal. Así, por ejemplo, en el caso de Cajamurcia es BEM Murcia, S.L. la sociedad con la que se opera y con la que Cajamurcia ha firmado un contrato de Agencia Financiera, repitiéndose este esquema en el resto de casos (gráfico 4).

Gráfico 4

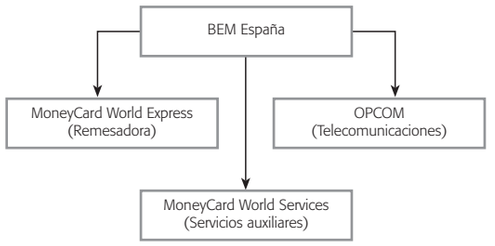
BEM CENTRO DEL EMIGRANTE ESPAÑA, S.L.



Con este soporte se crea una red de oficinas, específicamente orientadas hacia el inmigrante, desde las que se inicia la andadura del servicio integral a este colectivo, concretado en los sectores de telecomunicaciones, financieros, laborales, jurídicos, de asesoramiento en general, seguros, viajes, etc.; estando incluso prevista la incorporación sucesiva de otros tipos de prestaciones típicamente demandadas por los inmigrantes conforme se vaya llegando a acuerdos con proveedores concretos de garantía suficiente. De este modo, las oficinas BEM se van conformando como una red de *centros multiservicios,* diseñados con unos estandares corporativos en los que prima la calidad, tanto en la imagen como en los servicios que comercializan y entre los que destacan, sobre todo, los de telefonía (locutorio y móviles), remesas de efectivo a los países de origen, asesoramiento y financieros. Aunque éstos se prestan desde cada centro de la red, se soportan cada uno de ellos por una sociedad filial de la matriz, en tanto que los puramente financieros se apoyan en cada caja de ahorros participante. En concreto y por lo que se refiere al servicio de remesas, la sociedad de referencia es Moneycard World Express, S.A. que, a su vez, utiliza los servicios de corresponsalía de MoneyGram Payment Systems Inc, compañía domiciliada en EE.UU. Los servicios de comunicaciones se prestan por la sociedad OPCOM y los auxiliares corresponden a Moneycard World Services. No obstante, es ésta una estructura de soporte que el cliente no percibe, operando todo el conjunto, como ya se ha dicho, bajo la cobertura de la marca comercial BEM Centro del Emigrante (gráfico 5).

Gráfico 5

BEM ESPAÑA



Por lo que se refiere a los servicios financieros distintos de las remesas, la situación actual es la de una doble opción, en función del grado de desarrollo del proyecto en cada filial. El punto de partida es el de prescripción pura, de tal modo que en los centros BEM se capta al cliente direccionándolo, a continuación, hacia la oficina de relación con la caja de ahorros correspondiente. No obstante, la situacion de referencia concreta, y a la que tiende todo el proyecto, es a la que actualmente existe en Cajamurcia. En este caso se ha realizado un contrato de agente financiero entre la sociedad filial y Cajamurcia, que conduce a que, dentro de cada centro multiservicio, se comercialicen los servicios financieros de la caja. A este fin, ya los propios centros u oficinas se señalizan, además de con el logotipo especifico de BEM, también con los de la caja, por lo que el cliente conoce, incluso antes de entrar, que existe el soporte de una determinada caja de ahorros.

En cuanto a la operatoria financiera, cada uno de estos centros tiene una independencia que le permite realizar todo tipo de operaciones contables desde sus propios terminales financieros, de forma similar a una oficina de la caja, excepto las relacionadas con riesgos, garantías o reembolso de efectivo; aunque sí pueden tomar ingresos en efectivo. Con carácter general y, al menos por lo que se refiere a Cajamurcia, todos los centros BEM disponen de un cajero automático de la caja. Como es natural, esta actividad de agencia financiera conlleva que cada centro BEM tenga establecida una relación con una oficina concreta de la caja, que tutela los procesos operativos, marca los criterios comerciales y revisa el funcionamiento general del centro en lo referido a la comercialización de productos y servicios de la caja y, a la que se trasladan los clientes o los expedientes concretos para aquellas operaciones que no pueden realizarse en el centro BEM. Con ello, cada centro BEM actúa a efectos prácticos como una oficina más de la caja, en el control y tratamiento, terminal financiero con aplicativo estandar y conexión directa al *host* de la entidad.

Por lo que se refiere al resto de productos y servicios no bancarios que comercializa BEM, se gestionan de manera exclusiva por su propia estructura comercial que está compuesta por un responsable máximo de cada sociedad filial regional, los supervisores y el personal de los centros que, además, también realiza todas las labores derivadas de la prestación de los servicios financieros antedichos.

De otra parte, y como complemento a la estrategia diseñada, existe una política clara de acercamiento al colectivo que complementa el concepto de centro multiservicio. Ésta no es otra que la adaptación a las necesidades del inmigrante en toda una serie de aspectos propios diferenciales y que abundan en el concepto de "centro del emigrante". Así, lo que puede considerarse un centro tipo BEM tiene una superficie media de 125/130 m^2 con un equipamiento y acabados adecuados a la calidad percibida por el cliente de cualquier entidad financiera y disponiendo, como norma general, de un mostrador bancario dotado de caja fuerte, cajero automático ubicado en la fachada con acceso desde el exterior, mostrador central que gestiona un cierto número de cabinas telefónicas, varios ordenadores multimedia y la venta de otros productos y servicios, y una zona compartida de atencion al cliente para el resto de servicios. La particular disponibilidad temporal de los inmigrantes hace que el horario sea amplio, lo que constituye un acercamiento notable al colectivo, toda vez que la hora de cierre en días laborables es a las 22,30, con un período de apertura de diez horas, en tanto que en fines de semana incluso se abren los centros durante una hora más, manteniendo la misma de cierre[1]. Por lo que se refiere al personal propio, supera las 350 personas siendo de destacar que, aproximadamente, el 85 por 100 de la plantilla es personal inmigrante, de 20 nacionalidades distintas y con la adecuada cualificación profesional. De una forma más detallada, los servicios que se prestan[2], se pueden esquematizar en el cuadro 1.

Por lo que se refiere a la cobertura y amplitud de la red de centros BEM hay que destacar su fuerte y rápida expansión, que le ha hecho pasar a tener 120 agencias a finales de 2005, y con unos objetivos de crecimiento importantes cifrados en un incremento de casi el 90 por 100 en el número de agencias en un breve plazo de tiempo. Su cobertura geográfica está lógicamente asociada a la de las cajas de ahorro participantes, lo que en la práctica su-

[1] Concretamente, el horario de apertura de lunes a viernes es de 10,30 a 15 horas y de 17 a 22,30 horas. Los fines de semana, el horario de apertura de mañanas es el mismo, en tanto que el de tardes se adelanta a las 16 horas.

[2] El detalle que se da a continuación tiene carácter general, si bien puede variar entre los diversos centros.

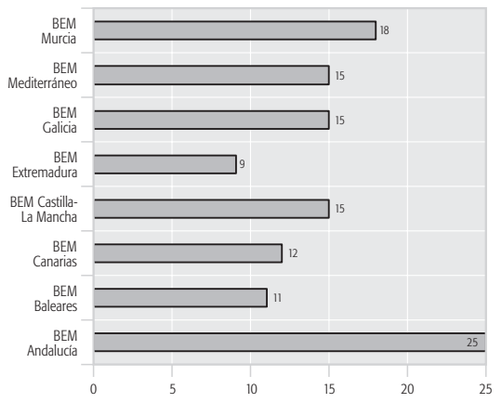
Cuadro 1

SERVICIOS PRESTADOS EN LOS CENTROS BEM

Telecomunicaciones	**Servicios financieros**
Llamadas telefónicas	Envíos de remesas
Internet	Cuentas corrientes
Venta y recarga de móviles	Tarjetas de débito y crédito
Tarjetas telefónicas pre-pago	Créditos personales
Fax	Microcréditos
Servicios auxiliares	Hipotecas
Asesoría jurídica	Cajero automático
Asesoría Inmobiliaria	**Servicio de envío de remesas**
Viajes	
Seguros	
Trabajo temporal	
Paquetería	
Venta de vehículos	

Gráfico 6

NÚMERO DE AGENCIAS BEM A 31-12-2005



pone cubrir todo el territorio nacional, si bien con un énfasis mayor en aquellas zonas geográficas en las que la presencia del colectivo inmigrante es más significativa y sin perder de vista localizaciones importantes como son Madrid y Barcelona (gráfico 6).

El proyecto BEM es, pues, un referente importante cuya virtualidad es clara, pero que, gracias a su extensión y a la amplitud de su red, conlleva unas posibilidades significativas de ampliación de su oferta de productos y servicios. El hecho de tener una red de la extension antedicha y su implantación en el colectivo de inmigrantes le confiere un importante poder negociador, de tal modo que, en la actualidad, se están realizando conversaciones y negociaciones con empresas de primer nivel nacional para incluir, mejorar o, en su caso, incrementar la oferta de servicios tales como viajes y billetaje, asesoría fiscal, asesoramiento inmobiliario, contratacion laboral o formación. Dos ejemplos de ello son los acuerdos a los que se ha llegado con la red Renault para comercializar vehículos usados y el realizado con Telefónica Móviles para la venta de sus productos en toda la red de centros BEM, lo que, en virtud de este acuerdo, los convierte en una de las mayores redes de distribución, en cuanto a puntos de venta, de los productos de Telefónica Móviles.

En suma, el proyecto BEM es algo más que un punto de venta o un centro financiero. Su concepción integral conlleva una mayor integración del inmigrante pero, sobre todo, hay que destacar que el proyecto se concibe como un proceso, en el sentido de que continuamente busca mejorar y ampliar su oferta adecuándola al perfil de su clientela y basado en el poder de negociación que le confiere su amplia red de puntos de venta. Y, todo ello, con el respaldo que supone contar con ocho importantes cajas de ahorro españolas.

Efectos de la concentración bancaria sobre el poder de mercado en España

*Pedro Luis Contreras Melgares**

1. Introducción

La concentración de los sistemas financieros constituye un proceso que ha ido avanzando en casi todos los países desarrollados durante los últimos años. No se trata, como afirma Revell (2000), de un fenómeno nuevo, sino de una notable aceleración de lo que ha ocurrido de manera irregular en el pasado. Gran parte de estas operaciones han consistido en fusiones y adquisiciones, aunque los intercambios y compras de participaciones representativas de una parte del capital han desempeñado también un importante papel.

Las consecuencias de la concentración no sólo incluyen efectos directos como el posible incremento del poder de mercado o la mejora de la eficiencia de las entidades involucradas, sino también otros indirectos como la exclusión financiera, potenciales consecuencias sobre la eficiencia del sistema de pagos o sobre la seguridad y solvencia del sistema financiero.

La investigación, centrada en las consecuencias de la concentración, resulta útil como guía para orientar la política desde las instituciones públicas y también es interesante porque, como se verá más adelante, se han descrito algunos efectos estadísticamente significativos sobre los precios, cuando la consolidación tiene lugar en mercados locales muy concentrados, y porque señala que son las empresas más pequeñas las que suelen acudir a las entidades locales en busca de financiación (Kwast, 1999).

* Universidad de Castilla-La Mancha.
Agradezco sinceramente al profesor Fernando Pampillón los comentarios sobre el artículo.

El sistema financiero español, al igual que el de la mayoría de los países de su entorno, no ha sido ajeno a este movimiento y se ha caracterizado durante los últimos años por un intenso proceso de disminución en el número de entidades que lo componen, acompañado por una tendencia hacia una mayor dimensión, con el fin principal, sobre todo al principio, de lograr mejorar su posición competitiva frente al nuevo marco definido para nuestra economía, tras su ingreso en la Comunidad Económica Europea en 1986. Como consecuencia, la concentración financiera en España se ha incrementado considerablemente[1].

Los efectos de este proceso de concentración han sido ampliamente investigados en Estados Unidos, donde se puede encontrar una amplia literatura al respecto, mientras los estudios referidos a Europa en general, y a España en particular, son más bien escasos.

La investigación centrada en el caso español cobra un especial interés por dos razones fundamentales: primera, por el proceso de liberalización de la operativa bancaria en la década de los ochenta; y segunda, por el hecho de que la mayor parte de la oleada de fusiones que se produjeron en el período 1988-1992, el de mayor intensidad, fueran, en su mayoría, alentadas por los poderes públicos con el objetivo de mejorar la viabilidad competitiva de la banca española una vez que las restricciones a la operatoria bancaria habían sido suprimidas[2].

[1] Para un estudio más detallado puede consultarse Cebrián (1997).

[2] Para un mayor detalle sobre las causas, consecuencias e implicaciones del proceso de consolidación bancaria en España, puede consultarse García Roa (1994), Humphey y Carbó (1999), Contreras (2001) y Pampillón y Contreras (2002).

Teniendo en cuenta todo ello, el principal objetivo de este trabajo se dirige a la investigación de los efectos de la concentración bancaria en España, tomando como referencia las fusiones de bancos y cajas de ahorros, desde una amplia perspectiva temporal que permita extraer sólidas conclusiones al respecto.

Con esta finalidad, y tras esta introducción, el artículo se estructura en los apartados siguientes: el segundo se dedica a la revisión de la bibliografía existente; el tercero resume la metodología utilizada; el cuarto muestra los resultados empíricos; y, finamente, el quinto concluye el trabajo con la discusión de las conclusiones más interesantes.

El método de trabajo utilizado se basa en un estudio dinámico, que permite comparar el comportamiento de las entidades fusionadas antes y después de la fusión, en relación con otras entidades que no han participado en estos procesos.

2. Revisión bibliográfica

Tal y como se describe en Maudos (1996), en la literatura tradicional existen dos teorías competitivas que explican la relación entre resultados y estructura de mercado. La hipótesis tradicional conocida como de estructura-conducta-resultados considera que los mayores beneficios que obtiene una empresa son debidos a su mayor poder de mercado y a la concentración. Ésta favorece comportamientos colusivos entre empresas al ser menos costosos en mercados más concentrados (Stigler, 1964), a la vez que la ausencia de presión competitiva puede incentivar conductas más relajadas en su propósito de obtener el máximo *output* posible de los factores productivos que utilizan. La segunda hipótesis se basa en la eficiencia individual y defiende que son las empresas más eficientes las que consiguen mayores beneficios y poder de mercado.

En Berger *et al.* (1999) se puede encontrar un extraordinario resumen de los principales trabajos sobre las consecuencias de la concentración con referencia sobre todo a EE.UU. Una de las principales conclusiones que se obtiene es que las operaciones de concentración entre entidades con una cuota relevante en el ámbito local pueden permitir a la resultante aumentar sus beneficios fijando unos precios menos favorables para los clientes, circunstancia que puede afectar a los tipos de interés de depósitos y créditos, así como a las comisiones por servicios aplicadas a pequeñas empresas, ya que suelen trabajar con entidades que operan en el ámbito local. Sin embargo, las operaciones que se producen entre entidades de diferentes partes de un país o de diferentes países no muestran resultados tan claros sobre este fenómeno.

A pesar de estas evidencias, hay algunas razones para sospechar que el poder de mercado de las entidades dominantes ha disminuido en los últimos años. En primer lugar, puede haberse producido un incremento en el grado de contestabilidad de los mercados de servicios financieros debido a la caída de las restricciones geográficas que permiten a las entidades entrar o amenazar con entrar en los mercados locales. Además, algunos servicios financieros han diversificado enormemente su actividad, acrecentando el nivel de competencia entre instituciones en mayor grado que en el pasado (Santomero, 1999). En el mismo sentido, los cambios producidos en la forma de dispensa de los servicios, tales como la banca telefónica, la banca *on-line,* o el uso generalizado de las tarjetas de crédito o debito, han producido un incremento del grado de contestabilidad de los mercados locales, al tiempo que han contribuido a su expansión.

En Europa, a pesar de que desde 1993 entró en vigor la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria[3] que permitía a las entidades operar en todos los países de la Unión, el número de operaciones de concentración ha sido más bien escaso (cuadro 1) y, por tanto, la mayoría de los estudios realizados se refieren a los mercados nacionales.

En este sentido, Sapienza, (1998) encuentra, con referencia al caso italiano, que cuando hay un nivel de concentración muy alto en un mercado y la cuota de la entidad adquirida es pequeña, los tipos de interés de los préstamos tienden a la baja, pero que este resultado se invierte si la cuota es grande.

Del mismo modo que en Italia, en España también podemos encontrar referencias en cuanto al estudio de las consecuencias de la concentración bancaria sobre el poder de mercado[4], pudiendo destacar las conclusiones obtenidas por Maudos (1998) en el sentido de que es la eficiencia en costes la variable que contribuye en mayor medida a explicar las variaciones en los resultados, tanto en el período 1986-1990 como 1991-1995, si bien la cuota de mercado también afecta significativamente y de forma positiva a la rentabilidad, demostrándose que el aumento de esta última

[3] El 15 de diciembre de 1989 el Consejo de Ministros de la, por entonces, Comunidad Europea, adoptó la Segunda Directiva Bancaria. Su propósito era regular la autorización de las instituciones de crédito y la oferta de servicios financieros en la Unión.

[4] En Contreras (2001) se puede encontrar un resumen de los principales estudios que abordan la problemática de las consecuencias de la concentración sobre el poder de mercado referidas al caso español.

Cuadro 1

PRINCIPALES OPERACIONES EUROPEAS DE CONCENTRACIÓN BANCARIA

Años		Bancos
1991	ABN (Holanda)	Amro (Holanda)
1992	HSBC (Reino Unido)	Midland Bank (Reino Unido)
1994	Abbey Nacional (Reino Unido)	N & P (Reino Unido)
1995	Lloyds (Reino Unido)	TSB (Reino Unido)
1996	Crédit Local (Francia) Crédit Agricole (Francia) Halifax (Reino Unido)	Crédit Comm. Belgique (Francia) Banque Indosuez (Francia) Clerical Medical (Reino Unido)
1997	Bayerische Vereinsbank (Alemania)	Bayerische Hypobank (Alemania)
1998	Unicredito (Italia) Fortis (Belgica-Holanda)	Credito Italiano (Italia) Génerale Bank (Belgica)
1999	Banco Santander (España) BBV (España) Banca Intesa (Italia) BNP (Francia)	BCH (España) Argentaria (España) BCI (Italia) Paribas (Francia)
2000	Royal Bank of Scotland (Reino Unido) HSBC (Reino Unido) Bayerische Hipovereinsbank (Alemania)	Natwest (Reino Unido) CCF (Reino Unido) Bank of Austria (Austria)
2001	Halifax (Reino Unido)	Bank of Scotland (Reino Unido)
2002	Crédit Agricole (Francia)	Crédit Lyonais (Francia)
2003	HSBC (Reino Unido)	Household (Estados Unidos)

Fuente: Moody's, 2004.

no es consecuencia de un comportamiento no competitivo, sino de una actuación eficiente[5].

En otro estudio también se introduce la posibilidad de ganancias para los consumidores a consecuencia del incremento de los niveles de competencia en el sistema financiero español durante el período 1985-1997 (Pérez *et al.* 1999). Estos beneficios se muestran más claramente en el grupo de cajas fusionadas con datos comprendidos entre 1987 y 1994 (Humphrey y Carbó, 1999)[6].

En consecuencia, con datos comprendidos entre 1985 y 1997 no se encuentran evidencias de comportamiento colusivo alguno en el sistema Financiero Español; si bien la mayoría de los estudios considerados conciernen a la industria como un todo, no apuntan a la determinación de los efectos derivados específicamente de las fusiones (análisis estáticos)[7] y se centran en el medio plazo.

3. Consideraciones metodológicas

En este estudio se parte de la consideración de dos grupos de entidades: bancos y cajas de ahorros españolas[8]. Las muestras han sido divididas a su vez en dos subgrupos:

[5] Más concretamente, Maudos encuentra que "los resultados permiten aceptar la llamada hipótesis de estructura eficiente modificada ya que, además del efecto positivo y altamente significativo de la eficiencia, la cuota de mercado también afecta significativamente y de forma positiva a la rentabilidad. Estos resultados se mantienen con independencia de la medida de rentabilidad utilizada" (Maudos, 1998: 41).

[6] En este estudio no se han encontrado referencias a los ingresos por comisiones, que preocupan a las autoridades por el incremento de la importancia de esta fuente de beneficios para la banca. Por ejemplo, en España a finales de los noventa los ingresos por comisiones en los 16 principales bancos representaban más del 32 por 100 de ingresos anuales por su actividad normal.

[7] Los estudios estáticos sobre el poder de mercado normalmente se centran en la investigación de los efectos de la concentración sobre los beneficios y los precios aplicados por las entidades, pero no utilizan información sobre los procesos de concentración.

[8] No se incluyen las cooperativas de crédito puesto que en España han jugado un papel secundario dentro de sistema financiero.

entidades fusionadas y no fusionadas. El objetivo perseguido es comparar la evolución de diferentes ratios medios ponderados que resulten razonablemente indicativos de las posibles variaciones que sobre los tipos de interés, tanto de los depósitos como de los préstamos, y las comisiones se han producido después de las fusiones. Se ha partido del supuesto de que el tamaño de los subgrupos no influye en los resultados del análisis, ya que las diferencias entre entidades son debidas al tipo de especialización productiva[9].

Dentro del bloque de cajas, se han incluido la práctica totalidad de las entidades, por tratarse de un grupo relativamente homogéneo desde el punto de vista de especialización productiva. No sucede del mismo modo en los bancos, donde si que se aprecian considerables diferencias de especialización asociadas al tamaño por lo que la muestra inicial es más reducida[10].

Entre 1989 y 2004, se han producido un total de 24 operaciones de fusión entre cajas, 14 de ellas han dado lugar a la constitución de una nueva entidad, como consecuencia de ello su número se ha reducido considerablemente (de 78 en 1988 a 46 en 2002). El mayor número de operaciones se produjeron entre 1990 y 1992.

Por el lado de la banca, el número de fusiones ha sido menor, predominando la formula de la absorción. Las más importantes se han producido dentro del grupo de los denominados "siete grandes": Banco de Bilbao con el Banco de Vizcaya (BBV) en 1988 y Banco Central con el Hispano (BCH) en 1991. Más recientemente las del BBV con el *holding* bancario público (Argentaria) y la del BCH con el Banco de Santander.

Dado que el interés del trabajo se centra en analizar los procesos de fusión que se desarrollaron a finales de los años ochenta y principios de los noventa, con el objetivo fundamental de acometer con garantías de éxito la nueva etapa que se abriría para las entidades de depósito españolas con la entrada en vigor del Acta Única, para la realización de este estudio se ha considerado, por el lado de las cajas los procesos acaecidos entre 1990 y 1993 y por el de la banca los comprendidos entre 1988 y 1991. No se han incluido el resto de fusiones por considerar que no se dispone de un espacio temporal suficiente para su estudio o por haberse producido en un período distinto al que se pretende estudiar.

El período objeto de estudio arranca en 1986, ejercicio previo al movimiento aludido y marcado por la integración de España en la CE, y se extiende el máximo posible, hasta 2004 en el caso de las cajas y hasta 1998 en el de la banca, ya que las fusiones de los bancos BBV con Argentaria y BCH con Santander no permiten continuar la serie a partir de 1999, al mezclarse elementos de ambos subgrupos.

Con el fin de estudiar las tendencias y hacer comparaciones con la situación de partida y la evolución experimentada, se han estimado tres subperíodos dentro de cada grupo, identificados como de pre-fusión, transición y post-fusión. Los ejercicios incluidos en cada uno, se corresponden con el siguiente detalle:

	Cajas de ahorros	Bancos
Pre-fusión	1986-1989	1986-1987
Transición	1990-1993	1988-1993
Post-fusión	1994-2004	1994-1998

Con respecto a los indicadores, dadas las limitaciones de disponibilidad de información sobre precios de las operaciones activas y pasivas, se utilizarán los siguientes obtenidos a partir de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance de las entidades:

— R_1 o intereses y rendimientos asimilados (IRA) con respecto a los activos que los generan o activos rentables (AR). A este indicador se le puede considerar como el tipo de interés medio aplicado por la entidad a las operaciones activas.

— R_2 o intereses y cargas asimiladas (ICA) con respecto a los pasivos que las producen o pasivos onerosos (PO). Esta ratio podría ser identificada como el tipo de interés medio pagado por los recursos.

— R_3 o diferencial de tipos de interés *(spread),* resultado de la diferencia entre las dos razones anteriores (R_1-R_2).

— R_4 o comisiones cobradas (COM) con respecto a los activos totales (A) más operaciones de fuera de balance (OFB).

— R_5 o cuota de mercado sobre activos totales medios (ATM).

[9] Para un mayor detalle sobre los grupos de entidades incluidos en cada subgrupo y el procedimiento de clasificación de entidades pueden consultarse los trabajos de CONTRERAS (2001) y de PAMPILLÓN y CONTRERAS y (2002), este último al objeto de analizar los efectos de las fusiones sobre la eficiencia operativa.

[10] En PÉREZ *et al.* (1999) puede verse los criterios seguidos para clasificar las entidades españolas en grupos de especialización productiva o *clusters.*

Cuadro 2

TABLA DE HOMOGENIZACIÓN CONTABLE PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES DE PODER DE MERCADO

Conceptos	Partidas de balance y cuenta de resultados	
	Antes de la Circular núm. 4/1991	*De la Circular núm. 4/1991*
Intereses y rendimientos asimilados (IRA)	Del Banco de España y activos monetarios De intermediarios financieros De inversiones crediticias	Intereses y rendimientos asimilados[1]
Intereses y cargas asimiladas (ICA)	De intermediarios financieros De acreedores De empréstitos Otros intereses y comisiones	Intereses y cargas asimiladas
Pasivos Onerosos (PO)	Financiación subordinada Banco de España y FGD Intermediarios financieros Acreedores Empréstitos	Entidades de crédito Débitos a clientes Débitos representados por valores Pasivos subordinados
Activos rentables (AR)[2]	Caja y Banco de España Activos monetarios Intermediarios financieros Inversiones crediticias brutas[3]	Caja y depósitos en bancos centrales Deuda del Estado Entidades de crédito Créditos sobre clientes
Operaciones de fuera de balance (OFB)	Avales, garantías y cauciones prestadas Créditos documentarios Efectos redescontados o endosados Disponible por terceros en cuentas de crédito Depósitos en custodia (valores nominales)	Pasivos contingentes Compromisos

Fuente: Banco de España, Circular nº 4/1991 sobre Normas de Contabilidad y Modelos de Estados Financieros y elaboración propia.

[1] No incluidos los de la cartera de renta fija.
[2] No incluida, conforme a la denominación del Banco de España en su estudio anual de la evolución de la cuenta de resultados de cajas y bancos, la cartera de valores de renta fija y variable.
[3] Se incluye el fondo de dotación por insolvencias que en la estructura del balance aparece deducido.

Puesto que la información sobre los tipos de interés cargados a los créditos sobre clientes y abonados por los débitos no está disponible, sino que aparece mezclada con otros rendimientos o costes en la cuenta de resultados, es necesario considerar junto a las partidas representativas de los créditos y débitos sobre clientes otras partidas. V. la tabla de homogeneización contable (cuadro 2).

A partir de 1992 se produjeron una serie de transformaciones en la forma de presentación de la información contable, debido a las modificaciones estructurales introducidas en los estados financieros por la Circular núm. 4/1991, sobre Normas de Contabilidad y Modelos de Estados Financieros, que hacen necesario someter los datos a un proceso de homogeneización previo, con el fin de asegurar una adecuada correspondencia entre las distintas magnitudes consideradas.

En este sentido, las limitaciones citadas obligan a considerar como intereses y rendimientos asimilados (IRA) a los anteriores productos de la actividad financiera: del Banco de España y de activos monetarios, de intermediarios financieros y de las propias inversiones crediticias[11].

Para deducir el porcentaje que representan los ingresos anteriores, las partidas seleccionadas de la cuenta de pérdidas y ganancias anterior a la Circular, obligan a considerar como activos rentables en el balance (AR), las inversiones reflejadas en las cuentas de caja y Banco de España,

[11] El porcentaje medio de las inversiones crediticias frente al importe total considerado, hasta donde es posible su cálculo, suponía un 65 por 100, en el caso de las cajas, y un 67 por 100, en el de los bancos, por lo que a falta de un mejor indicador se ha considerado esta partida como la más adecuada para el estudio de las variaciones de precios en las operaciones de crédito.

activos monetarios, intermediarios financieros e inversiones crediticias; y con respecto a la estructura posterior, las de caja y depósitos en bancos centrales, deuda del Estado, entidades de crédito y créditos sobre clientes.

En cuanto a los intereses y cargas asimiladas (ICA), el hecho de que con posterioridad a la Circular no sea posible determinar los exclusivamente provenientes de acreedores, obliga a considerar, conforme a la estructura de la cuenta anterior a la misma, otros costes además de los de acreedores[12].

Como pasivos onerosos (PO), sobre los que calcular el tipo de interés medio pagado por los recursos, se han incluido, conforme a la estructura del balance anterior a la norma citada, las partidas de: financiación subordinada, Banco de España y Fondo de Garantía de Depósitos, intermediarios financieros, acreedores y empréstitos. Estas partidas, se corresponden con las de entidades de crédito, débitos a clientes, débitos representados por valores y pasivos subordinados.

Conforme a Humphrey y Carbó (2000: 101), "estas medidas proporcionarán una indicación razonable de cómo han variado los precios de préstamos y depósitos después de una fusión, siempre que sean escasas las diferencias en la combinación de productos, en el riesgo global de préstamos o en el vencimiento de depósitos entre instituciones que se fusionan y todas las demás instituciones".

Con respecto al diferencial de tipos de interés (R_3), este es el resultado de la diferencia entre los dos indicadores anteriores, por lo que su cálculo es inmediato.

Al contrario que con el cálculo de los indicadores R_1 y R_2, la estimación de las comisiones (COM), no plantean problemas de homogeneización, puesto que aparecen desagregadas a lo largo del período. La ratio utilizada en el análisis corresponde al porcentaje de éstas con respecto a un indicador de producción bancaria (A*= A + OFB), que incluye tanto la producción de dentro del balance, es decir los activos totales (A) como la de fuera (OFB)[13].

La relación (COM/A*) puede interpretarse como el porcentaje medio por unidad de producto de las comisiones cargadas por las entidades. Dicha ratio ha evolucionado al alza, puesto que, a causa del crecimiento de la competencia se ha producido un importante estrechamiento del margen de intermediación en el SBE, en relación con el tamaño del balance de las entidades.

Con el fin de complementar el análisis, se estudiaran posibles efectos externos[14] con la introducción de R_5, o cuota de mercado expresada en porcentaje de los ATM de cada grupo de entidades (fusionadas/no fusionadas) sobre los totales de la muestra. Este indicador ofrecerá una visión global de los efectos de las fusiones sobre las variaciones en la cuota de mercado de las entidades involucradas.

Los indicadores así elaborados resultan ilustrativos, respectivamente, de los tipos de interés cargados por las entidades en los créditos concedidos a su clientela; de los tipos de interés abonados en las operaciones de captación de pasivo; del diferencial entre ambos, típico de la actividad bancaria o *spread;* de las comisiones cobradas por las entidades con respecto a un indicador de producción bancaria[15]; y de la cuota de mercado en términos de ATM.

Si efectivamente se detecta que el grupo que forman las entidades fusionadas ha ejercido un mayor poder de mercado sobre la clientela que el de no fusionadas, el indicador R_1 evolucionará, a partir del período de transición, por encima del indicativo asociado al grupo de las que no lo hicieron; por el contrario, el indicador R_2 lo hará por debajo, denotando una menor retribución del ahorro captado. El efecto combinado de la evolución de los dos indicadores anteriores arrojaría una evolución del diferencial o *spread* (R_3) que, en el período de post-fusión, discurriría por encima del de las entidades no fusionadas.

Con respecto al cobro de comisiones, indicador R_4, la evolución que evidenciaría un mayor poder de mercado para las entidades fusionadas, sería aquella que se encontrara por encima del de las no fusionadas, sobre todo a partir del período de transición, denotando una mayor presión en el cobro de comisiones.

[12] Hasta donde es posible su cálculo, el porcentaje medio de estos costes financieros de acreedores frente al importe total considerado, suponía un 82 por 100 en el caso de las cajas y un 60 por 100 en el de los bancos, por lo que, a falta de un mejor indicador, se considerará esta partida para el estudio de las variaciones de los costes financieros de los depósitos a lo largo del período analizado.

[13] En OFB se tienen en cuenta los pasivos contingentes y los compromisos, información proporcionada por los Anuarios estadísticos de la AEB y de la CECA, contemplados en la Circular y que se corresponden con las partidas de avales, garantías y cauciones prestadas, créditos documentarios, efectos redescontados o endosados, disponible por terceros en cuentas de créditos, y depósitos en custodia, de la estructura del balance anterior a la misma.

[14] Los efectos externos de la concentración bancaria se definen como reacciones de otros proveedores de servicios financieros en mercados más concentrados como consecuencia de las fusiones o adquisiciones de otras entidades. La importancia de su consideración ha sido destacada en Berger *et al.* (1999).

[15] Las ratios R_1, R_2, y R_3 correspondientes a cada grupo de entidades (fusionadas/no fusionadas), se calculan ponderando por activos totales medios (ATM) y R_4, por activos totales más operaciones de fuera de balance (A*).

Nuestro análisis se completa con el estudio de otros efectos externos como las posibles pérdidas o ganancias de cuota de mercado (R_5) debido a reacciones de otros competidores en el mismo mercado que les hayan permitido incrementar su cuota de mercado arrebatando clientela en términos de (ATM).

En este sentido, hay que tener en cuenta, sobre todo en el caso de las cajas de ahorro, un hecho de naturaleza sicológica, ya que el cambio de denominación de la nueva entidad, surgida tras la fusión, puede provocar que el cliente deje de reconocer la tradicional vinculación territorial que aparece asociada a la naturaleza fundacional de la caja, un factor de carácter emocional que puede influir en una mayor sensibilidad a los precios y, por tanto, en una posible pérdida de cuota para la entidad.

4. Contrastación empírica

4.1. Cajas de ahorros

En el caso de las cajas, puesto que éstas se caracterizan en general por un marcado carácter territorial en su ámbito de actuación, *a priori* no sería extraño que las operaciones de concentración hubiesen ocasionado un incremento del poder de mercado, observable a través de alguno o varios de los siguientes efectos: una menor remuneración de los pasivos, un incremento en los precios de las operaciones crediticias o un aumento de las comisiones, en mayor medida para el grupo de entidades fusionadas a partir, sobre todo, del período de transición.

Asimismo, dada la vocación de las cajas de ahorros en el segmento de economías domésticas, en particular hacia la captación de depósitos y la concesión de créditos hipotecarios, sería de esperar que los efectos de un mayor poder de mercado se hayan dejado sentir en mayor medida para este colectivo que para el segmento de la banca.

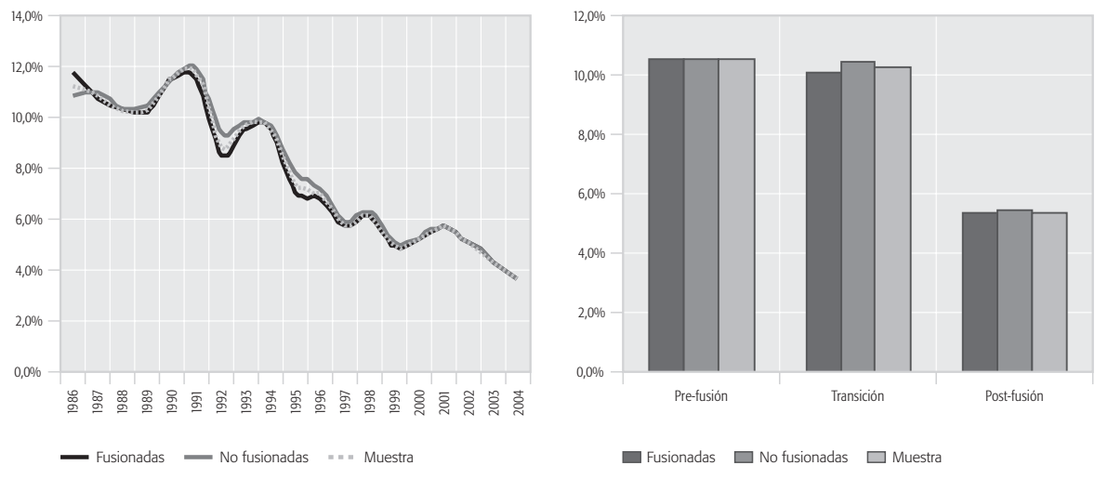
En el cuadro 3 es posible observar los diferentes valores de las ratios propuestas y sobre las cuales buscaremos diferencias entre entidades en cada unos de los períodos considerados.

En el gráfico 1 se muestran las tendencias en la evolución del tipo de interés de las operaciones activas, *ratio* R_1, a lo largo del período de análisis considerado (1986-2004). Como se puede observar, ambos grupos de entidades reducen de manera significativa el valor de la ratio, conforme a la caída experimentada por los tipos de interés, pero no se aprecian considerables diferencias entre sus respectivas tendencias.

En el gráfico 2 se puede estudiar la evolución del indicador del tipo de interés aplicado a las operaciones pasivas (R_2) y, al igual que en el caso anterior, no se muestran evidencias de comportamiento diferenciado por parte de ambos grupos de entidades debidas a las fusiones y a un mayor grado de concentración de los mercados en los cuales las cajas han estado operando después de éstas.

Gráfico 1

TENDENCIAS DE R_1 CAJAS



Cuadro 3

PANEL DE DATOS DE LAS CAJAS

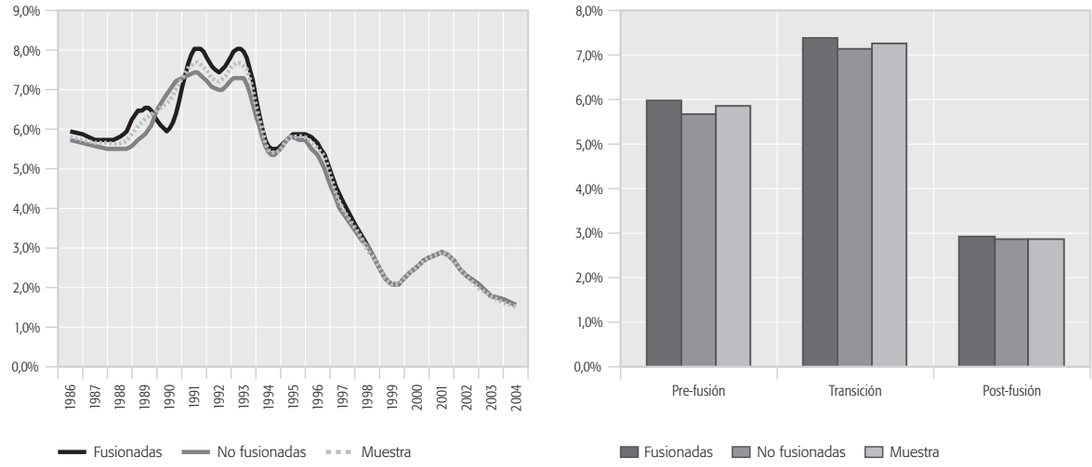
(En porcentaje)

	Período de pre-fusión					Período de transición					Período de post-fusión											
	1986	*1987*	*1988*	*1989*	*PRE*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*TRANS*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*POST*
Fusionadas																						
R_1	11,82	10,76	10,32	10,21	**10,69**	11,51	11,57	8,50	9,56	**10,18**	9,49	7,03	6,84	5,71	6,03	4,91	5,19	5,76	5,05	4,32	3,71	**5,41**
R_2	5,94	5,76	5,80	6,54	**6,05**	6,04	8,01	7,49	7,99	**7,44**	5,58	5,86	5,66	4,17	3,01	2,10	2,50	2,86	2,33	1,81	1,51	**2,96**
R_3	5,88	5,00	4,52	3,67	**4,64**	5,47	3,56	1,01	1,57	**2,73**	3,92	1,17	1,18	1,54	3,02	2,80	2,69	2,90	2,72	2,51	2,19	**2,45**
R_4	0,19	0,19	0,18	0,18	**0,18**	0,23	0,25	0,40	0,46	**0,34**	0,50	0,49	0,53	0,62	0,65	0,68	0,63	0,63	0,60	0,56	0,56	**0,57**
R_5	53,61	54,17	54,93	55,12	**54,46**	54,57	53,97	53,06	52,24	**53,46**	51,60	51,25	50,59	49,22	47,86	47,85	47,95	**47,79**	**48,40**	**49,20**	**49,70**	**49,22**
No fusionadas																						
R_1	10,78	11,02	10,31	10,45	**10,61**	11,57	11,96	9,39	9,86	**10,57**	9,70	7,88	7,19	5,93	6,28	5,06	5,28	5,70	5,05	4,31	3,72	**5,51**
R_2	5,77	5,63	5,46	5,89	**5,70**	7,00	7,40	7,01	7,30	**7,18**	5,44	5,82	5,34	3,87	3,00	2,06	2,51	2,86	2,31	1,81	1,56	**2,87**
R_3	5,01	5,39	4,85	4,56	**4,92**	4,58	4,56	2,38	2,56	**3,38**	4,26	2,07	1,84	2,06	3,28	3,00	2,77	2,84	2,74	2,50	2,15	**2,64**
R_4	0,15	0,18	0,19	0,20	**0,18**	0,22	0,26	0,44	0,46	**0,35**	0,50	0,49	0,49	0,53	0,55	0,56	0,53	0,49	0,49	0,49	0,52	**0,51**
R_5	46,39	45,83	45,07	44,88	**45,54**	45,43	46,03	46,94	47,76	**46,54**	48,40	48,75	49,41	50,78	52,14	52,15	52,05	52,21	51,60	50,80	50,30	**50,78**
Muestra																						
R_1	11,34	10,88	10,32	10,32	**10,65**	11,56	11,77	8,94	9,70	**10,37**	9,59	7,45	7,01	5,82	6,16	4,99	5,24	5,73	5,05	4,31	3,71	**5,46**
R_2	5,86	5,70	5,65	6,25	**5,89**	6,73	7,69	7,25	7,66	**7,36**	5,51	5,84	5,50	4,02	3,00	2,08	2,51	2,86	2,32	1,81	1,54	**2,92**
R_3	5,48	5,18	4,67	4,07	**4,76**	4,83	4,08	1,69	2,05	**3,01**	4,08	1,61	1,51	1,81	3,15	2,91	2,73	2,87	2,73	2,50	2,17	**2,55**
R_4	0,17	0,18	0,19	0,19	**0,18**	0,23	0,26	0,42	0,46	**0,35**	0,50	0,49	0,51	0,57	0,60	0,62	0,58	0,55	0,54	0,53	0,54	**0,55**

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2

TENDENCIAS DE R_2 CAJAS



Los datos medios del *spread* (R_3), reflejados en el gráfico 3, indican que en el período de post-fusión las entidades muestran una suave tendencia hacia la reducción del diferencial entre los tipos activos y pasivos. Tomando como referencia el período de pre-fusión, la reducción del indicador ha sido mayor para el grupo de entidades no fusionadas (228 puntos básicos) que para las fusionadas (219 puntos básicos). A pesar de ello, las primeras conservan sobre las segundas un diferencial ligeramente superior en 19 puntos básicos.

Teniendo en cuenta estos resultados, no se observan indicios de que una mayor concentración haya podido perjudicar las condiciones operativas de los clientes de las cajas de ahorros españolas, en cuanto a tipos de operaciones activas y pasivas se refiere, como consecuencia de un

Gráfico 3

TENDENCIAS DE R_3 CAJAS

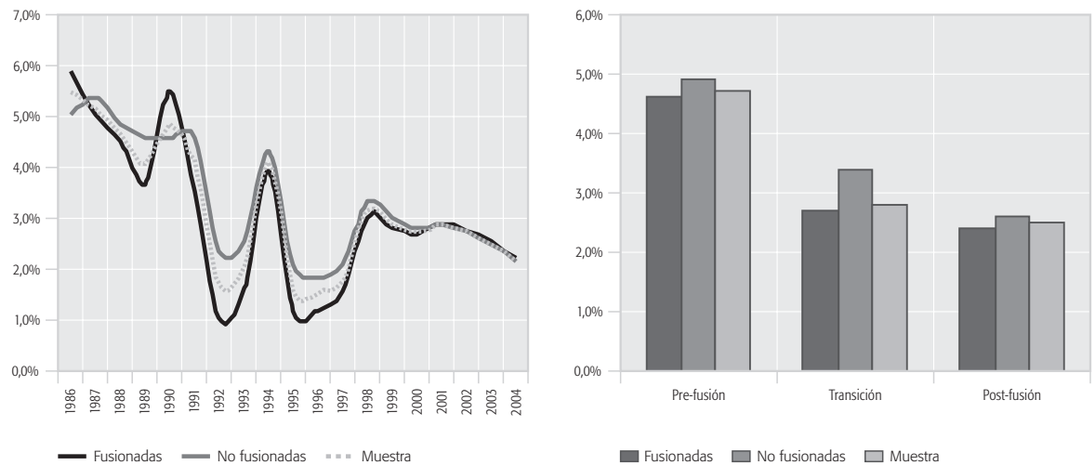
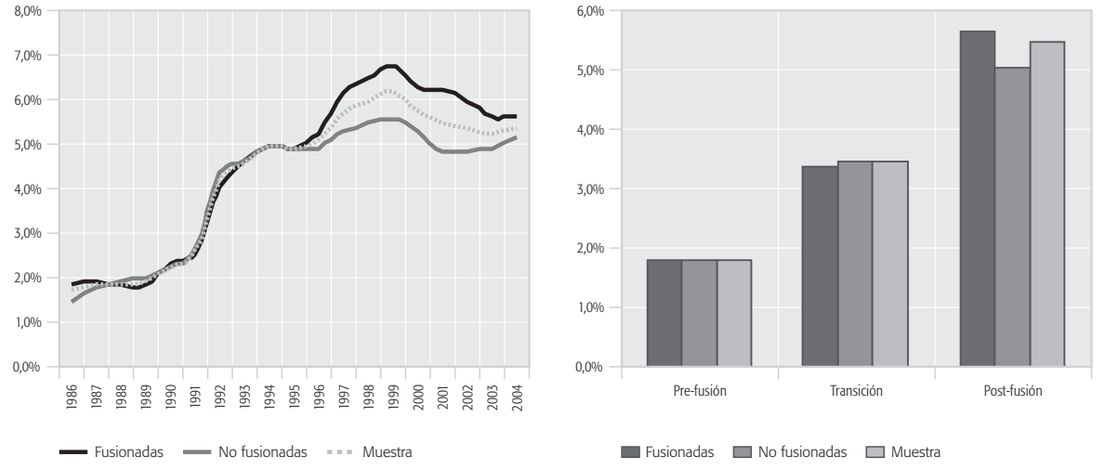


Gráfico 4

TENDENCIAS DE R_4 CAJAS



mayor poder de mercado. Todo parece indicar que las operaciones han podido redundar en su beneficio.

A pesar de las evidencias mostradas, el gráfico 4 indica que en ambos subgrupos las comisiones cobradas por cada euro manejado por las entidades, se han incrementado significativamente en el período de post-fusión (el grupo de fusionadas del 0,18 a 0,57 por 100 y el de no fusionadas del 0,18 al 0,51 por 100). Este efecto ha resultado más evidente en el caso de las fusionadas y supone, a lo largo de todo el período, un diferencial algo superior al 10 por 100; sin embargo, como muestra la tendencia interanual, la diferencia tiende a corregirse paulatinamente[16].

Por tanto, si consideramos el indicador de comisiones, en el medio-largo plazo los beneficios de las fusiones no se muestran tan claros, aunque es posible que estudios a más largo plazo arrojen valores de R_4 a lo largo del período de post-fusión similares para los dos grupos.

Con respecto a los efectos externos, el gráfico 5 muestra que, mientras las entidades fusionadas desde 1989 han ido perdiendo cuota de mercado en términos de ATM totales, las no fusionadas crecen continuamente, si bien esta dispar tendencia tiende a corregirse desde 1998, de forma que, tras un período de inflexión, ambas cuotas se igualan en el último año considerado. Los valores por períodos confirman esta tendencia, aunque las entidades fusionadas han sufrido, en el período de pre-fusión, una considerable pérdida de cuota frente a las restantes (524 puntos básicos).

Como ya se ha señalado anteriormente, esta circunstancia podría estar vinculada, entre otras razones, a un efecto psicológico relacionado con la fidelidad de la clientela a una marca reconocida local, que se difumina al cambiar de nombre tras la fusión, aunque con datos más recientes tiende a su corrección.

4.2. Bancos

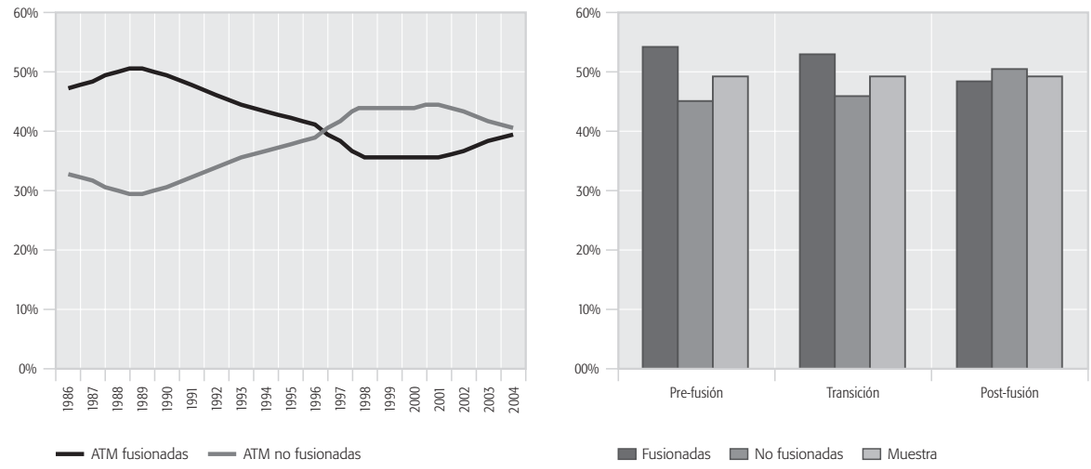
En el caso de la banca y a diferencia de lo inicialmente previsto para las cajas, donde las operaciones de concentración aparecen localizadas en ámbitos geográficos más delimitados, parece menos probable que las fusiones hayan podido provocar un empeoramiento de las condiciones ofertadas a su clientela como consecuencia de un mayor poder de mercado.

En efecto, mientras las fusiones entre cajas aparecen circunscritas a la comunidad autónoma a la que pertenecen y en las que suelen disfrutar de altas cuotas de mercado, la dispersión de la red de oficinas bancarias por todo el territorio nacional hace suponer que las operaciones no hayan ocasionado un incremento significativo de los niveles

[16] Considerando un período de post-fusión que abarca desde 1994 a 2000, este diferencial alcanzaba el 20 por 100. Véase CONTRERAS (2001: 166).

Gráfico 5

TENDENCIAS DE R_5 CAJAS



de concentración a escala local, por lo que esta circunstancia no debería afectar a los tipos de interés y a las comisiones aplicadas.

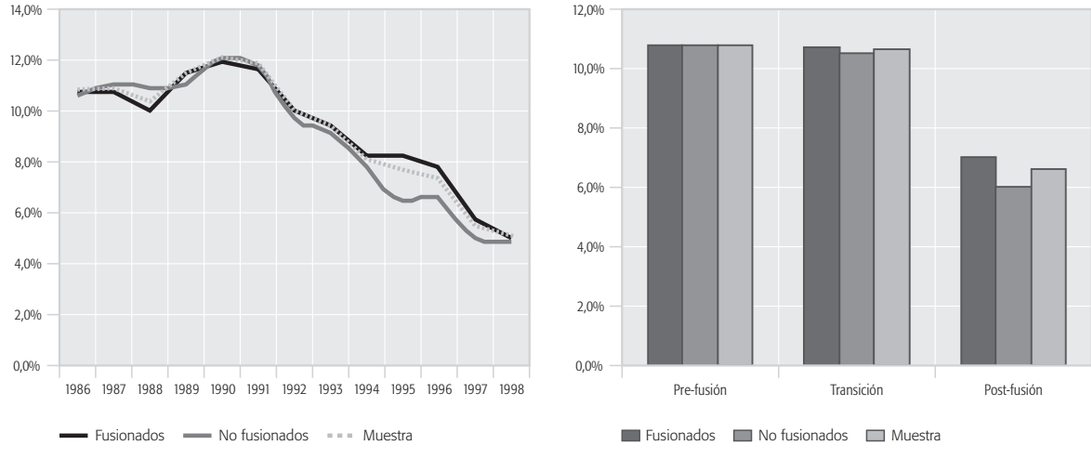
Asimismo, la mayor diversificación de la actividad en el caso de los bancos con respecto a las cajas hace prever, del mismo modo, que no se hayan producido diferencias notables entre la política de precios aplicada por las empresas fusionadas, al tratarse de una operativa más variada en cuanto a productos y mercados.

En el cuadro 4 se pueden observar los diferentes valores de las ratios calculadas para los bancos y sobre las que se basará este estudio de tendencias.

Del mismo modo que para las cajas, aunque con una perspectiva temporal menor debido a las limitaciones impuestas por la composición de ambos grupos, los gráficos 6, 7 y 8 muestran las diferentes tendencias de los precios aplicados a los préstamos, depósitos y el diferencial entre ambos, respectivamente.

Gráfico 6

TENDENCIAS DE R_1 BANCOS



Cuadro 4

PANEL DE DATOS DE LOS BANCOS

(En porcentaje)

	Período de pre-fusión			Período de transición							Período de post-fusión					
	1986	*1987*	*PRE*	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*TRANS*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*POST*
Fusionados																
R_1	10,85	10,87	**10,86**	10,05	11,63	11,98	11,73	10,15	9,56	**10,79**	8,36	8,40	7,82	5,86	5,15	**7,04**
R_2	6,42	6,38	**6,40**	5,91	7,43	8,36	8,23	7,86	7,57	**7,68**	6,22	7,00	6,59	4,60	3,87	**5,59**
R_3	4,43	4,49	**4,46**	4,14	4,20	3,62	3,50	2,29	1,98	**3,17**	2,14	1,40	1,23	1,27	1,28	**1,45**
R_4	0,50	0,52	**0,51**	0,49	0,48	0,49	0,52	0,73	0,62	**0,56**	0,65	0,64	0,59	0,63	0,62	**0,62**
R_5	67,77	66,86	**67,32**	66,46	64,71	62,62	62,28	61,90	61,46	**63,24**	61,36	59,86	59,71	58,32	58,83	**59,62**
No fusionados																
R_1	10,76	11,02	**10,90**	10,96	11,14	12,15	11,80	9,73	9,26	**10,68**	7,80	6,56	6,57	5,06	4,91	**6,08**
R_2	6,43	7,20	**6,83**	6,88	7,41	8,67	8,67	8,51	8,09	**8,16**	7,06	6,49	6,69	4,75	4,59	**5,82**
R_3	4,33	3,83	**4,07**	4,08	3,74	3,37	3,16	1,22	1,17	**2,53**	0,74	0,07	-0,12	0,31	0,33	**0,26**
R_4	0,56	0,49	**0,52**	0,55	0,50	0,55	0,52	0,86	0,69	**0,63**	0,72	0,61	0,58	0,59	0,65	**0,63**
R_5	32,23	33,14	**32,68**	33,54	35,29	37,38	37,72	38,10	38,54	**36,76**	38,64	40,14	40,29	41,68	41,17	**40,38**
Muestra																
R_1	10,82	10,92	**10,87**	10,47	11,46	12,05	11,76	9,99	9,44	**10,70**	8,14	7,66	7,31	5,53	5,05	**6,65**
R_2	6,43	6,65	**6,54**	6,21	7,42	8,40	8,40	8,11	7,77	**7,83**	6,55	6,79	6,63	4,66	4,17	**5,69**
R_3	4,40	4,27	**4,33**	4,26	4,04	3,53	3,36	1,88	1,67	**2,93**	1,60	0,87	0,69	0,87	0,88	**0,97**
R_4	0,52	0,51	**0,52**	0,53	0,49	0,51	0,52	0,78	0,65	**0,58**	0,68	0,63	0,59	0,61	0,63	**0,62**

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7

TENDENCIAS DE R_2 BANCOS

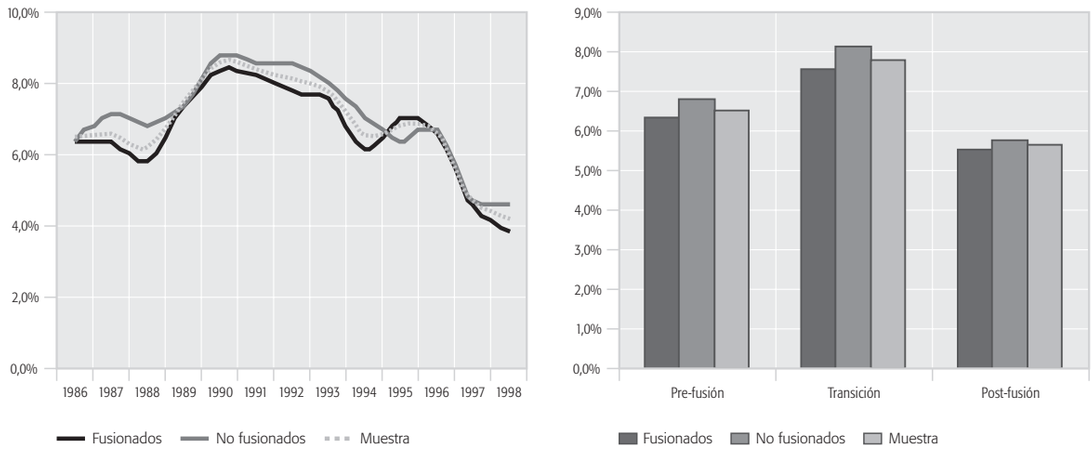
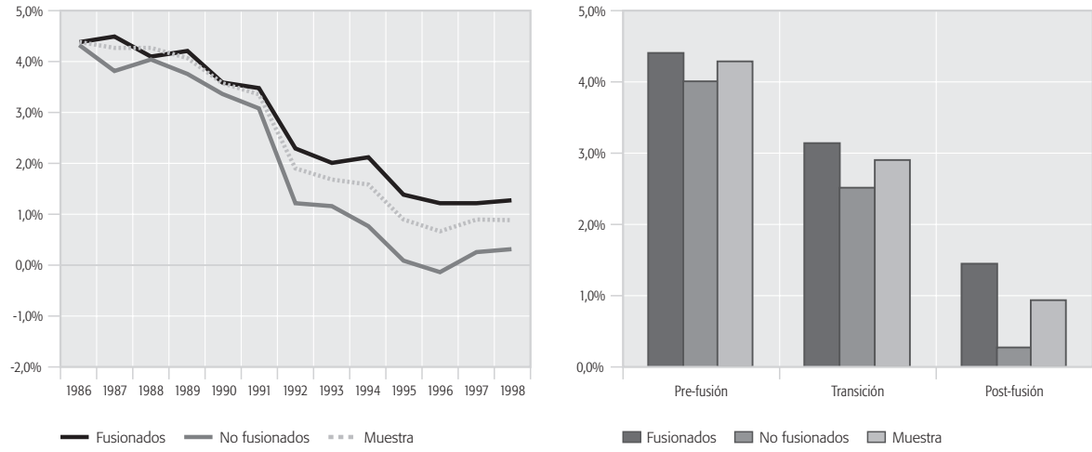


Gráfico 8

TENDENCIAS DE R_3 BANCOS



Es importante destacar que, aunque la ratio referida a los depósitos (R_2) parece haber tenido el mismo comportamiento a lo largo del tiempo para ambos grupos, el tipo aplicado a los préstamos (R_1) en el período de post-fusión ha disminuido menos para los fusionados (382 puntos básicos) que para los no fusionados (482 puntos básicos). Por tanto, el *spread* (R_3) ha resultado menos favorable para los prestatarios en el caso de los fusionados, fundamentalmente a partir de 1991, año de la fusión de los bancos Central e Hispano. Desde este punto de vista, este segmento de clientela puede haberse visto perjudicado por una mayor concentración.

A pesar de estas evidencias, no se encuentran diferencias en el comportamiento de ambos grupos en cuanto al cobro de comisiones (gráfico 9).

En cuanto a los efectos externos o cuota de mercado sobre ATM (R_5), al igual que en el caso de las cajas se observa que las entidades fusionadas pierden cuota consi-

Gráfico 9

TENDENCIAS DE R_4 BANCOS

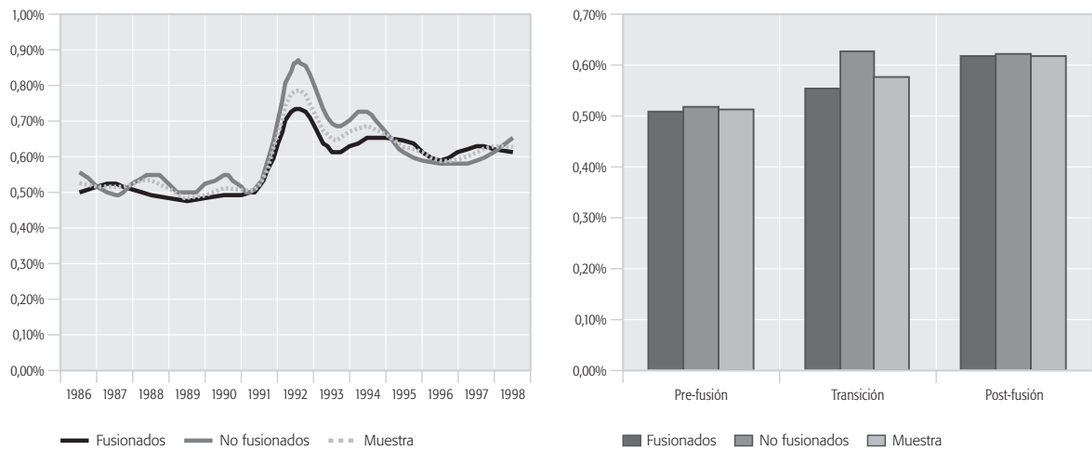
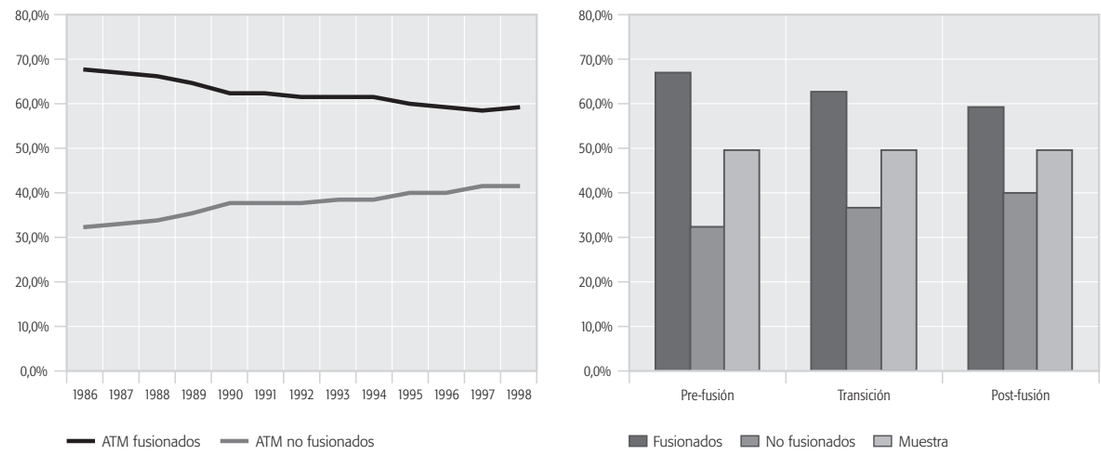


Gráfico 10

TENDENCIAS DE R_5 BANCOS



derablemente. El gráfico 10 muestra que la diferencia entre la cuota controlada por ambos grupos se ha estrechado en cerca de 18 puntos porcentuales a lo largo de toda la serie, reflejándose claras tendencias contrapuestas, alcista en el caso de las no fusionadas y bajista en el de las fusionas. Esta circunstancia podría estar relacionada con el empeoramiento de las condiciones ofrecidas a la clientela. Por períodos, las firmas fusionadas han perdido 770 puntos básicos comparando los de pre y post-fusión.

5. Conclusiones

En este artículo se sintetiza la literatura sobre los efectos de las fusiones bancarias en el poder de mercado y se intenta determinar cuáles han sido los que se han producido sobre los tipos de interés y las comisiones aplicadas por las cajas y los bancos españoles en el período 1986-2004.

Partiendo de los datos reflejados en los balances y en las cuentas de resultados de las entidades se han calculado diferentes ratios indicativas de los tipos de interés aplicados a los créditos, depósitos y comisiones por operaciones. También se han estudiado otros efectos externos, sobre todo en la cuota de mercado de las entidades.

El análisis ha arrojado dos importantes conclusiones: 1) aunque con tendencia decreciente, es un hecho que las cajas fusionadas han cargado a sus clientes mayores comisiones que las no fusionadas en el período de post-fusión, y 2) los bancos fusionados han mantenido mayores tipos para operaciones de crédito durante el mismo período que los no fusionados.

En cuanto a los efectos externos, tanto los colectivos de cajas como de bancos fusionados parecen haber perdido cuota de mercado desde 1989, si bien en el caso de las cajas esta tendencia tiende a corregirse, de forma que ambas cuotas se igualan con los datos más recientes.

Esta circunstancia podría explicarse, en las cajas, entre otras razones, por un efecto psicológico relacionado con la fidelidad de la clientela a una marca reconocida local, que se difumina al cambiar de nombre tras la fusión y, en el caso de los bancos, con el empeoramiento de las condiciones crediticias ofrecidas a la clientela.

Finalmente, con respecto a algunos estudios mencionados, es necesario destacar que considerando los resultados arrojados por los estudios dinámicos y manejando períodos de tiempo más largos, no es posible rechazar completamente la teoría tradicional de estructura-conducta-resultados, ya que la concentración ha influido en los precios y, por tanto, las ganancias para los consumidores no aparecen de forma clara por el momento.

Bibliografía

Asociación Española de la Banca Privada (AEB) (1986-1998): *Anuario Estadístico de la Banca en España.*

BERGER, A. N. (2000): "Efectos de la consolidación sobre la eficiencia de la industria de servicios financieros", *Papeles de Economía Española,* núm. 84-85, págs. 64-87.

BERGER, A. N.; DEMSETZ, R. y STRAHAN, P. (1999): "The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences, and implications for the future", *Journal of Banking and Finance,* núm. 23, págs. 135-194.

CEBRIÁN, J. (1997): "Concentración del SBE en el período 1980-1995", *Boletín Económico de Banco de España,* enero, págs. 79-102.

Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) (1986-2000): *Anuario Estadístico de las Cajas de ahorro Confederadas.*

CONTRERAS, P. L. (2001): *La concentración del sector bancario español (1988-1992): un estudio dinámico,* tesis Doctoral inédita, Universidad Nacional de Educación a Distancia, UNED.

FERNÁNDEZ, J. (1998): *Las operaciones de fuera de balance en el sistema bancario español: implicaciones para la eficiencia,* WP-EC 98-03, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).

GARCÍA ROA, J. (1994): L*as Cajas de Ahorro Españolas: cambios recientes, fusiones y otras estrategias de dimensionamiento,* Madrid, Cívitas, págs. 219-327.

HUMPHREY, D. B. y CARBÓ, S. (2000): "Las fusiones de las entidades financieras: costes, beneficios, servicio y precios", *Papeles de Economía Española,* núm. 84-85, págs. 88-107.

KWAST, M. L. (1999): "Bank mergers: What should policymakers do?", *Journal of Banking and Finance,* 23.

MAUDOS, J. (1996): *Market Structure and Performance in Spanish Banking using a difect Measure of Efficiency,* WP-EC 96-12, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).

— (1998): *Rentabilidad, estructura de mercado y eficiencia en el sector bancario español,* Documento de trabajo, núm. 143, Fundación FIES (CECA).

PAMPILLÓN, F. y CONTRERAS P. L. (2001): "Efectos sobre la eficiencia operativa de las fusiones bancarias de los noventa en España", *Cuadernos de Información Económica,* núm. 171, noviembre-diciembre de 2002, págs. 105-116.

PÉREZ, F.; MAUDOS, J. y PASTOR, J. M. (1999): *Sector bancario español (1985-1997). Cambio estructural y competencia,* Caja de Ahorros del Mediterráneo.

REVELL, J. (2000): "Dimensión bancaria en la UEM", *Papeles de Economía Española,* núm. 84-85, págs. 108-117.

SANTOMERO, A. M. (1999): "Bank mergers: What's policymaker to do?", *Journal of Banking and finance,* 23.

SAPIENZA, P. (1998): *The effects of banking mergers on loan contracts,* Northwestern University Working Paper.

STIGLER, G. J. (1964): "A theory of oligopoly", *Journal of Political Economy,* núm. 71, págs. 44-61.

La empresa al día

Por Maite Nieva

I. ENTREVISTA CON ESPERANZA AGUIRRE, PRESIDENTA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (CAM)

A) Un año más, los datos de FUNCAS indican que la Comunidad de Madrid encabeza la lista de las regiones españolas con mayor crecimiento del PIB. En su opinión, ¿Cuáles son las causas del buen comportamiento de la economía madrileña en los últimos años?

Siempre he creído, porque así lo ha demostrado siempre la experiencia, que los gobiernos que se esfuerzan por crear un marco de estabilidad política, económica y social, un clima de confianza favorable a la inversión, a la actividad empresarial y, por tanto, a la creación de empleo y de riqueza, son los países que, sin duda alguna, más y mejor están creciendo, y los que están creando más empleo, más riqueza y más oportunidades. Y ese ha sido, y sigue siendo, mi principal objetivo desde el día en que tomé posesión de mi cargo: impulsar ese marco de confianza y estabilidad. Un marco que, en el Gobierno de la Comunidad de Madrid, creemos que se construye con la confianza en la libre iniciativa de los ciudadanos, con transparencia en la gestión, con la apertura de los mercados, con políticas económicas no intervencionistas, con austeridad, con rebajas fiscales y no gastando más de lo que se ingresa.

B) Al igual que en 2004, en el pasado año han sido la construcción y los servicios los motores del crecimiento, mientras la aportación de la industria transformadora ha sido más bien escasa. ¿Ve algún riesgo en el futuro del mantenimiento de este modelo?

Yo creo que la industria madrileña goza de buena salud. No en vano Madrid es hoy la segunda región industrial de España. Además, hay que tener en cuenta que el sector industrial madrileño roza el pleno empleo (la tasa de paro es del 2,1 por 100, frente al 4,5 por 100 nacional en este sector) y que la industria madrileña es la más especializada en las ramas más modernas, productivas y competitivas del sector, como por ejemplo la rama aeroespacial. Es cierto que los servicios en Madrid tienen un peso superior en el PIB regional al de la media española, pero tampoco hay que olvidar que las economías más desarrolladas, como la madrileña, se caracterizan, precisamente, por un fuerte peso del sector servicios en el conjunto del PIB, ni que, de las grandes regiones europeas que albergan la capital de un Estado, la de Madrid es la que tiene el sector industrial más potente.

En cuanto a la construcción, y de acuerdo con los datos de la Contabilidad Nacional del INE (2004), este sector representa sólo un 8,6 por 100 del PIB regional madrileño, mientras que, a nivel nacional, la construcción alcanza el 9,7 por 100 del PIB. Por tanto, creo que es exagerado afirmar que el modelo de crecimiento de Madrid se basa en el auge de la construcción. Por otra parte, es lógico que la aportación de la construcción al PIB regional se haya incrementado en los dos últimos años, habida cuenta de que la Comunidad de Madrid está realizando grandes inversiones en infraestructuras. Inversiones que, posteriormente, harán posible una mayor creación de riqueza y de empleo en otros sectores.

C) ¿Cómo está afrontando la CAM el riesgo de deslocalización industrial, cuyos efectos sobre las economías europeas están empezando a ser relevantes?

En el Gobierno de la Comunidad de Madrid partimos del principio de que las barreras de salida acaban convir-

tiéndose en barreras de entrada. Por eso, nosotros preferimos concentrarnos en hacer de la Comunidad de Madrid un espacio atractivo para las inversiones productivas. Y, como he dicho antes, la confianza en la libre iniciativa de los ciudadanos, la transparencia en la gestión, el rechazo del intervencionismo, un marco jurídico estable, los impuestos bajos y la estabilidad política y social son los ingredientes principales para lograr ese objetivo.

A esto unimos la inversión en infraestructuras, tanto las de transporte y comunicación como las de suelo para actividades económicas, así como la inversión en capital humano. Dedicamos un 25 por 100 del Presupuesto regional a educación y hemos puesto en marcha un ambicioso proyecto de enseñanza pública bilingüe del que, al final de la Legislatura regional, formarán parte 110 colegios. Y estamos impulsado la inversión en I+D+i, así como el uso de las nuevas tecnologías por parte de nuestras empresas, porque creemos que son elementos clave para nuestra productividad y competitividad futuras.

Y también ofrecemos apoyo a las empresas que presenten algún riesgo de deslocalización, especialmente en las ramas industriales más productivas, con un servicio especializado que hemos puesto a su disposición. Un caso claro de cómo, a través de la innovación, se puede evitar la deslocalización industrial, e incluso lograr la re-localización en Madrid, es la empresa de ascensores Zardoya Otis, S.A. Su centro de I+D+i ha desarrollado un método de fabricación que rentabiliza al máximo los recursos disponibles y que ha permitido que la producción, que en un principio se localizó en China, vuelva a la factoría española.

D) ¿Cuáles son las ramas de actividad económica sobre las que debería asentarse el desarrollo futuro? ¿Apostará Madrid definitivamente por la potenciación del I+D+i como motor de crecimiento económico?

Tenemos muy presente la influencia decisiva que los procesos de innovación y desarrollo tecnológico tienen sobre la competitividad de una región o de un país, y por tanto, favorecemos y promovemos la investigación aplicada, así como los programas de calidad, tanto en el ámbito de la producción industrial como en los servicios. Estamos asistiendo a una revolución tecnológica sin precedentes y, esta vez, a diferencia de épocas pasadas, estamos en la cabeza del tren.

La inversión en I+D respecto al PIB de Madrid está por encima de la media comunitaria y casi duplica la media de las comunidades autónomas españolas. De hecho, somos la comunidad preferida por las empresas que operan en el sector de investigación y desarrollo, y el 25 por 100 de los investigadores españoles trabajan en Madrid. Al mismo tiempo, hay que subrayar que en el territorio de la Comunidad de Madrid existe la mayor concentración de centros universitarios con seis universidades públicas y otras tantas privadas en funcionamiento, donde se forman alrededor de 300.000 alumnos. Y, en este sentido, nuestra meta es lograr la máxima colaboración entre nuestras universidades y el mundo de la empresa para que los conocimientos y la investigación que generan nuestros científicos e investigadores se traduzcan en más y mejores bienes y servicios para la sociedad, en más riqueza, más empleo, más oportunidades y más bienestar para todos.

Por ello, los programas de ayudas de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica están dirigidos a conseguir el máximo beneficio social de la I+D+i. A través del apoyo técnico y económico a los proyectos de innovación tecnológica, y del fomento de la cultura de la innovación, tanto a nivel empresarial como social.

E) El indudable crecimiento del empleo, uno de los grandes indicadores del progreso de Madrid, no ha ido acompañado, sin embargo, de un aumento en la misma línea de la productividad. ¿Qué cabe hacer en este sentido?

Si se mide la productividad del trabajo en una economía por el cociente entre el PIB y el número de personas empleadas, para que la productividad del trabajo aumente es necesario que el PIB crezca más deprisa que el empleo, y esto suele suceder únicamente en las etapas finales de una recesión y en los comienzos de la recuperación, cuando existe abundancia de recursos productivos ociosos, tanto humanos como materiales. En cambio, cuando nos acercamos al pleno empleo, o cuando el ritmo de creación de empleo se acelera, como ha ocurrido en la economía madrileña en los dos últimos años (casi 300.000 nuevos empleos, o lo que es lo mismo, un 11 por 100 más de empleados entre 2003 y 2005), es lógico que el PIB, a corto plazo, crezca a un ritmo menor que el del empleo. Por eso, cuando nos acercamos al pleno empleo, como ocurre en la Comunidad de Madrid, la única forma de incrementar la productividad del trabajo es a través de la inversión en bienes de capital y de la introducción de innovaciones tecnológicas. De ahí el interés del Gobierno Regional en hacer de la Comunidad de Madrid un espacio económico atractivo para los inversores, en fomentar la I+D+i y en impulsar el uso de las nuevas tecnologías. Porque de ello depende la productividad y la competitividad de nuestra economía a medio y largo plazo.

Con todo, puedo decirle que la Comunidad de Madrid presenta la productividad por empleado más elevada de España. Medida en términos de PIB por empleado, la productividad de la economía madrileña creció en términos reales un 5,6 por 100 entre 1995 y 2004, mientras que la media nacional no superó el 5 por 100.

F) En particular ¿cómo contempla hacer frente a un aumento de los gastos futuros como consecuencia del mayor envejecimiento de la población?

Aún tenemos pendiente de resolver con el Gobierno de España el problema del aumento de esos mismos gastos que ha originado el espectacular crecimiento de la población madrileña en los últimos años: casi 800.000 personas desde 1999, el año base para el cálculo de la financiación autonómica. Por tanto, el primer paso debería ser que el Gobierno reconociera, a efectos de financiación, que ya no somos 5,2 millones de madrileños, sino 6 millones. Y que, de esos 800.000 nuevos madrileños, la gran mayoría son trabajadores inmigrantes menores de 40 años que, con su trabajo, con sus impuestos y sus cotizaciones sociales están contribuyendo al sostenimiento de los servicios públicos y de las prestaciones sociales de todos los españoles, no sólo de los madrileños.

II. PANORÁMICA EMPRESARIAL

Oleada proteccionista en Europa

Las medidas de control impuestas por algunos gobiernos europeos a sus empresas para frenar la entrada de capital extranjero han obligado a la Comisión Europea a tomar cartas en el asunto. La oleada proteccionista se ha centrado especialmente en el sector energético, tras algunas de las ofertas públicas de adquisición de acciones presentadas en los últimos meses en los mercados financieros, pero también en otros sectores. Cuatro de los más importantes estados, Alemania y España, Francia e Italia, han protagonizado este desafío.

Mientras que el gobierno español se ha enfrentado a la OPA de la compañía alemana EON para proteger a Endesa, reforzando los poderes de la Comisión Nacional de la Energía, Francia bloqueaba a la italiana Enel para impedir que entrara en el grupo francés Suez, propiciando la fusión de dos de sus empresas nacionales, Gaz de France y Suez. Al tiempo, aprobaba medidas legales y económicas para defender a sus empresas de "bandera" y reforzaba el núcleo accionarial de sus principales empresas. El decreto francés dificulta la entrada extranjera en 11 sectores que considera estratégicos y propone utilizar la Caja de Depósitos y Consignaciones como escudo protector de sus grandes empresas.

No es la primera vez que se produce una oposición de los gobiernos europeos a operaciones de concentración. A principios de año, con motivo de la OPA lanzada por el grupo anglo indio Mittal sobre Arcelor, se desató una encendida defensa de la empresa europea, especialmente por parte de Luxemburgo, propietario del 5,5 por 100 del grupo siderúrgico y de Francia. El auge nacionalista se había detectado meses antes en otros sectores económicos como el que se registró el año pasado en Italia con las trabas impuestas al BBVA en la compra del BNL y el holandés ABN para la adquisición de Antonveneta.

La polémica energética, a la que hay que sumar la que se produjo unos meses antes en la siderurgia y banca, ha llevado a la Comisión Europea a defender públicamente el mercado interior, al tiempo que ha abierto varios expedientes contra varios estados miembros, entre ellos, España, Alemania, Francia e Italia, por aplicar mal las directivas comunitarias que exigen la liberalización del gas y la electricidad. En esta ocasión, el objetivo es "garantizar la libertad de elección para empresas y consumidores a partir de 2007 y crear un mercado europeo que favorezca la reducción de precios, la mejora de la seguridad, el abastecimiento y el aumento de la competitividad. Normas «esenciales» para que en Europa haya un mercado de la energía genuinamente competitivo".

Evitar las barreras proteccionistas, así como apelar al sentido europeo de los responsables políticos de los estados, y evitar la retórica nacionalista son aspectos prioritarios para el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso. En su opinión "hay que evitar la reintroducción de barreras y confiar en las inmensas oportunidades que ofrece el mercado interior", ya que es negativo para Europa y sus países, especialmente en un momento en el que hay que hacer frente a los desafíos de la globalización.

La batalla energética promete ser prolongada, ya que aún queda mucho por hacer en la polémica liberación del sector. Tras la celebración de la Cumbre Europea de Primavera, a finales de marzo, la Comisión Europea ha propuesto a los dirigentes europeos que apoyen una política energética común para integrar el mercado de la energía en Europa, pues considera que "es absurdo seguir manteniendo veinticinco mercados nacionales de energía en la UE, cuando tenemos un mercado supranacional con más de 450 millones de consumidores". La solución, según Bruselas, es crear una política energética común y "campeones europeos" en la industria energética frente a "campeones nacionales".

La compleja regulación de las tarifas, y sobre todo la necesidad de asegurar los suministros, implica que la introducción de la competencia sea muy diferenciada. Además, tanto en el caso del gas como de la electricidad, las ineficiencias del mercado y la desprotección de los consumidores constituyen una de las mayores preocupaciones de los gobiernos y también de las autoridades comunitarias.

Mientras tanto, los gobiernos afectados se aferran a sus ideas. El ejecutivo español mantiene su postura de seguir dando prioridad a los intereses energéticos españoles "hasta que no se establezcan reglas de ámbito comunitario que aseguren que la liberalización no perjudica a los estados miembros".

La desventajosa situación en que se encuentra España ante la ofensiva de los grandes grupos europeos pone de relieve que carece de grandes grupos para posicionarse en el mercado como los que existen en Francia, Alemania o Italia. El Presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, ha pedido igualdad de reglas entre todos los socios de la UE.

Según el ministro de Industria, José Montilla, "es necesario elaborar una nueva política energética europea en las que se definan los objetivos estratégicos comunes y se diseñen reglas comunes para los procesos de concentración empresarial, de forma que la liberalización no perjudique los objetivos estratégicos de seguridad, competitividad y sostenibilidad de los estados miembros". Mientras tanto, considera que "es preferible respetar el interés energético del país como hace España, aunque sin perder de vista el horizonte europeo".

La rentabilidad de la bolsa supera todos los pronósticos

Los beneficios obtenidos por las empresas el año pasado, la buena marcha del negocio y la confianza de los inversores se ha reflejado de forma espectacular en la Bolsa. La consecuencia más inmediata ha sido una avalancha de movimientos corporativos, tanto nacionales como trasfronterizos, que han llevado a la bolsa española a rozar los 12.000 puntos durante el mes de marzo y ganancias espectaculares para los inversores.

Aún no había transcurrido el primer trimestre y ya se habían superado los pronósticos más optimistas. La rentabilidad del Ibex-35 alcanzaba el 10 por 100, acumulando unos porcentajes que los expertos pronosticaban para todo el año, y se convertía en el índice más rentable de Europa.

La fiebre de las ofertas públicas de adquisición de acciones (OPA) ha marcado la pauta del parqué día a día, y no sólo en España sino en todos los puntos del planeta y en empresas de todos los tamaños. En Europa se han producido más de 1.268 operaciones por un importe global de 351.000 millones de dólares. Según las cifras que maneja la banca de inversión, 2006 lleva camino de convertirse en el año más prolífico en fusiones y adquisiciones desde el *boom* tecnológico de 2000, ya que se esperan operaciones por más de tres billones de dólares.

También el sector inmobiliario ha sido uno de los protagonistas indiscutibles de la bolsa, no sólo por el incremento registrado en el precio de las acciones y los beneficios generados entre los inversores, sino por el efecto contagioso que ha tenido entre las empresas del sector. La OPA de Sacresa sobre Metrovacesa y el debut de Renta Corporación, primera en dar el pistoletazo de salida después de nueve meses de sequía, han marcado la pauta durante el mejor trimestre de la década.

Aunque la OPA de Gas Natural sobre Endesa ha sido, sin ninguna duda, la estrella, otras ofertas han calentado igualmente el mercado. En este baile de OPA, la empresa siderúrgica Arcelor ha sido una de las grandes protagonistas de la Bolsa al aumentar el precio de sus acciones un 28 por 100 el día que la anglo india Mittal le lanzó la OPA hostil. Menos de tres meses después, sus títulos se habían revalorizado hasta el 55 por 100. Además, en su empeño por defenderse de la OPA del gigante anglo-indio y de querer demostrar que la oferta de Mittal era demasiado baja, la compañía europea duplicaba sus dividendos hasta 768 millones de euros.

También la OPA sobre Metrovacesa ha disparado sus títulos de la noche a la mañana cuando Sacresa lanzó una oferta de adquisición por el 20 por 100 de las acciones de la inmobiliaria a un precio de 78,1 euros. Sus títulos se disparaban hasta registrar un crecimiento del 36 por 100. También Telepizza subió un 11,7 por 100 el mismo día que los hermanos Ballvé, dueños de Campofrío decidieron lanzarle una OPA.

Las OPA de Ferrovial sobre BAA —la empresa que gestiona los aeropuertos británicos—, la familia Ballvé sobre Telepizza y Telefónica sobre Telefónica Móviles han animado igualmente el mercado de valores en este primer trimestre del año. A pesar de lo llamativo del baile de OPA, los expertos opinan que todavía quedan operaciones por llegar, impulsadas tanto por empresas españolas como extranjeras.

Las inmobiliarias españolas se internacionalizan

El sector inmobiliario español continua acaparando la atención de los inversores y no por la escalada del precio

de la vivienda. En lo que va de año se ha convertido en una de las estrellas de la Bolsa. Tras los espectaculares resultados obtenidos en 2005 y los movimientos corporativos que ha protagonizado, ahora, además, se lanza abiertamente a la conquista de los mercados internacionales.

Los grupos españoles creen que ha llegado el momento de crear empresas verdaderamente transeuropeas para afrontar los desafíos internacionales que se avecinan. Metrovacesa, Colonial, Sacyr Vallehermoso, Renta Corporación y Fadesa, son algunas de las inmobiliarias que han decidido salir al exterior en busca de nuevos mercados. El favorito es el mercado francés, si bien Estados Unidos y, en especial, Miami, forman parte de los objetivos de expansión a corto y medio plazo de las empresas españolas, al igual que Europa del Este y Portugal están en su punto de mira.

La necesidad de contar con más financiación para acometer proyectos de mayor tamaño, disponer de un socio que conozca el mercado local o la posibilidad de tener una amplia red de delegaciones en el exterior ha conducido, además, a un proceso de concentración empresarial que sólo acaba de arrancar. Según los expertos, es previsible que continúe intensificándose en los próximos años. La estrategia de cada empresa depende de los mercados en los que decide penetrar, situación que busca y del negocio al que se dedica. Así lo contempla el estudio de posicionamiento estratégico de las empresas inmobiliarias españolas, elaborado por Planner-Asprima y Analistas Financieros Internacionales.

En los últimos años, la mayor parte de las grandes y medianas inmobiliarias han acometido un proceso de expansión y diversificación geográfica. Su objetivo es aprovechar oportunidades, y de paso, reducir riesgos. Las alianzas temporales o permanentes, adquisiciones o fusiones de empresas, o bien a través de una estrategia patrimonialista son las fórmulas empleadas más frecuentes.

En los mercados consolidados y en especial Francia, las empresas españolas han optado por la compra de empresas locales. Colonial fue la primera inmobiliaria española que se atrevió a dar el salto a París con la adquisición de Societé Foncière Lyonaise (SFL), por 1.558 millones de euros en 2004. La inmobiliaria española incorporaba a su cartera 39 edificios franceses. La pasada primavera, Metrovacesa compraba el 68,5 por 100 de Gecina por 5.550 millones de euros, convirtiéndose en la segunda inmobiliaria europea, por detrás de la británica Land Securities.

Siguiendo este ejemplo, Fadesa desembarcó en Francia con la compra del 70 por 100 de la sociedad Financière Rive Gauche y la posibilidad de aumentar hasta el 100 por 100 su participación en 2008. También Renta Corporación y Restaura, especializadas en la compraventa y rehabilitación de edificios, han elegido París para desarrollar su actividad mediante la compra de varios inmuebles de oficinas y viviendas.

Las recientes adquisiciones patrimoniales de las compañías españolas suponen un paso más en el proceso de diversificación estratégica que estas empresas están llevando a cabo en Francia. Sacyr Vallehermoso ha tomado posiciones en el mercado de París con el cierre de dos operaciones, la última con la compra de un inmueble de oficinas, a través de su filial Testa por 600 millones de euros. La capital francesa también es uno de los objetivos de Metrovacesa, como lo demuestra la adquisición de 28 centros sanitarios y un edificio de oficinas en París por un total de 670 euros a través de su filial Gecina. Tanto Sacyr Vallehermoso como Metrovacesa van a constituir una sociedad patrimonial que agrupe sus inmuebles y que saldrá a cotizar el parqué francés.

Metrovacesa, dio el primer paso el pasado mes de noviembre cuando compró tres naves logísticas por 89 millones de euros en los alrededores de París. El presidente de la compañía, Joaquín Rivero, anunció entonces su intención de crear un pasillo logístico que uniese Lille con Marsella, formado por un millón de metros cuadrados de naves y plataformas en el que invertirá 1.750 millones. Los planes de compra continuaron con cuatro complejos turísticos residenciales —tres situados en Saboya y uno en Provenza— por 225 millones de euros. El resto de las adquisiciones han sido oficinas en París, en los que ha invertido un total de 698,8 millones de euros.

Las operaciones realizadas hasta la fecha revelan una apuesta por el negocio patrimonial y, en concreto, las oficinas. Francia posee uno de los *stocks* de oficinas más importantes de Europa y tanto la demanda como los precios y rentabilidades muestran una estabilidad que incentiva la entrada en este mercado. Además, uno de los grandes atractivos de Francia para las empresas españolas es el régimen fiscal que se aplica a las compañías inmobiliarias que cotizan en bolsa, que mejora casi un punto porcentual la rentabilidad obtenida en España, algo que no existe aquí. El otro es el crecimiento y la estabilidad del mercado inmobiliario y de construcción en el país galo.

El mercado norteamericano y, en especial Miami, es igualmente un objetivo a corto o medio plazo para los españoles, a pesar de las dificultades que presenta. Tiesta, filial de patrimonio en renta de Sacyr Vallehermoso, adquirió un edificio de oficinas en Miami hace unos meses por 150 millones de euros, mientras que Metrovacesa le hace guiños a este mercado, ya que desde hace tiempo está intentando poner una pica mediante la venta de participaciones significativas y fondos de inversión. Urbis, de momento ha optado por la compra de suelo para viviendas.

Igualmente, los países del Este y Portugal están en el punto de mira de los españoles. La estrategia más empleada, a diferencia de la seguida en los mercados consolidados, es el desembarco en el país a través de una unión temporal de empresas (UTE) con compañías no demasiado grandes, pero consolidadas. La promoción residencial, la compra de suelo y el desarrollo de proyectos se imponen frente al negocio patrimonialista, escaso y más arriesgado.

Fadesa en Polonia, de la mano de Prokom, Riofisa en Rumania, con la creación de una sociedad conjunta con Tiriac Investment, y el grupo Prasa, Realia, Urgis, Hercesa y Nozar. Entre las empresas más activas, son ejemplos de esta apuesta de diversificación geográfica. También en Portugal ha habido adquisiciones y alianzas, como la protagonizada recientemente por Procam, la filial inmobiliaria de Caixa Catalunya, aunque lo habitual en el país luso es la apertura directa de delegaciones. Fadesa, Urbis, Ralia y Ferrovial son algunos ejemplos.

Según el estudio conjunto realizado por la Asociación de Promotores y Constructores de Madrid (Asprima) y Analistas Financieros Internacionales (AFI), la apertura a nuevos mercados en el exterior es una forma de aminorar posibles riesgos derivados del descenso en la producción de viviendas, y en la demanda de este tipo de producto en España, como primera residencia o inversión. Este hecho también se está dejando notar en el negocio residencial, donde se está intensificando el posicionamiento en primera residencia en el extrarradio de las grandes ciudades y en localidades de menor tamaño, dados los precios alcanzados en las grandes urbes.

La salida al exterior es, por otra parte, un mecanismo de diversificación por excelencia, ya que, advierten los analistas, el mercado de oficinas español está fuertemente concentrado en Madrid y Barcelona, y las rentabilidades son más bajas, comparadas con la mayoría de las capitales europeas.

Europa quiere responsabilidad social en las empresas (RSE)

Fomentar la Responsabilidad Social y aumentar su aceptación entre las empresas europeas es la última propuesta que la CE ha realizado a los empresarios. La fórmula elegida para motivar a este colectivo es el apoyo a una "Alianza Europea" de la Responsabilidad Social de las Empresas.

A través de esta alianza, la Comisión Europea quiere fomentar que las compañías, más allá de sus obligaciones jurídicas mínimas, actúen a favor de la sociedad y el desarrollo sostenible. Las razones son que la mejora del clima y las condiciones en las que operan las empresas tienen una importancia creciente para el buen funcionamiento de la economía de mercado y generan una mayor disciplina por parte de las empresas.

Según los dirigentes de la CE, la responsabilidad social empresarial ayudará también a que los trabajadores se adapten mejor a los cambios, así como a adquirir las competencias que exige la economía del siglo XXI. Igualmente, se espera que contribuya a que la igualdad de oportunidades sea una realidad en las empresas europeas y fomente la integración de los grupos desfavorecidos.

La alianza está abierta a todas las empresas europeas, independientemente de su tamaño, mediante un marco político general para las iniciativas en curso o que vayan a emprender en ese ámbito las grandes empresas, las PYME y las partes interesadas. La Comisión ha optado por un planteamiento voluntario, por considerarlo más eficaz y menos burocrático.

La concepción europea común de la RSE, como integración voluntaria de las preocupaciones sociales y medioambientales en las actividades comerciales de las empresas y su interacción con las partes interesadas, ha surgido tras varios años de debate público, consulta y diálogo con las empresas y otras partes interesadas. En este sentido, las autoridades de Bruselas pretenden suscitar nuevas asociaciones con las partes involucradas y ofrecerles otras perspectivas en sus esfuerzos para promover la responsabilidad social empresarial. Esta iniciativa es, también, el resultado del seguimiento de una amplia consulta de todas las partes en el Foro multilateral europeo sobre RSE que presentó su informe final en 2004.

La CE considera que es necesario un nuevo enfoque político. Esto significa reconocer que las empresas son las principales protagonistas de la RSE. Movilizar los recursos y las capacidades de las empresas europeas, reforzar su compromiso en esta materia y motivar a las empresas a ir más allá de sus responsabilidades jurídicas mínimas en favor de la sociedad y el desarrollo sostenible son los objetivos de ese nuevo enfoque.

La alianza pretende dar algunos pasos más allá de la responsabilidad social empresarial. El vicepresidente de la Comisión, Günter Verheugen, responsable de la política de Empresa e Industria, ha señalado que "Europa necesita desarrollar un clima público en el que se valore a los empresarios, no por los beneficios que generan sino, también, porque contribuyen a afrontar los retos de la sociedad". En su opinión, "la alianza contribuirá a reconciliar las ambiciones económicas, sociales y medioambientales de Europa".

Indicadores Financieros

Gabinete de Análisis Financiero de FUNCAS

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO*

Fecha de actualización: 15 de abril de 2006

A. Dinero y tipos de interés

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1992-2003*	*2004*	*2005*	*2006 enero*	*2006 febrero*	*Definición y cálculo*
1. Oferta monetaria (porcentaje var.)	BCE	6,2	5,8	7,3	7,6	8,0	Variación del agregado M3 (desestacionalizado)
2. Tipo de interés interbancario a 3 meses	BE	7,3	2,1	2,2	2,5	2,7[a]	Medias de datos diarios
3. Tipo de interés Euribor a 1 año (desde 1994)	BE	4,4	2,3	2,3	2,8	2,9	Datos a fin de mes
4. Tipo de interés de los bonos del Estado a 10 años (desde 1998)	BE	4,9	4,1	3,5	3,3	3,5	Tipos de interés del conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
5. Tipo de interés medio de los obligaciones y bonos de empresa	BE	7,3	4,1	3,6	3,6	3,7	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": Durante el último mes, los tipos de interés a corto plazo —interbancario y Euribor a un año— mostraron una tendencia al alza, en línea con la senda de crecimiento seguida por los tipos a largo, siendo los tipos de los bonos del Estado a 10 años los que experimentaron un mayor incremento. Esta evolución refleja la tendencia generalizada a la subida de tipos marcada por el Banco Central Europeo.

B. Mercados Financieros

6. Ratio de contratación en operaciones simples al contado con letras del Tesoro	BE	14,3	26,5	26,9	26,0	20,9	(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	83,2	68,9	74,2	92,6	96,9	(Importe negociado/saldo en circulación) x 100 para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)

* Ver nota al final de este cuadro.

[a] Marzo 2006.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* *(continuación)*

B. Mercados Financieros *(continuación)*

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1992-2003*	*2004*	*2005*	*2006 enero*	*2006 febrero*	*Definición y cálculo*
8. Ratio de contratación en operaciones simples a plazo con letras del Tesoro	BE	0,27	0,33	0,15	0,09	—	(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	3,8	3,8	10,4	11,4	5,6	(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	6,0	2,0	2,0	2,3	2,2	En operaciones simples y para el conjunto del mercado (no exclusivamente entre titulares de cuenta)
11. Índice de rendimiento de bonos y obligaciones del Estado (dic. 1987 = 100)	BE	334,0	525,1	546,5	574,0	573,7	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	1,0	1,7	-0,5	-1,1	0,04	Tasa de variación para el total de sociedades residentes
13. Volumen de contratación bursátil (porcentaje var. mensual medio)	BE y Bolsa de Madrid	5,6	3,2	3,4	4,7	4,5	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	585,5	863,3	1.156,2	1.199,8	1.271,2	Con base 1985 = 100
15. Ibex-35 (dic. 1989 = 3000)	BE y Bolsa de Madrid	6.286,4	8.196,2	900,8	11.104,3	11.740,7	Con base dic. 1989 = 3000
16. Ratio PER (Cotización/rentabilidad del capital) Bolsa de Madrid	BE y Bolsa de Madrid	17,6	18,4	16,1	16,7	—	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	-1,4	4,1	-21,3	11,8	Variación para todas las bolsas
18. Pagarés de empresa. Saldo admitido a cotización (porcentaje var.)	BE y AIAF	1,2	3,4	2,0	-2,7	4,0	En mercado de renta fija AIAF
19. Pagarés de empresa. Tipos de interés a 3 meses	BE y AIAF	6,4	2,1	2,1	2,4	2,4	En mercado de renta fija AIAF
20. Operaciones realizadas con futuros financieros sobre acciones IBEX-35 (porcentaje var.)	BE	4,6	1,9	1,5	16,3	-1,9	Operaciones realizadas sobre acciones IBEX-35
21. Operaciones realizadas con opciones financieras sobre acciones IBEX-35 (porcentaje var.)	BE	7,3	7,5	8,9	-7,4	56,6	Operaciones realizadas sobre acciones IBEX-35

Comentario "Mercados financieros": En el último mes se observa una leve ralentización en la contratación de las Letras del Tesoro en operaciones simples al contado, contrastando con la contratación de bonos y obligaciones al contado, los cuales crecieron sustancialmente en el mismo período. Por otra parte, la contratación a plazo de bonos y obligaciones del Estado mostró síntomas de un cierto estancamiento. Asimismo, el rendimiento de los bonos y obligaciones del Estado ha experimentado una leve reducción. En los mercados bursátiles, tanto del Índice General de la Bolsa de Madrid como de su índice selectivo —el IBEX-35— mantienen una evolución alcista, acorde con el optimismo del sector bursátil en los últimos meses. En los mercados de derivados, las operaciones realizadas con futuros financieros han registrado una reducción sustancial respecto al mes precedente, contrastando con el significativo crecimiento experimentado por las operaciones realizadas con opciones financieras.

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* *(continuación)*

C. Ahorro y endeudamiento financiero

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1996-2002*	*2003*	*2004*	*2005 II T.*	*2005 III T.*	*Definición y cálculo*
22. Ahorro financiero neto/PIB (Economía Nacional)	BE	-0,6	-3,1	-4,8	-6,2	-6,2	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	0,1	-0,6	-0,4	-0,9	Diferencia de los flujos de activos financieros y de pasivos financieros en relación al PIB según Cuentas Financieras
24. Deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos/PIB (Economía Nacional)	BE	171,2	188,2	198,7	207,5	208,8	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	55,8	64,5	68,6	70,0	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	3,5	2,3	2,4	3,1	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	4,3	4,2	4,3	Porcentaje de variación del total de pasivos del balance financiero de las Cuentas Financieras

Comentario "Ahorro y endeudamiento": Durante el tercer trimestre de 2005, el ahorro financiero de la economía continuó su trayectoria descendente. Paralelamente, los hogares e instituciones sin fines de lucro continúan mostrando tasas de ahorro negativas, una tendencia que parece mantenerse. La deuda materializada en valores distintos de acciones y en préstamos (para la economía en su conjunto y para los hogares e instituciones sin fines de lucro) sigue en aumento. Los activos financieros en el balance de las familias han experimentado un crecimiento de 0,7 puntos porcentuales. Respecto a los pasivos financieros del balance de las economías domésticas, mantienen sus tasas de crecimiento con leves fluctuaciones en torno a la media de 2004 (4,3 por 100).

D. Entidades de depósito. Evolución del negocio

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1992-2002*	*2003*	*2004*	*2005 junio*	*2005 septiembre*	*Definición y cálculo*
28. Crédito bancario a otros sectores residentes (porcentaje var. mensual medio)	AEB CECA UNACC	0,9	1,2	1,4	—	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)	AEB CECA UNACC	0,7	0,8	1,1	—	0,7	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)	AEB CECA UNACC	1,3	2,3	2,9	—	1,3	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)	AEB CECA UNACC	1,2	1,7	1,3	—	-1,0	Porcentaje de variación de los valores de renta variable en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* *(continuación)*

D. Entidades de depósito. Evolución del negocio *(continuación)*

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1992-2002*	*2003*	*2004*	*2005 junio*	*2005 septiembre*	*Definición y cálculo*
32. Sistema crediticio. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	AEB CECA UNACC	1,5	0,8	1,0	-0,5	-2,0	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
33. Participaciones (porcentaje var. mensual medio)	AEB CECA UNACC	—	—	—	—	0,2	Porcentaje de variación de las participaciones en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
34. Débitos representados por valores negociables (porcentaje var. mensual medio)	AEB CECA UNACC	—	—	—	—	2,3	Porcentaje de variación de los débitos representados por valores negociables en el pasivo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
35. Compromisos contingentes (porcentaje var. mensual medio)	AEB CECA UNACC	—	—	—	—	0,7	Porcentaje de variación de compromisos contingentes (disponibles por tarjetas, líneas de crédito) de la suma de bancos, cajas y cooperativas de credito

Comentario "Entidades de depósito. Evolución del negocio": Durante el último mes considerado, la tasa de crecimiento de los créditos mantiene niveles similares a los alcanzados en 2004. Por otro lado se observa un crecimiento mensual de los depósitos inferior al alcanzado en 2004. Los valores de renta fija crecieron a tasas superiores al 1 por 100 mientras que la renta variable mantenida en el activo de las entidades financieras han experimentado una contracción en el mismo período. Respecto al recurso a la liquidez se puede observar que ha aumentado la posición deudora en el mercado interbancario. Las participaciones y los compromisos contingentes muestran una tendencia al alza, reflejando la tendencia de las entidades a ofrecer productos de crédito fuera de balance (tarjetas y líneas de crédito, principalmente).

E. Entidades de depósito. Estructura de mercado

36. Número de entidades de depósito (porcentaje var. anual)	BE	-1,4	-2,2	-1,1	—	—	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	AEB CECA UNACC	55,60	47,87	47,17	46,15	45,98	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	AEB CECA UNACC	40,06	46,69	47,38	48,44	48,57	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	AEB CECA UNACC	4,35	5,43	5,45	5,40	5,44	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	AEB CECA UNACC	42,74	37,10	35,62	42,33	42,67	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	AEB CECA UNACC	50,77	55,19	56,60	51,50	51,15	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	AEB CECA UNACC	6,49	7,71	7,78	6,18	6,18	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": En el último mes disponible, los bancos han perdido cuota en el mercado de crédito, contrastando con la mejor posición que consiguieron las cajas y cooperativas de crédito en dicho mercado una vez más. En cuanto a los pasivos, las cajas de ahorros continúan ejerciendo su liderazgo, con cuotas superiores a la mitad del mercado, habiéndose observado —según las últimas cifras disponibles— una cierta ganancia de cuota de los bancos y estabilidad en la cuota mantenida por las cooperativas de crédito.

* Ver nota al final de este cuadro.

50 INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO* *(continuación)*

F. Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad

Indicador	*A partir de datos de*	*Media 1992-2002*	*2003*	*2004*	*2005 junio*	*2005 septiembre*	*Definición y cálculo*
43. Ratio "gastos de explotación/margen ordinario"	AEB CECA UNACC	63,29	58,88	57,60	55,55	56,90	Indicador de eficiencia operativa. Numerador y denominador de este ratio se obtienen directamente a partir de la cuenta de resultados de las entidades de depósito
a) Bancos		63,69	56,73	50,17	51,62	53,35	
b) Cajas de ahorros		63,41	61,18	60,04	59,09	60,11	
c) Cooperativas de crédito		59,96	61,22	62,60	64,20	63,73	
44. Ratio "depósitos de clientes/empleados" (miles de euros)	BE AEB CECA	1.368,31	2.301,09	2.603,85	3.954,52[a]	4.036,18[a]	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por empleado
a) Bancos	UNACC	1.032,85	1.791,49	2.023,86	3.666,01[a]	3.771,78[a]	
b) Cajas de ahorros		1.816,92	2.788,21	3.137,11	4.330,56[a]	4.390,28[a]	
c) Cooperativas de crédito		1.669,69	2.492,61	2.795,63	3.338,08[a]	3.410,40[a]	
45. Ratio "depósitos de clientes/oficinas" (miles de euros)	BE AEB CECA	8.804,76	13.962,65	15.609,11	23.450,56	23.777,57	Indicador de productividad: capacidad de captación de negocio por oficina
a) Bancos	UNACC	8.354,92	14.230,22	15.728,31	28.336,26	28.997,08	
b) Cajas de ahorros		9.871,43	14.727,65	16.545,26	22.505,73	22.636,63	
c) Cooperativas de crédito		6.185,25	9.538,43	10.823,21	12.805,29	13.028,92	
46. Ratio "oficinas/entidades"	AEB	124,59	146,49	151,24	152,31	152,18	Indicador de expansión de la red
a) Bancos	CECA	108,18	101,99	104,18	103,98	103,04	
b) Cajas de ahorros	UNACC	339,70	444,06	457,51	464,30	467,98	
c) Cooperativas de crédito		37,36	53,10	54,93	55,43	55,66	
47. Ratio "comisiones netas/margen ordinario" (porcentaje)	AEB CECA UNACC	—	—	—	0,24	0,25	Indicador de los ingresos percibidos por operaciones que generan comisiones en relación con el margen ordinario obtenido por las entidades de depósito
a) Bancos		—	—	—	0,28	0,29	
b) Cajas de ahorros		—	—	—	0,21	0,21	
c) Cooperativas de crédito		—	—	—	0,18	0,18	
48. Ratio "recursos propios/activos totales" (porcentaje)	AEB CECA UNACC	8,22	9,57	9,12	9,07	9,13	Indicador de solvencia, aproximando el grado de capitalización relativa de la entidad
a) Bancos		7,77	10,30	9,92	9,78	9,64	
b) Cajas de ahorros		8,93	8,28	7,94	8,02	8,06	
c) Cooperativas de crédito		9,65	11,94	9,13	8,78	8,86	
49. ROA	AEB	0,86	0,89	0,82	—	0,85	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/activos totales medios"
a) Bancos	CECA	0,76	0,87	0,83	—	0,90	
b) Cajas de ahorros	UNACC	1,01	0,85	0,79	—	0,80	
c) Cooperativas de crédito		1,32	0,96	0,96	—	1,09	
50. ROE	AEB	16,1	13,5	13,3	—	13,6	Indicador de rentabilidad, definido como la ratio "Beneficio antes de impuestos/recursos propios"
a) Bancos	CECA	16,0	12,5	13,2	—	13,5	
b) Cajas de ahorros	UNACC	16,1	15,6	13,4	—	13,9	
c) Cooperativas de crédito		18,4	11,1	13,9	—	12,4	

Comentario "Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad": Los bancos y las cajas de ahorros han mantenido sus niveles de eficiencia operativa, observándose una leve mejora en el caso de las cooperativas de crédito. Las ganancias de productividad del sector (depósitos por empleado y por oficina) han sido generalizadas. La expansión de la red de oficinas en relación al número de entidades se ha reducido durante septiembre de 2005, debido, principalmente, a las políticas seguidas por los bancos. Sin embargo, esto ha contrastado, una vez más, con el aumento de la ratio de oficinas por entidad de las cajas de ahorros. Es destacable, asimismo, el hecho de que las comisiones representan alrededor de una cuarta parte del margen ordinario de las entidades de depósito. Respecto a los recursos propios, las entidades parecen aumentar sus niveles de capitalización relativa como adaptación a los inminentes cambios regulatorios. Finalmente, los niveles de ROA y ROE se mantienen en los estándares europeos, con una leve mejora en el último trimestre analizado respecto a las cotas del año precedente.

* El 22 de diciembre de 2004 el Banco de España aprobó la CBE 4/2004, sobre "Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros". Esta nueva Circular contable modifica el régimen contable de las entidades de crédito españolas para adaptarlo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), adoptadas por la Unión Europea. La Circular ha introducido cambios en los estados contables individuales de las entidades de depósito hasta ahora en vigor y obligan al Banco de España a una revisión por lo que el capítulo 4 del Boletín Estadístico ("Entidades de Crédito") permanecerá un tiempo significativo sin actualizarse.
En este sentido, los 50 Indicadores del Sistema Financiero de FUNCAS sufrirán un cambio de metodología que afectará principalmente a los apartados D, E y F que, desde el 28 de febrero de 2006 se elaborarán, principalmente, a partir de los estados contables proporcionados por la Asociación Española de la Banca (AEB), la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC). En este sentido, se ven afectados todos los indicadores de los apartados D, E, F, siendo, además nuevos, los siguientes indicadores: ***E. Entidades de depósito. Estructura de mercado***: 33. Participaciones (% var. mensual medio), 34. Débitos representados por valores negociables (% var. mensual medio), 35. Compromisos contingentes (% var. mensual medio). ***F. Entidades de depósito. Eficiencia y productividad, riesgo y rentabilidad***: 47. Comisiones netas/margen ordinario.
[a] Datos de empleados a diciembre de 2004.

Luces y sombras del anteproyecto de Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas en Situación de Dependencia en sus Aspectos Organizativos y Económicos

*Julia Montserrat Codorníu**
*Gregorio Rodríguez Cabrero***

1. Sumario

Una ley de protección social articula los aspectos regulatorios del derecho a proteger, los organizativos, los financieros y los de seguimiento y evaluación. En este texto nos centraremos particularmente en dos de ellos: los de tipo organizativo, cómo se articula el Sistema Nacional de Dependencia (SND), y qué implicaciones económico-financieras plantea el anteproyecto.

Ambas dimensiones ofrecen luces y sombras que es preciso destacar con el objetivo de contribuir a la definición de un modelo universal, suficiente y eficaz en la protección social de las personas en situación de dependencia y que, financieramente, sea asumible por las Administraciones Públicas (AA.PP.) y la sociedad, así como sostenible a largo plazo.

Si la garantía de una financiación suficiente es determinante para asegurar la cobertura e intensidad protectora adecuadas, la organización del sistema, es decir, el sistema de competencias, la distribución de papeles en el desarrollo de la acción protectora y la articulación de los servicios existentes, es fundamental para asegurar la eficacia y eficiencia del sistema que se pone en marcha.

La idea básica de este texto es plantear las debilidades del proyecto en los dos aspectos mencionados, organizativos y económicos, con el objetivo de contribuir al debate científico y político y a la mejora de dicho proyecto.

* Universidad Ramón Llull.

** Universidad de Alcalá de Henares.

2. Valoración de los aspectos institucionales y organizativos del anteproyecto de Ley

2.1. Introducción. La importancia de la Ley y de su dimensión institucional

Existe un acuerdo bastante general entre expertos y responsables de organizaciones políticas y sociales que el anteproyecto de ley objeto de análisis constituye un importante avance en el desarrollo de la protección social de las personas en situación de dependencia en España al ampliar la responsabilidad familiar de los cuidados personales (que recae de manera particular en la mujer) a la sociedad.

El envejecimiento de la población, los cambios en la dimensión y funciones de la familia y el proceso no concluido de incorporación de la mujer al mercado de trabajo, han acelerado el proceso de cambio hacia modelos de responsabilidad colectiva en los cuidados de larga duración de personas en situación de dependencia. Con ello, España, después de casi diez años de investigación social y debates científicos y políticos, se incorpora a la corriente general de los países de la UE que han extendido la acción protectora de sus Estados de Bienestar a esta parcela. Así lo expresa el Libro Blanco de la Dependencia de diciembre de 2004[1].

Sobre este consenso general en cuanto a la importancia social del anteproyecto que, además, refleja el acuerdo de los agentes sociales (en abril de 2001 entre CC.OO.

[1] MTAS (2005): Libro Blanco. Atención a las personas en situación de dependencia en España. Madrid: IMSERSO.

y CEOE-CEPYME, el acuerdo sobre competitividad, empleo estable y cohesión social de julio de 2004 y el acuerdo final de todos los agentes sociales y económicos sobre la propuesta del gobierno del pasado 21 de diciembre de 2005 sobre la acción protectora de la atención a las situaciones de dependencia) y de los partidos políticos (renovación del Pacto de Toledo en octubre de 2004), se hace necesaria una valoración crítica de las soluciones que ofrece dicho anteproyecto a los problemas reales de la dependencia. Instituciones públicas como el CES[2], organizaciones privadas (como CEOMA, CERMI, Foro de Vida Independiente, a cuyas páginas webs nos remitimos) e iniciativas de estudio y debate[3], han señalado en los últimos meses los aspectos discutibles del anteproyecto en el plano de los derechos, de la organización y de la financiación.

Con el anteproyecto de ley se pretende crear un Sistema Nacional de Dependencia (SND a partir de ahora). No cabe duda de que se trata de diseñar un sistema de elevada complejidad, dada la actual ordenación competencial en materia de política social, hasta el punto de que en cierto modo el diseño del sistema (el instrumento) ha sacrificado parcialmente la centralidad del objeto social a reconocer y proteger, es decir, del derecho subjetivo a la protección social de la dependencia, así como el soporte suficiente de los servicios y prestaciones sociales en que se materializa (el fin) o, al menos, ha quedado desdibujado.

La reducción al mínimo de los costes de transacción y coordinación en sistemas complejos con múltiples agentes institucionales [Estado, comunidades autónomas (CC.AA.) y corporaciones locales (CL)], económicos (proveedores de servicios públicos y privados) y sociales (organizaciones de personas mayores, de la discapacidad, sindicatos y empresarios), así como la maximización de la cooperación y la coordinación entre los mismos es una exigencia para la eficacia final de la ley, que es lograr la máxima intensidad protectora de los ciudadanos con necesidades de cuidados personales e instrumentales.

2.2. La dimensión organizativa: la importancia de la creación de un Sistema Nacional de Dependencia y sus valores añadidos

En el anteproyecto de ley, la creación de un SND cubre una parte notable de la misma: el título I y los capítulos III y IV del Título II. Dicho sistema se define por los siguientes rasgos:

a) Desde el punto de vista de sus objetivos, pretende garantizar, las condiciones básicas y el contenido común protector, es cauce de colaboración y participación de las AA.PP., optimiza los recursos públicos y privados, y se configura como una *red de centros y servicios públicos y privados.* La configuración del sistema protector como una red integrada de servicios y centros, sin duda permitirá disponer de un mapa detallado de los recursos y, en consecuencia, potenciar su utilización, equilibrar la oferta de servicios en el territorio del Estado y cubrir las lagunas existentes en los diferentes espacios urbanos y rurales.

b) Desde el punto de vista operativo, el SND se apoya en un *Consejo Territorial,* como instrumento de cooperación y con amplias competencias en materia de planificación, definición de la intensidad protectora, evaluación y coordinación. En este sentido, el Consejo Territorial aparece como la institución central del SND. En principio, su creación es un paso positivo como centro regulador, de intercambio de información, concertación de intereses y de resolución de los inevitables conflictos que se pueden dar al confluir múltiples competencias en su seno.

c) En lo que se refiere a los resultados del SND, o producción final de bienestar, el anteproyecto incorpora la *filosofía de la calidad* como criterio orientativo de la actividad de los centros y servicios, introduce las guías de buenas prácticas, cartas de servicios, calidad en el empleo y promoción de estándares básicos de calidad para cada uno de los servicios y apuesta por la formación de calidad de los profesionales. Esto es particularmente importante en lo que se refiere, por ejemplo, al empleo en servicios sociales si tenemos en cuenta su elevada tasa de temporalidad, cerca del 40 por 100, que apenas si ha variado a lo largo de los últimos diez años. En el subsector de atención a personas en situación de dependencia, la formación y estabilidad del empleo son cruciales y, por tanto, la apuesta de la ley por un empleo de calidad es un valor añadido estimable.

d) Además se establecerá un *sistema de información del SND* que compartirán las AA.PP. de manera recíproca y que permitirá disponer de estadísticas estatales de gran utilidad para el seguimiento del sistema y la planificación futura. Ciertamente, el esfuerzo de creación de un sistema de información en protección a la dependencia debería ser aprovechado para establecer otro general de información en servicios sociales en el conjunto del Estado y superar la actual fragmentación informativa. De paso se evitaría la tendencia actual a reducir los servicios sociales a personas en situación de dependencia.

[2] CES (2006): Dictamen sobre el anteproyecto de ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia. Madrid 20/2/2006.

[3] Seminario de Intervención Social y Políticas Sociales (2006) Informe sobre el anteproyecto de ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

f) Finalmente, se crea un *órgano consultivo del SND* como espacio de participación de las organizaciones sociales y económicas, y de diálogo social tripartito entre AA.PP., sindicatos y empresarios. Las organizaciones voluntarias de personas mayores y discapacidad participan a través de sus actuales consejos estatales.

En definitiva, la creación de un SND supone un intento estimable y oportuno de racionalización organizativa, integración de recursos, coordinación de políticas, mejora de la eficacia de la red de servicios sociales, importancia de la producción de información y diálogo social como método de acuerdo de la política social. Hasta aquí los valores añadidos en el ámbito de la organización del nuevo sistema de protección que, además, puede contribuir a fortalecer al conjunto de los servicios sociales del Estado.

2.3. Sombras de un anteproyecto: problemas de coordinación y eficacia

Ahora bien, un análisis más detallado del anteproyecto nos permite hacer algunas observaciones críticas desde el punto de vista organizativo, entre las que cabe mencionar cuatro que analizaremos a continuación: 1) no parece garantizar una adecuada coordinación efectiva de los poderes del Estado (en su sentido amplio referido a todas las AA.PP.) en la acción protectora, 2) la estructura de acción basada en convenios no queda concretada en cuando a su contenido, alcance e impacto, 3) no articula con eficacia la acción protectora social con la sanitaria y 4) queda diluido el ámbito local. Estos son los aspectos críticos a debatir junto a otros adicionales que posteriormente señalaremos.

a) Un primer factor de importancia en la organización del SND es el *tipo de regulación adoptado* en la ley. Tal como viene configurada en el anteproyecto, no se trata de una "norma básica". El carácter de norma básica implica que, en este punto, las CC.AA. tendrían que adaptar su legislación a la norma general (que no cuestiona su sistema de competencias exclusivas en la materia) y, en consecuencia, favorecer una "armonización" normativa que es determinante para la eficacia en la satisfacción del derecho subjetivo que se pretende proteger. Si no se hace así, sólo cabe esperar que la norma estatal y la autonómica (no hay que olvidar que existen leyes de servicios sociales y el sistema sanitario está transferido) coexistan en un marco potencial de conflictos de competencias, y de desajustes y equívocos normativos permanentes. Precisamente, la renuncia al carácter de norma básica en el anteproyecto se traduce en que la ley establece una relación de cooperación con las CC.AA. (modelo del Plan Concertado de servicios sociales municipales) y no de coordinación que implica una combinación "fuerte", si se nos permite la expresión, entre la obligatoriedad del SND y la autonomía de las CC.AA. Una norma básica no reduce en modo alguno el sistema competencial existente en materia de servicios sociales; por el contrario, se limita a establecer un marco regulador que haga posible la coordinación de cara al buen fin de garantizar el funcionamiento de una cobertura universal de prestaciones. Por ejemplo, un fracaso de la coordinación es la imprevisión de la ley de los hipotéticos fallos en su acción protectora por parte de alguno de los agentes institucionales, por ejemplo, en el supuesto de que una CC.AA. no firme un Convenio, ya que no parece que la cooperación interadministrativa sea imperativa o, al menos, queda abierta la puerta a este supuesto.

b) Ello es debido en parte a que la ley no ha definido con claridad el *espacio competencial* de cada agente y su forma de colaboración. Por una parte, las CC.AA. disponen, además de las competencias propias en materia de servicios sociales, las que reconoce el anteproyecto (artº 8), si bien se puede decir que ya están incluidas en sus leyes de servicios sociales y poco añaden. Por otra parte, la relación se establece en base a *Convenios entre la Administración del Estado y las CC.AA.* En este punto la ley no se adentra en la definición de los contenidos y alcance de los mismos con detalle, lo que genera incertidumbre ya que es el elemento relacional y operativo del SND. Hay que tener en cuenta que en los convenios se reflejará el contenido mínimo común que garantizará el Estado (que debe ser suficiente evitando la tentación de una minimización que traslade a las CC.AA. la financiación del grueso de la acción protectora pública), la financiación conjunta de la intensidad básica y, por último, las posibles mejoras en las prestaciones y servicios que pueda hacer cada CC.AA. en uso de sus competencias. Estos tres elementos forman parte del convenio junto a otros de tipo organizativo y de coordinación. Si se desea que este tipo de convenios no sean como los del Plan Concertado de Prestaciones Municipales, un método de colaboración financiera, sino un instrumento de protección, los convenios deben tener una configuración clara en contenidos, en el ámbito competencial y en su alcance normativo. Esto no debería trasladarse al futuro reglamento sino especificarse en el proyecto. De esta forma se despejarían incertidumbres en el futuro cumplimiento de los contratos y se podrían prever las sanciones que el incumplimiento de éstos implica. En suma, los convenios deben ser inexcusables y dar cobertura suficiente a la población en situación de dependencia garantizando en todo momento el derecho subjetivo.

c) En este mismo sentido, el SND debe dar cabida clara a las *Corporaciones Locales* ya que es en dicho nivel institucional donde se encuentra el grueso de las redes de

servicios y recursos y donde se produce el reconocimiento y satisfacción de la mayoría de las necesidades sociales de las personas en situación de dependencia. La consideración de que las CC.LL. "podrán colaborar" en la gestión de lo servicios para personas en situación de dependencia no es suficiente y viene a constatar la subordinación de estas a las CC.AA. y el papel ancilar de los entes locales en un sistema en el que son actores determinantes en la gestión de los servicios sociales.

d) La *colaboración y, en su caso, coordinación entre los servicios sociales y sanitarios,* tal como se menciona en el artº 3 j) del anteproyecto, no es suficiente ya que en el texto no encontramos posteriores remisiones a las prestaciones sociosanitarias contempladas en la Ley de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud (Ley 16/2003, de 28 de mayo). En este punto, el proyecto de ley adolece de una clara insuficiencia lo que, por otra parte, contrasta con la importancia dada por el Libro Blanco de la Dependencia a la atención sanitaria para las situaciones de dependencia y, destacada por las sociedades profesionales de la medicina y enfermería. La mayoría de las situaciones de dependencia, particularmente las severas y las graves, implica tratamientos sanitarios además de la atención personal. Esto supone modos de coordinación entre recursos y servicios, tal como el informe del Defensor del Pueblo de 2000 puso de manifiesto. En concreto, algunas prestaciones sanitarias son muy importantes como los hospitales de media y larga estancia o las plazas geriátricas de los hospitales. Una remisión más explícita a la dimensión sanitaria de la atención a la dependencia es una exigencia funcional de cara a la eficacia de las prestaciones. Es más, buena parte de las leyes europeas de la dependencia, o han surgido en el seno del sistema sanitario o han desarrollado, en todo caso, la dimensión sanitaria de la dependencia.

Además de estos aspectos organizativos que consideramos sustantivos existen otros que merecen alguna aclaración como son la dimensión de lo privado, la cartera de servicios y el modo de utilización de los mismos que afecta a la eficacia futura del sistema y, también, a la financiación necesaria:

En primer lugar, en el artº 3, j se menciona la participación de la iniciativa privada en los servicios y prestaciones de la atención a la situación de dependencia. Como posteriormente se habla del tercer sector (artº 15.2) convendría o bien mencionar solamente la "iniciativa privada", en la que se comprende el sector mercantil y el no lucrativo, o bien desde el inicio del articulado mencionar la "iniciativa privada y el sector no lucrativo" sin tener que recurrir a fórmulas discutibles constitucionalmente como la del mencionado artº 15.2 que señala que se tendrá en cuenta de "manera especial" los centros del tercer sector aunque, efectivamente, este último esté asumiendo una parte importante de la gestión directa o concertada de servicios para personas en situación de dependencia. Hacer reserva de privilegios institucionales, insistimos, es discutible constitucionalmente. Ello no es óbice para que reconozcamos dos hechos: 1) que históricamente el sector no lucrativo ha asumido, en solitario o en colaboración con el sector público, una parte importante de la gestión de la dependencia, y 2) que, también, en los últimos años el sector mercantil ha entrado con fuerza en el sector de servicios sociales en competencia con el sector no lucrativo.

En segundo lugar, desde el punto de vista del catálogo de servicios sería oportuno abrir el reconocimiento a otros *servicios alternativos e innovadores* que ya funcionan, como son las unidades de convivencia o pisos protegidos, u otras fórmulas que puedan ser elegidas por las personas en situación de dependencia de manera libre. Flexibilizar el catálogo de servicios bajo la fórmula de "otros servicios alternativos reconocidos por las AA.PP." permitiría dejar la puerta abierta a la innovación organizativa en una materia en la que las personas son el centro de gravedad de la acción protectora.

En este mismo sentido, finalmente, podemos afirmar que los servicios de atención que menciona el anteproyecto son altamente especializados y quizás debería *moderarse tal especialización* ya que algunos centros (piénsese en las zonas rurales o comarcas muy desertizadas) tendrán que ser necesariamente polivalentes. Incluso en las zonas urbanas, en aras de la eficiencia de los recursos, será necesario en muchos casos utilizar un centro para distintas prestaciones salvando obviamente la eficacia diferencial de las mismas. Ello obligaría no solo a hablar de centros y servicios sino también de plazas para distintos usos.

En definitiva, el análisis de la dimensión organizativa del SND, con consecuencias económicas indudables, nos lleva a destacar la necesidad de que el proyecto de ley refuerce el marco regulador común en forma de norma básica, despeje incertidumbres en torno al sistema competencial y al papel del Consejo Territorial como coordinador del sistema, clarifique el instrumento del Convenio como medio de colaboración entre la AGE y las CC.AA., situé a las CC.LL. en el lugar que les corresponde en el sistema de servicios sociales y destaque el papel del sistema sanitario en la atención de las situaciones de dependencia.

A otro nivel, la necesidad de clarificar el espacio privado en el SND, favorecer la innovación organizativa y flexibilizar el uso de los centros en función de las necesidades sociales reales de un territorio evita una especialización rígida de los servicios.

3. La dimensión económico-financiera de la protección de la dependencia

3.1. El impacto económico de la Ley de la Atención a la Dependencia

La Ley de la Dependencia (Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Personas Dependientes) se desarrolla en el contexto de las recomendaciones de la Comisión Europea para incrementar los niveles de protección social a las personas con dependencia. La respuesta de los países industrializados a los desafíos planteados por el envejecimiento de la población se ha caracterizado por el carácter fragmentario de las medidas adoptadas dentro del reducido marco de políticas tradicionales.

El Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000, proclamó la necesidad de reformar los regímenes de protección social. El Consejo Europeo de Gotemburgo de 2001 centró su atención en las medidas necesarias para afrontar el envejecimiento de la población y encargó la elaboración de un informe sobre la asistencia sanitaria y de la atención a los ancianos y, en el Consejo Europeo de Barcelona de 2002 se presentó dicho informe[4], que establece los objetivos que deberían alcanzar todos los países en materia de protección social para las personas dependientes.

Las recomendaciones de la Unión Europea suponen un reto para los estados miembros con bajos niveles de protección social en los cuidados de larga duración, entre los que se encuentra España, que está iniciando el proceso para mejorar la protección social del colectivo de personas con dependencia a través de la redacción del Anteproyecto de Ley de Promoción de la Autonomía Personal y de Atención a las Personas en Situación de Dependencia, que prevé un período de ocho años para la implantación de las medidas. Los cambios previstos en el entorno de las necesidades de las personas dependientes ejercerán una presión fiscal importante a medio plazo, acentuada por el hecho de que España parte de una posición muy baja en gasto social para los cuidados de larga duración, un 0,28 por 100 del PIB.

Nuestro nivel actual de gasto público en atención a la dependencia es bajo, tanto si lo comparamos con otros países europeos con una cultura del gasto público similar al nuestro como Italia (0,6 por 100 del PIB), Francia (1,1 por 100 del PIB) o Alemania (1 por 100 del PIB) como si lo comparamos con otros países europeos menos desarrollados económicamente que el nuestro, tal es el caso de Polonia (0,5 por 100 del PIB) o la República Checa (0,4 por 100 del PIB) cuyas cifras de gasto en protección social son superiores a la de nuestro país. En el cuadro 1, se muestran cifras del esfuerzo en protección social a la dependencia que realizan algunos países según un estudio recientemente publicado por la OCDE[5].

Cuadro 1

GASTO PÚBLICO EN CUIDADOS DE LARGA DURACIÓN

Nivel de protección	País	Porcentaje gasto público/ PIB
Alto nivel protector	Suecia	3,3
	Finlandia	2,9
	Noruega	2,6
	Dinamarca	2,6
Mediano nivel protector	Reino Unido	1,1
	Francia	1,1
	Alemania	1,0
	Italia	0,6
Bajo nivel protector	España	0,2
	Portugal	0,2
	Grecia	0,2

Fuente: Estimaciones de la OCDE para 2005. ECO/WKP (2006) 5 y elaboración propia.

El hecho de que España haya decidido realizar una apuesta para la mejora del sistema de protección social repercutirá incrementando la oferta de servicios públicos, lo que va a permitir un desplazamiento de cuidados informales (realizado por familiares) hacia otro de cuidados formales (llevados a cabo por empresas) y a una mejora en el bienestar de los ciudadanos, en general. El aumento de protección social incidirá en un crecimiento del gasto público que, previsiblemente, llegará hasta el 1 por 100 del PIB, lo que permitirá situar a España en una posición intermedia dentro del *ranking* de los países de la OCDE aproximando nuestro gasto público, al de la media de estos países.

Paralelamente, la financiación del SND, tal como lo define el anteproyecto de la ley, se realizaría mediante la política fiscal, lo que permitiría más flexibilidad en la distribución de los recursos a los territorios y una mayor eficacia en la extensión del principio de universalidad a todas las per-

[4] Informe Comision UE. Doc. 6361/02.

[5] OCDE: Projecting OECD Health and long term-care expenditures: what are the main drivers? ECO/WKP (2006) 5.

sonas dependientes, tanto si han contribuido o no, al sistema mediante cotizaciones o impuestos. Asimismo, considerando un modelo de economía cerrada, la creación de empleos derivados del incremento de la oferta de servicios, así como de la liberalización de cuidadores informales del cuidado de sus familiares, permitiría aliviar ligeramente al sistema a través de la mayor recaudación de ingresos fiscales y cotizaciones sociales.

Al margen del avance que supone la creación de un Sistema Nacional de la Dependencia y la incorporación del derecho subjetivo a la universalidad de las prestaciones, el anteproyecto de ley deja sin respuesta, o los resuelve de manera poco satisfactoria, algunos aspectos tan importantes como la "sostenibilidad" del SND a largo plazo y el asegurar la no exclusión de los individuos al derecho de gozar de las prestaciones públicas. Si bien la Ley de la Dependencia va a suponer una mejora importante en el sistema de protección social para las personas en situación de dependencia, se vislumbran ciertas limitaciones que ponen en peligro la consecución del objetivo social de la misma. A continuación se van a resaltar algunos de los aspectos más positivos de la Ley "claros", junto con algunos otros aspectos "oscuros" de la misma desde una perspectiva financiera.

3.2. Aspectos más relevantes del Anteproyecto de Ley

Entre los "claros" de la Ley destacan: el incremento del gasto público en prestaciones para la dependencia, permitiendo un desplazamiento de cuidados informales a formales, y la creación de empleos derivados del aumento de la oferta de servicios y la liberalización o la prevención, de renunciar al mercado laboral para dedicarse al cuidado de sus familiares dependientes.

3.2.1. Incremento del gasto público en prestaciones a la dependencia

La ley prevé un abanico de servicios públicos que variará en función del grado de dependencia del individuo. Estos serán prescritos por las unidades de atención a los usuarios sobre la base de los resultados del baremo de evaluación de la dependencia que tendrá en cuenta el entorno social y familiar del individuo. La provisión de los servicios será pública, incluyendo en este concepto tanto los servicios prestados por centros de titularidad pública como los concertados. Con carácter excepcional, en el caso de que en el entorno donde vive el usuario no haya servicios públicos, este podrá recibir un "cheque-servicio" para comprar el servicio en la red privada.

Una novedad serán las prestaciones económicas (subsidios) a los cuidadores informales. El desplazamiento de cuidados informales hacia otros formales no siempre es posible o deseado por las familias. En este contexto, los subsidios para cuidados informales serán una alternativa para situaciones no deseadas de cuidados formales. El peso entre un tipo de prestaciones y otro será determinante para la valoración del gasto total, ya que el importe previsto para los subsidios será menor, aproximadamente la mitad, de lo que costaría el servicio prestado por empresas.

A pesar de las incertidumbres sobre la demanda de los diferentes tipos de prestaciones y, sobre la base de escenarios de gasto, se puede simular el gasto futuro que traerá consigo la implantación de la nueva Ley de la Dependencia. Los estudios[6, 7], que existen sobre el gasto público en la atención a la dependencia ponen en evidencia como, en los próximos 10 años, el gasto público puede multiplicarse cuatro veces (cuadro 2).

Los incrementos del gasto que se estiman más importantes en el período 2005 a 2015, son los relacionados con la prestación de servicios ya que representa las tres cuartas partes del gasto total. Sin embargo, el crecimiento de las prestaciones económicas, aunque supongan un aumento importante respecto a la situación actual (5,85 veces), su peso se prevé pequeño con relación al gasto total, aproximadamente una cuarta parte.

Cabe suponer que una de las prestaciones más demandada con la entrada en vigor de esta nueva Ley va a ser la de "ayuda a domicilio". Aunque no esté tan claro que la mayor oferta de servicios para las personas dependientes que continúen viviendo en el domicilio permitirá liberar "cuidado informal" para el mercado laboral, si que se puede prever un incremento importante de la demanda de este servicio, aunque sea para aliviar a la cuidadora (feminización del cuidado informal) de la pesada carga de estar al cuidado permanente de su familiar.

El impacto del incremento de la ayuda domiciliaria en cuidados de atención a la dependencia puede ser importante, puesto que puede representar casi una tercera parte del total del gasto previsto en la Ley. No obstante, el coste de este servicio puede reducirse según sea la demanda del subsidio por cuidados informales como alternativa al de la ayuda domiciliaria o al residencial (cuadro 3).

[6] MONTSERRAT, J. (2005): "El reto de un sistema universal de protección a la dependencia: una estimación del coste del modelo", *Presupuesto y Gasto Público,* Instituto de Estudios Fiscales, núm. 39, págs. 309-327.

[7] MONTSERRAT, J. (2006): "La ley de la dependencia: costes y financiación", *Documentación Social,* Revista de Cáritas, pendiente de publicación.

Cuadro 2

GASTO PÚBLICO EN PRESTACIONES PARA LA DEPENDENCIA
(Millones de euros)

	Total 2005[1]	Total 2015	Porcentaje/total2015	Incremento número veces
Total en servicios (1)	1.862,00	8.842,47	76,5	3,75
Total subsidios (2)	397,27	2.720,39	23,5	5,85
Total prestaciones (1 + 2)	2.259,27	11.562,87	100,0	4,12

[1] Antes de la Ley. Elaboración propia.

3.2.2. Creación de empleos

Un sistema de economía cerrada ha de prever que el esfuerzo fiscal que deba soportar el Estado para financiar el SND se verá aliviado por el incremento de la recaudación en impuestos derivados de la creación de empleos.

Según el Libro Blanco de la Dependencia, en el año 2010, con el SND plenamente desplegado y cubierta la totalidad de la población protegible, los empleos netos ascenderían a 262.375 lo que, junto a los 89.500 existentes en la actualidad, supondría más de 350.000 puestos de trabajo. Este despliegue de los cuidados formales del SND liberaría, en buena medida, a los cuidadores informales, especialmente mujeres, permitiendo mayores tasas de ocupación en la economía. La creación de empleos repercutiría de forma directa en mayores ingresos fiscales o de cotizaciones sociales y, al mismo tiempo, impulsaría más recursos al incrementar la producción y el consumo asociado a la mayor tasa de actividad.

Cuadro 3

IMPACTO ECONÓMICO DE LA AYUDA A DOMICILIO

	2015 (previsión)
Horas año servicios de ayuda a domicilio (SAD)	334.318.014,00
Número usuarios SAD	503.906
Promedio horas/semana	12
Gasto ayuda a domicilio (millones de euros)	3.620,66
Gasto total prestaciones SND (millones de euros)	11.562,86
Porcentaje gasto ayuda domicilio/gasto total	31,31

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, la hipótesis de la liberalización de la fuerza de trabajo de los cuidadores informales para encauzarla en el mercado laboral al aumentar la oferta de los servicios formales no parece tan evidente si tenemos en cuenta que, muchas cuidadoras informales, no están activas, no porque estén cuidando a sus familiares, sino porque no estaban incorporadas al mundo laboral en el momento de producirse la problemática familiar. En este caso, la liberalización de los cuidados informales no va a suponer un incremento de las tasas de empleo ya que, la probabilidad de encontrar un trabajo en dichas situaciones (edades de las cuidadores entre 45 y 55 años) es muy pequeña. Así pues, la creación de empleo por la vía de liberar cuidados informales no parece muy real.

De acuerdo con el argumento anterior, las cifras de incremento de puestos de trabajo no son tan contundentes. Otros estudios[8] muestran aumentos netos más moderados, reduciendo en un tercio las cifras descritas en el Libro Blanco. Así, la creación de empleos no superaría los 175.000. Esta hipótesis se debe a los argumentos siguientes: no se prevé que entren en el mercado laboral los cuidadores que no estén trabajando en la actualidad y el incremento de empleo se dará siempre que haya fuerza de trabajo ociosa en ese momento; en caso contrario, lo único que se producirá serán presiones salariales.

El enfoque a medio y largo plazo difiere de la perspectiva actual, ya que los cambios socio-económicos y culturales

[8] FEDEA (2005): El sistema nacional de dependencia: evaluación de sus efectos sobre el empleo.

que están acaeciendo en los últimos tiempos hacen prever que en el futuro no será posible pensar en la familia como el principal soporte de atención de las personas dependientes. El número de mujeres activas no ha cesado de aumentar desde los años setenta, reflejando un interés creciente de la población femenina por incorporarse al mundo laboral derivado, en buena medida, del mayor nivel educativo que van obteniendo las generaciones más jóvenes[9]. La tasa de empleo, por sexo, muestra como el porcentaje de ocupación de las mujeres entre 25 y 49 años ya está por encima del 50 por 100 del total, aunque dicho porcentaje aún es inferior a la media de la UE (cuadro 4).

El dato del aumento del nivel educativo de las mujeres es significativo ya que está ligado con el nivel retributivo de sus puestos de trabajo. Así, a niveles salariales bajos, mayor es la propensión de la mujer a dejar de trabajar cuando la doble jornada (familia y empresa) empieza a ser agobiante. En contraposición, la probabilidad de renunciar al mercado laboral es pequeña cuando los salarios son medios-altos. Esto va a suponer que la mujer preferirá sacrificar dinero (si tiene que recurrir a la privada) en lugar de sacrificar trabajo, ya que el coste de oportunidad le resulta favorable en la primera opción.

En el futuro, es posible que el modelo de atención a las personas dependientes se base en un sistema de cuidados formales que no tratará de liberalizar a los cuidados informales, orientándose a prevenir el abandono o la reducción de la jornada laboral de los familiares, mujeres especialmente, sobre los que recae una responsabilidad más directa en el cuidado de la persona dependiente.

En este contexto, cabe diferenciar entre la creación de empleos derivados del aumento de servicios de atención a la dependencia, y los procedentes de la incorporación de cuidadores informales al mercado laboral. A tenor de los argumentos expuestos parece previsible que, a corto plazo, no tenga lugar un aumento significativo de empleos por liberalizar cuidados informales.

Así, el posible retorno fiscal por la creación de empleos se produciría, casi exclusivamente, por el lado de la ampliación de los servicios existentes o la creación de otros nuevos dedicados a la atención de la dependencia. El beneficio fiscal que ello puede suponer se estima pequeño con relación a la importancia del gasto previsto; ya que teniendo en cuenta un incremento neto entre 175.000[10] y 262.000[11] empleos en el sector servicios con un coste salarial anual

Cuadro 4

TASA DE EMPLEO POR SEXO PARA LA POBLACIÓN ENTRE 25 Y 49 AÑOS

	Hombres	Mujeres
UE-15	87,9	67,2
España	86,0	55,3

Fuente: Eurostat. Datos año 2002.

de 19.988.62 euros[12] y un tipo impositivo medio del IRPF del 20 por 100, supondría un retorno fiscal entre 699,60 y 1.047,40 millones de euros anuales. En porcentajes del PIB, la creación de empleos induciría a un retorno entre el 0,08 y el 0,12 por 100 del PIB, lo que representa una cifra pequeña comparada con la estimación del gasto social en el 1 por 100 del PIB.

3.3. Las "sombras" del Anteproyecto de la Ley de la Dependencia

El gasto público adicional de la nueva Ley de la Dependencia, según las cifras oficiales[13], va a suponer incrementar el 0,5 por 100 del PIB y según las cifras "oficiosas"[14], el 0,8 por 100 del PIB. Este es un esfuerzo financiero público muy importante para que la Ley prevea el mecanismo de su financiación. La referencia de que este gasto va a ser financiado con cargo a los Presupuestos Generales del Estado no es bastante, ya que es una cantidad suficientemente importante para que se pueda compensar con la minoración de otras partidas presupuestarias correspondientes a otros departamentos. Este es uno de los aspectos "oscuros" que en el desarrollo de la Ley se debería esclarecer para que la financiación del SND sea "sostenible" en el tiempo.

3.3.1. La financiación del SND

Según el Anteproyecto de la Ley de la Dependencia, la financiación del coste total se prevé como un "trípode", en

[9] ALBERDI, Inés, *op. cit.*

[10] Según datos del estudio de FEDEA.

[11] Según datos del Libro Blanco.

[12] Coste medio salarial anual (año 2005) según estudio costes residencias asistidos = 19.988,62 euros.

[13] Se toma como punto de referencia los 9.300 millones de euros que cita la memoria económica del Anteproyecto de la Ley de la Dependencia.

[14] Cifra que resulta del escenario-modelo que alcanza los 11.600 millones de euros.

el que los tres pilares son: administración central, administraciones autonómicas y usuarios. Así, del coste total de 9.300 millones de euros[15], se prevé que el usuario financie el 33,7 por 100 del total; otra tercera parte la asumirá la administración central y, el tercio restante, las administraciones autonómicas.

La pregunta clave es ¿cómo se financiarán estos 4.200 millones de euros anuales adicionales que supondrá la implantación de la Ley según la versión oficial y que, según las previsiones extra-oficiales[16], pueden alcanzar los 7.000 millones de euros?

Una vez que el Gobierno ha tomado la decisión de financiar el Sistema Nacional de la Dependencia a cargo de los Presupuestos Generales del Estado y, por lo tanto con impuestos, lo lógico sería prever el incremento de la presión fiscal que permita la financiación necesaria, ya que es un principio básico *que si se incrementan los gastos se deben incrementar los ingresos.*

La referencia de que el gasto adicional va a ser financiado con cargo a los Presupuestos Generales del Estado sin especificar cuál va a ser el incremento de la presión fiscal que se va aplicar no parece que pueda ser factible, ya que es una cantidad suficientemente importante para que pueda ser compensada sin incremento de impuestos. Por lo tanto, una Ley que no prevea su sistema de financiación estable y sostenido en el tiempo no será "sostenible".

El anuncio de la reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas prometiendo una rebaja de los impuestos puede ser prematuro sin que haya existido un debate claro de cómo se van a financiar los mayores gastos en protección social a la dependencia. La Ley debería prever cuál será el sistema de *financiación que permita garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Atención a la Dependencia a largo plazo.*

3.3.2. El copago como fuente de financiación del SND

El principio del copago, tal como está establecido en el anteproyecto de ley, implicará tres consecuencias importantes para los beneficiarios. La primera es que desincentiva el ahorro, la segunda es que una parte de los beneficiarios van a quedar excluidos de la Ley y, la tercera es que va a exigir a los usuarios un esfuerzo económico que, en muchos casos, puede ser muy gravoso para ellos.

3.3.2.1. El copago desincentivador del ahorro

El anteproyecto de ley prevé que el copago se calcule en función de la renta y del patrimonio del individuo. Ello implica que a mayor estimación de ingresos incluyendo como tales, las rentas y los rendimientos del patrimonio, el usuario deberá asumir un copago mayor.

Veamos el ejemplo de dos individuos que hayan trabajado el mismo número de años y que hayan gozado del mismo salario y, una vez jubilados, cobren la misma pensión. La paradoja está en que, si el individuo A era ahorrador y con sus ahorros se compró el piso donde vive, y el individuo B se lo gastaba todo, el resultado es que A será penalizado respecto al individuo B, ya que el nivel de renta estimada del A será mayor y, por lo tanto, se le asignará un importe de copago mayor. Esto significa que la Ley de la Dependencia desincentivará el ahorro de los individuos, puesto que éstos serán penalizados respecto a los que no han ahorrado o que, siendo más perspicaces, se han deshecho del patrimonio con suficiente antelación para que sus rendimientos no afloren.

3.3.2.2. El copago como excluyente de los beneficios de la Ley

Tal como se prevé la aplicación del copago, puede suceder que una parte de los ciudadanos que opten por las prestaciones en servicios queden fuera del alcance de los beneficios de la Ley; en cambio, esto no sucederá cuando se opte por los subsidios económicos, ya que en este caso no se aplicará el copago.

Una cosa es pagar la parte hotelera y otra es pagar la parte asistencial. Tal como está planteado el copago, la Ley no reconoce un mínimo exento equivalente a lo que seria la prestación asistencial. Ello implica que ambos conceptos —asistencial y hotelero— no se diferencian y que, *a partir de un determinado nivel de renta, el individuo habrá de pagar la totalidad del precio del servicio.* A partir de ese momento, el individuo no va a recibir ningún beneficio económico de su solicitud de los servicios públicos, ya que le va a costar lo mismo que en el mercado privado y, por otra parte, se evitará trámites burocráticos de lista de espera, aportación de documentos y entrevistas para la valoración del copago, etc. Cuando se alcance dicha situación *significará, en la práctica, la exclusión de ser beneficiario de la Ley, puesto que ni el individuo, ni la Administración tendrán interés en utilizar o proveer un servicio público.*

[15] Cifra que prevé la memoria económica de la Ley.

[16] Ver la estimación del coste total realizado en el escenario-modelo del cuadro 2.

3.3.2.3. El copago como instrumento "frágil" de financiación del SND

Teniendo en cuenta que el 62 por 100 de los pensionistas cobran pensiones por debajo de los 500 euros al mes (equivalente al Salario Mínimo Interprofesional —SMI—), el hecho de que el copago pueda representar importes entre el 40 y el 90 por 100 del SMI[17] va a suponer que, en muchos casos, la renta disponible de los usuarios quedaría mermada, reduciéndola hasta valores inferiores al 50 por 100 del SMI, lo que situaría a la persona en una situación de difícil mantenimiento.

Por otro lado, si el Estado establece mecanismos correctores para que el copago no sea una limitación para acceder a las prestaciones públicas de la dependencia, el problema que se plantearía es el de la insuficiencia de los recursos previstos por la Administración Pública para cubrir los costes de las prestaciones, ya que las bonificaciones en los copagos van a ser tan importantes que se verán mermadas, considerablemente, las expectativas de recaudación consideradas a través de este mecanismo.

Todo ello pone en evidencia la fragilidad del sistema de financiación del SND prevista en el Anteproyecto de la Ley de la Dependencia. Por un lado, el "pilar" financiero de los copagos quiebra por su carácter recaudatorio en lugar de ser un instrumento de solidaridad en la parte "no asistencial" y, por otro lado, la fuente de financiación de las administraciones (estatal y las autonómicas) quiebra por el hecho de no prever los ingresos "adicionales" que permitan la sostenibilidad del SND a largo plazo.

[17] MONTSERRAT, J. (2006): "La ley de atención a la dependencia: análisis crítico desde la perspectiva económica", *Documentación Social,* marzo de 2006, pendiente de publicación.

4. Conclusiones

En definitiva, el Anteproyecto de Ley de Promoción de la Autonomía Personal y de Atención a las Personas en Situación de Dependencia debe despejar incertidumbres en los planos aquí analizados. Por una parte, desde el punto de vista organizativo tendría que reforzar la regulación de la norma básica, aclarar el campo de competencias, definir con mayor precisión el papel del Convenio como instrumento de acción protectora y destacar el papel de las CC.LL. y del sistema sanitario dentro del SND. Un sistema de regulación claramente especificado reduce las incertidumbres y favorece la eficacia de un sistema complejo como es el que se trata de construir.

Desde el punto de vista económico-financiero, la Ley supone un significativo incremento del gasto público cuyas hipótesis deberían especificarse para justificar la previsión de la memoria de la Ley, al mismo tiempo que exige un incremento ineludible de los ingresos fiscales que la citada memoria no señala con precisión. La sostenibilidad futura del SND depende de la garantía de su financiación. Esta se apoyará en la financiación del Estado, de las CC.AA. y del copago de los usuarios. Esta última, más de un tercio del total previsto, debe ser revisada en la medida en que, a tenor del anteproyecto, puede desincentivar el ahorro al computarse la renta y el patrimonio de las personas, puede excluir de los servicios a potenciales beneficiarios con elevados niveles de renta que se irían al mercado privado y, finalmente, dados los modestos niveles de renta del colectivo de personas mayores (dos terceras partes de las personas en situación de dependencia), la aplicación de mecanismos de corrección del copago por baja renta redundarían en una frágil financiación del SND por esta vía.

Panel de previsiones de la economía española Marzo-Abril 2006

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

Sin novedades en las previsiones de crecimiento del PIB en 2006

El crecimiento medio anual del PIB del pasado año se situó, según la CNTR, en el 3,4 por 100, cifra que el consenso de panelistas venía previendo desde el mes de septiembre. No obstante, la tasa interanual del cuarto trimestre (3,5 por 100) fue una décima superior a la prevista en la encuesta inmediatamente anterior a la publicación de los datos. A pesar de ello, la previsión de consenso para 2006 se mantiene de nuevo sin cambios en esta encuesta: un 3,2 por 100. El perfil trimestral marca una desaceleración algo más pronunciada que en la encuesta anterior, desde el 3,4 por 100 en el primer trimestre hasta el 3,1 por 100 en el cuarto.

La composición por agregados sufre modificaciones mínimas. Por lo que respecta a la demanda nacional, se mantiene la misma tasa del 4,5 por 100, con revisiones a la baja de dos décimas en el consumo privado y de una décima en el consumo público y en la construcción. En cuanto a la demanda externa, se mantiene la tasa del 2,7 por 100 para las exportaciones, cifra que supone una moderada recuperación respecto al 1 por 100 de 2005, pero que se sitúa muy por debajo del crecimiento esperado para el comercio mundial (entorno al 7 por 100, según los organismos internacionales). El crecimiento de las importaciones se recorta ligeramente a la baja, hasta el 6,6 por 100. Todo ello supone una aportación negativa del saldo exterior al crecimiento del PIB del orden de 1,4 puntos porcentuales, medio punto menos que en 2005.

La primera previsión de crecimiento del PIB en 2007 apunta a un 3 por 100

En esta encuesta se han solicitado a los panelistas por primera vez sus previsiones para 2007. El consenso arroja un crecimiento medio anual del PIB del 3 por 100, con un perfil prácticamente plano a lo largo del año, fruto de una desaceleración de la demanda nacional y de una mejora de la aportación del saldo exterior. Para el consumo privado se contempla una tasa del 3,2 por 100 (medio punto menos que en 2006), del 3,4 por 100 para la FBCF en construcción (1,5 puntos menos) y del 5,8 por 100 para la FBCF en equipo y otros productos (también 1,5 puntos menos). Las exportaciones mantienen la senda de ligera recuperación, pero sin alcanzar el crecimiento del comercio mundial, y las importaciones se desaceleran casi un punto, lo que resulta en una nueva mejora relativa de la aportación del saldo exterior hasta -1 punto porcentual.

Las predicciones de los panelistas para el PIB de 2007 se sitúan en un rango bastante estrecho, desde un mínimo del 2,7 por 100 hasta un máximo del 3,2 por 100. Esta última cifra es la que prevé en Gobierno en su última actualización del Programa de Estabilidad. Las predicciones publicadas en el otoño por los principales organismos internacionales se sitúan entre el 3 por 100 (CE) y el 3,3 por 100 (OCDE). Para los componentes de la demanda nacional, los límites de los rangos de las previsiones son obviamente más amplios, destacando los

Cuadro 1

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2006

Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Consumo público		Formac. bruta de capital fijo		FBCF contrucción		FBCF equipo y otra		Demanda nacional		Exportaciones bienes y servicios	
	2006	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*
AFI	3,3	3,1	3,7	3,4	4,6	5,0	5,8	4,6	4,6	3,4	7,6	6,3	4,7	4,2	2,2	2,5
BBVA	3,1	2,8	3,6	3,2	5,0	5,0	6,0	3,6	5,5	2,0	6,7	5,6	4,9	4,0	2,7	3,8
Caixa Catalunya	3,3	—	3,8	—	4,7	—	6,4	—	5,3	—	7,7	—	4,7	—	3,5	—
Caja Madrid	3,2	2,8	3,7	3,2	4,4	4,2	5,9	4,7	5,0	3,6	7,0	6,0	4,4	3,7	2,0	2,2
CEPREDE-UAM	3,5	3,2	3,7	3,2	4,6	3,2	6,3	4,9	4,9	4,0	7,8	5,7	3,9	3,5	3,3	4,4
CSCC	3,2	2,9	3,6	3,1	4,3	4,4	6,5	4,5	5,2	3,7	8,1	4,9	4,4	3,7	3,2	4,2
FUNCAS	3,1	2,8	3,5	3,0	4,5	4,5	5,8	4,0	5,0	2,9	6,9	5,6	4,3	3,6	2,9	4,0
ICAE-UCM	3,3	—	4,1	—	4,6	—	5,8	—	5,0	—	6,8	—	4,8	—	2,7	—
ICO	3,3	3,2	3,8	3,6	3,9	3,4	5,9	5,1	5,0	4,3	7,2	6,1	4,4	4,0	2,9	3,9
IEE	3,1	—	4,0	—	5,5	—	5,7	—	5,2	—	6,5	—	4,7	—	2,0	—
IFL-UC3M	3,1	3,2	4,0	3,9	4,6	4,5	5,2	4,6	4,0	3,6	6,2	5,0	4,6	4,3	3,0	3,6
Intermoney	3,3	3,1	3,8	3,2	5,1	4,9	6,7	5,6	5,5	4,9	7,8	6,4	4,7	4,2	3,1	3,5
La Caixa	3,0	2,8	3,4	2,9	4,4	3,3	5,7	5,3	4,6	2,8	7,2	6,3	4,6	4,0	2,8	4,0
SCH	3,1	2,7	3,5	2,8	4,7	4,1	5,7	4,1	4,4	2,5	8,0	6,3	4,3	3,4	1,9	2,1
Consenso (media)	3,2	3,0	3,7	3,2	4,6	4,2	6,0	4,6	4,9	3,4	7,3	5,8	4,5	3,9	2,7	3,5
Máximo	3,5	3,2	4,1	3,9	5,5	5,0	6,7	5,6	5,5	4,9	8,1	6,4	4,9	4,3	3,5	4,4
Mínimo	3,0	2,7	3,4	2,8	3,9	3,2	5,2	3,6	4,0	2,0	6,2	4,9	3,9	3,4	1,9	2,1
Diferencia 2 meses antes[1]	0,0	—	-0,2	—	-0,1	—	0,0	—	-0,1	—	0,0	—	0,0	—	0,0	—
— Suben[2]	2	—	0	—	3	—	5	—	4	—	8	—	5	—	6	—
— Bajan[2]	2	—	10	—	7	—	5	—	7	—	4	—	4	—	4	—
Diferencia 6 meses antes[1]	0,0	—	-0,3	—	-0,1	—	0,5	—	0,4	—	0,5	—	-0,1	—	-0,5	—
Pro memoria:																
Gobierno (diciembre 2005)	3,3	3,2	3,5	3,3	4,1	3,6	5,9	5,2	4,5	—	7,8	—	4,3	3,9	2,6	3,3
CE (noviembre 2005)	3,2	3,0	3,9	3,3	5,3	5,3	5,3	4,5	4,7	3,8	6,6	6,3	4,5	3,9	1,7	2,0
FMI (septiembre 2005)	3,0	—	4,0	—	4,0	—	4,2	—	—	—	—	—	4,0	—	4,0	—
OCDE (noviembre 2005)	3,2	3,3	3,3	3,5	4,6	4,5	5,7	5,9	—	—	—	—	4,1	4,4	5,1	5,1

[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 al alza (o a la baja) su previsión respecto a dos meses antes.
[3] Deflactor del consumo privado.
[4] Remuneración media por puesto de trabajo 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.

del consumo de los hogares (mínimo del 2,8 por 100 y máximo del 3,9 por 100) y los de la inversión en construcción (2 y 4,9 por 100, respectivamente).

La producción industrial, esta vez al alza

La producción industrial es la variable que suele registrar en el último año las revisiones al alza y a la baja más importantes, reflejando el comportamiento volátil de los indicadores del sector y sus inciertas perspectivas. En esta ocasión, el crecimiento medio del panel para 2006

Cuadro 1 *(continuación)*

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2006

Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Importaciones bienes y servicios		Producción industrial (IPI)		IPC (media anual)		Costes laborales[4]		Empleo[5]		Paro (EPA) (Porcentaje población activa)		Saldo B. Pagos c/c (Porcentaje del PIB)[6]		Saldo AA.PP. (Porcentaje del PIB)		
2006	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	*2006*	*2007*	
5,4	5,0	—	—	3,4	3,1	—	—	—	—	8,5	8,2	-8,6	-9,0	0,8	0,6	AFI
6,8	6,0	2,7	2,5	3,2	2,6	2,4	2,6	3,0	2,8	8,4	8,1	-7,0	-6,5	0,6	0,3	BBVA
7,8	—	2,9	—	3,6	—	—	—	—	—	8,5	—	—	—	—	—	Caixa Catalunya
5,7	4,4	1,9	1,5	3,4	2,9	2,8	2,7	2,8	2,3	8,6	8,4	-8,3	-8,6	0,9	0,2	Caja Madrid
6,9	5,3	1,6	2,2	3,0	2,8	2,9	4,5	3,1	2,5	8,2	8,3	-7,7	-7,8	0,3	-0,2	CEPREDE-UAM
6,6	6,2	2,5	3,0	3,5	2,8	—	—	3,0	2,9	8,5	8,2	-7,8	-7,6	0,0	0,0	CSCC
7,1	6,4	2,3	2,4	3,5	3,2	3,1	2,9	2,7	2,2	8,4	8,2	-8,9	-9,6	1,2	0,9	FUNCAS
6,7	—	1,4	—	3,7	—	2,7	—	3,3	—	8,6	—	-8,2	—	0,5	—	ICAE-UCM
6,8	6,4	2,0	3,1	3,4	2,8	2,8	2,7	2,9	2,7	8,4	8,0	-8,1	-8,1	0,9	0,7	ICO
6,5	—	1,0	—	3,7	—	3,1	—	2,4	—	8,4	—	-7,0	—	0,2	—	IEE
7,0	6,7	2,5	2,8	3,5	3,0	3,0	3,2	3,0	3,1	8,4	8,2	-7,5	-7,2	0,5	0,0	IFL-UC3M
6,5	5,9	0,2	1,1	3,6	3,2	2,6	2,3	3,1	2,9	8,2	8,4	-8,5	-9,0	0,5	0,5	Intermoney
6,8	6,3	2,3	2,2	3,4	2,9	2,7	2,6	2,7	2,2	8,7	8,6	-7,2	-6,9	0,5	0,0	La Caixa
6,0	4,3	—	—	3,3	3,1	3,0	3,1	2,7	2,6	8,2	8,3	-8,5	-9,0	0,9	0,7	SCH
6,6	5,7	1,9	2,3	3,4	2,9	2,8	3,0	2,9	2,6	8,4	8,3	-7,9	-8,1	0,6	0,3	Consenso (media)
7,8	6,7	2,9	3,1	3,7	3,2	3,1	4,5	3,3	3,1	8,7	8,6	-7,0	-6,5	1,2	0,9	**Máximo**
5,4	4,3	0,2	1,1	3,0	2,6	2,4	2,3	2,4	2,2	8,2	8,0	-8,9	-9,6	0,0	-0,2	**Mínimo**
-0,3	—	0,8	—	0,1	—	-0,4	—	0,0	—	0,0	—	0,0	—	0,2	—	Diferencia 2 meses antes[1]
2	—	8	—	11	—	0	—	4	—	1	—	3	—	8	—	— Suben[2]
10	—	1	—	2	—	0	—	2	—	2	—	4	—	0	—	— Bajan[2]
-0,6	—	0,8	—	0,3	—	-0,4	—	0,1	—	-1,0	—	-0,5	—	0,6	—	Diferencia 6 meses antes[1]
																Pro memoria:
5,8	5,5	—	—	2,8[3]	2,5[3]	2,8	2,7	2,8	2,5	8,4	8,1	-8,6	-8,7	0,9	0,7	Gobierno (diciembre 2005)
6,4	5,6	—	—	3,3	2,6	3,9	3,5	2,4	2,2	8,5	8,1	-8,3	-9,1	0,1	-0,4	CE (noviembre 2005)
7,0	—	—	—	3,0	—	—	—	—	—	8,0	—	-6,9	—	0,3	—	FMI (septiembre 2005)
8,1	8,2	—	—	3,0	2,8	—	—	—	—	8,7	8,7	-8,9	-9,8	0,3	0,2	OCDE (noviembre 2005)

SIGLAS:
AFI: Analistas Financieros Internacionales.
BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.
CEPREDE-UAM: Centro de Predicción Económica, Univ. Autónoma de Madrid.
CSCC: Consejo Superior de Cámaras de Comercio.
FUNCAS: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.
ICAE-UCM: Instituto Complutense de Análisis Económico.
ICO: Instituto de Crédito Oficial.
IEE: Instituto de Estudios Económicos.
IFL-UC3M: Instituto Flores de Lemus de la Universidad Carlos III de Madrid.
La Caixa: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
SCH: Santander Central Hispano.
CE: Comisión Europea.
FMI: Fondo Monetario Internacional.
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

se sitúa en un 1,9 por 100, dos décimas más que en la encuesta anterior. Las perspectivas han mejorado significativamente en los últimos seis meses, aunque se sigue manteniendo una cifra modesta, en línea con la de las exportaciones.

Esta tónica de recuperación muy moderada se extrapola al próximo año, para el que se prevé un 2,3 por 100.

Cuadro 2

PREVISIONES TRIMESTRALES - MARZO-ABRIL 2006[1]

Variación interanual en porcentaje

	2006-I	2006-II	2006-III	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV
PIB[2]	3,4	3,3	3,2	3,1	3,0	3,0	3,0	2,9
Consumo hogares[2]	3,9	3,8	3,6	3,5	3,4	3,3	3,2	3,1
IPC	4,0	3,5	3,2	3,0	2,9	2,9	3,0	2,9

[1] Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.
[2] Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

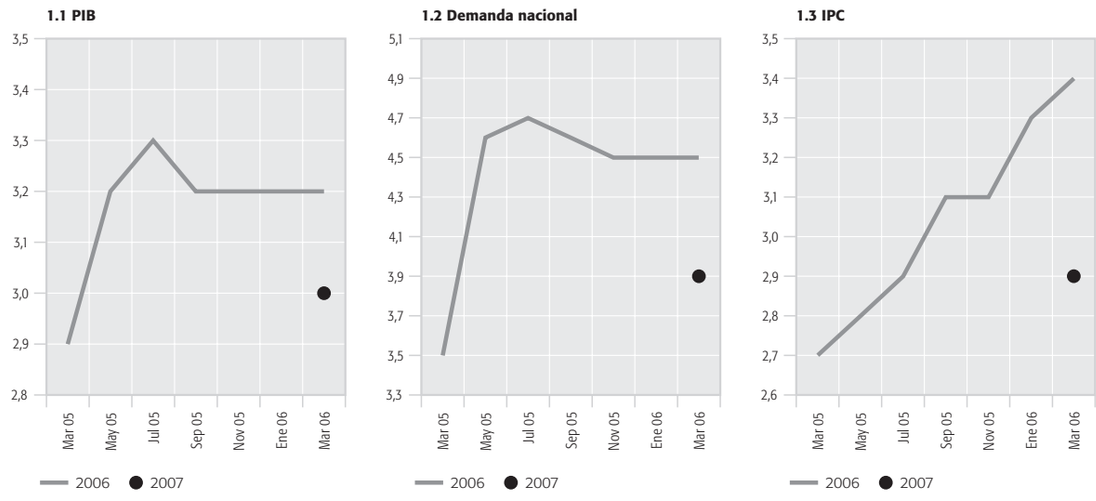
Continúan las revisiones al alza del IPC…

Como se ve en el gráfico 1.3, la tasa de aumento medio anual del IPC en 2006 no ha dejado de revisarse al alza, desde un 2,7 por 100 que se preveía justo hace un año al 3,4 por 100 de ahora. La causa de ello ha sido fundamentalmente el alza del precio del petróleo, que estaba situado en torno a 40 dólares el barril a finales de 2004 y subió a cerca de 60 dólares a finales de 2005, al tiempo que el euro se depreciaba en ese período de 1,34 dólares a 1,19. En los meses transcurridos de 2006, el precio del petróleo ha vuelto a repuntar de forma significativa, alcanzando los 70 dólares en la segunda semana de abril. El perfil trimestral previsto para el IPC sigue señalando, empero, una notable reducción de la tasa interanual desde el 4 por 100 del primer trimestre (dato ya conocido) hasta el 3 por 100 en el último, lo que requeriría que el precio del petróleo se estabilizara o descendiera ligeramente y que los efectos indirectos del encarecimiento de la energía sobre el resto de

Gráfico 1

PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL

(Valores de consenso)



Fuente: Panel de previsiones FUNCAS.

bienes y servicios fuese moderado. Para 2007 el consenso prevé que la inflación se estabilice en torno al 2,9 por 100.

…a pesar de la moderación salarial

Al contrario que el IPC, los costes laborales por asalariado se revisan a la baja en cuatro décimas porcentuales, hasta el 2,8 por 100. Ello es consecuencia de la revisión en el mismo sentido llevada a cabo por la CNTR para los últimos trimestres. En todo caso, la cifra del 2,8 por 100 supone una cierta aceleración respecto al 2,5 por 100 de 2005, lo que cabe achacar a las cláusulas de salvaguardia de los convenios colectivos de 2005, que ejercerán sus efectos en forma de revisiones salariales al alza en 2006. Restando a las subidas salariales nominales el aumento de la productividad (0,3 por 100) que se deduce del empleo y del PIB, se obtiene un crecimiento de los costes laborales por unidad producida del 2,5 por 100, dos décimas más que en 2005. En todo caso, esta tasa seguirá siendo notablemente inferior al deflactor del PIB, que difícilmente bajará del 4 por 100, lo que implica una nueva e importante ganancia para los márgenes empresariales, que explica la elevada rentabilidad de las empresas. Ahora bien, estos costes laborales son, a la vez, significativamente superiores a los de la zona del euro y la mayoría de países competidores, lo que daña la competitividad de las empresas de los sectores expuestos a la competencia. Se produce, así, una aparente paradoja consistente en aumentos de la rentabilidad y, al mismo tiempo, pérdidas de competitividad, que se explica por la marcada dualidad en la evolución de la economía española en los últimos años entre sectores no expuestos (o poco expuestos) a la competencia (de elevada rentabilidad a costa de inflación) y sectores expuestos, que pierden competitividad y rentabilidad al padecer los efectos de mayores costes frente a sus competidores extranjeros.

Para 2007 el consenso contempla un aumento de los costes laborales ligeramente superior al de 2006, si bien ello se compensa en gran medida con el mayor avance de la productividad, por lo que los costes por unidad producida crecen prácticamente igual.

Sin cambios en las predicciones de empleo, paro y déficit por cuenta corriente…

La última encuesta de población activa, correspondiente al cuarto trimestre del pasado año, ya se conocía al realizarse el panel anterior, y los datos más recientes de otros indicadores de empleo y paro, como las afiliaciones a la seguridad social y el paro registrado, no han supuesto cambios significativos en el comportamiento del mercado laboral, lo que explica que las predicciones de los panelistas sobre el crecimiento del empleo y la tasa de paro para 2006 no hayan cambiado: 2,9 por 100 en el primer caso y 8,4 por 100 en el segundo. Esta última cifra supone una reducción de ocho décimas porcentuales respecto a 2005.

Para 2007 se prevé que el ritmo de creación de empleo se reduzca tres décimas (al 2,6 por 100 anual) y que la tasa de paro descienda sólo una décima respecto a 2006. Ello pone de manifiesto una notable diferencia entre los mercados de trabajo español y del resto de países de la zona del euro, pues en éstos la tasa de paro desciende a partir de un crecimiento del empleo inferior al 1 por 100, mientras que en España se necesita un aumento de éste de al menos el 2,5 por 100, lo que es debido a fuerte crecimiento de la oferta de trabajo (población activa) a causa de la inmigración y de la incorporación de la mujer a mercado laboral.

Las predicciones sobre el déficit de la Balanza de Pagos por cuenta corriente, que fueron las que más se revisaron al alza durante 2005, parecen estabilizarse en esta encuesta. Para 2006 se contempla una cifra del 7,9 por 100 del PIB, lo que supone tres décimas más que en 2005, según las últimas estimaciones del Banco de España. Ahora bien, teniendo en cuenta la fuerte diferencia entre las tasas de crecimiento real de las exportaciones e importaciones anteriormente comentadas, el encarecimiento del petróleo y el deterioro de las subbalanzas de rentas (por el aumento del endeudamiento frente al exterior y la subida de los tipos de interés) y de transferencias (por las remesas de los inmigrantes), esta cifra podría quedarse bastante corta. Lo mismo puede decirse de la previsión para 2007, un 8,1 por 100 del PIB.

…y confusión sobre la evolución del déficit público

Las previsiones del saldo de las cuentas públicas mejoran de nuevo significativamente, estimándose un superávit del 0,6 por 100 para 2006, dos décimas más que en la encuesta anterior. Aún así, ello supondría un empeoramiento notable respecto a la cifra de 2005, que alcanzó el 1,1 por 100 del PIB. La interpretación de esta reducción del superávit, en un contexto en el que la economía crece en línea o por encima de su potencial, es difícil, pero podría esconder una cierta confusión sobre el planteamiento y la ejecución en la práctica de la política fiscal por parte del Gobierno: por un lado, el saldo previsto en los PGE-2006 aprobados en las Cortes para el conjunto de las AA.PP. es de un superávit del 0,2 por 100 del PIB, mientras que en la actualización del Programa de Estabilidad esta cifra se eleva al 0,9 por 100; por otro lado, la práctica de los últimos años indica que los resultados finales superan positivamente las previsiones.

Estos planteamientos, y la incertidumbre sobre el destino que el Gobierno pudiera dar a los superávit en los próximos años, explican también que las previsiones de los panelistas para 2007 se muevan en un rango amplio, desde un déficit del 0,2 por 100 del PIB hasta un superávit del 0,9 por 100, situándose la media en un superávit del 0,3 por 100. Cabe recordar que en el Programa de Estabilidad se contempla para dicho año un superávit del 0,7 por 100 del PIB.

Se mantienen las favorables expectativas para la economía internacional…

La tendencia de mejora de las expectativas para la economía europea que se ha venido produciendo en las últimas encuestas se consolida en la actual. Casi la mitad de los panelistas califica como favorable la actual situación de la misma y trece de catorce prevén que siga mejorando en los próximos seis meses (cuadro 3). En cuanto al contexto fuera de Europa, tampoco se producen cambios significativos: una gran mayoría lo juzga favorable en la actualidad y cree que así continuará en el futuro próximo.

Cuadro 3

PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES - MARZO-ABRIL 2006

Número de respuestas

	Actualmente			Tendencia 6 próximos meses		
	Favorable	*Neutro*	*Desfavorable*	*A mejor*	*Igual*	*A peor*
Contexto internacional: UE	6	6	2	13	1	0
Contexto internacional: No-UE	11	3	0	0	12	2
	Bajo[1]	*Normal*[1]	*Alto*[1]	*A aumentar*	*Estable*	*A disminuir*
Tipo interés a corto plazo[2]	14	0	0	14	0	0
Tipo interés a largo plazo[3]	13	1	0	12	2	0
	Apreciado[4]	*Normal*[4]	*Depreciado*[4]	*Apreciación*	*Estable*	*Depreciación*
Tipo cambio euro/dólar	9	3	2	6	6	2
	Está siendo			Debería ser		
	Restrictiva	*Neutra*	*Expansiva*	*Restrictiva*	*Neutra*	*Expansiva*
Valoración política fiscal[1]	0	11	3	8	6	0
Valoración política monetaria[1]	0	1	13	6	8	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.

…y aumentan las expectativas de subida de los tipos de interés y de apreciación del euro

Estas expectativas, el hecho de que los tipos de interés actuales se valoren como bajos y la tendencia de normalización de las condiciones monetarias iniciada por el BCE tras el prolongado período de relajamiento llevan a la totalidad de los panelistas a esperar tipos de interés a corto más altos en los próximos seis meses. También una gran mayoría (doce de catorce) piensa que continuará la tendencia al alza de los tipos a largo.

Respecto al tipo de cambio, aumenta el porcentaje de los que opinan que el euro se apreciará, igualando a los que piensan que permanecerá estable. Sólo dos panelistas creen que se depreciará.

La política fiscal debería ser más restrictiva

La política fiscal ha venido juzgándose mayoritariamente como neutra en las últimas encuestas. Sin embargo, en ésta se produce un cambio notable, al pasar a ser considerada por ocho de los catorce panelistas como expansiva. El mismo número (sin cambios respecto a la encuesta anterior) piensa que dicha política debería ser restrictiva.

En cuanto a la política monetaria, la totalidad de los panelistas la consideran expansiva, aunque sólo seis creen que debería ser restrictiva en función de las necesidades coyunturales de la economía española.

Previsiones de inflación*

El IPC registró en marzo último un aumento mensual del 0,71 por 100, ocho centésimas porcentuales menos que un año antes, por lo que la inflación anual disminuyó al 3,89 por 100 desde el 3,97 por 100 en febrero. La inflación subyacente aumentó, como era de prever tras la normalización de los precios del tabaco, dos décimas, con lo que acumula un aumento de siete décimas desde el pasado mes de agosto, que en gran medida cabe atribuir a los efectos indirectos del encarecimiento de la energía. Estos efectos no se han agotado, lo que lleva a prever que la senda alcista de la inflación subyacente continúe en los próximos meses de forma moderada.

Como se puede observar en el cuadro 1, el IPC se comportó en marzo mejor de lo previsto, lo que se debió de nuevo a los componentes más volátiles (alimentos sin elaboración) y a una subida del tabaco inferior a la esperada (alimentos elaborados), mientras que los dos grupos más importantes de la inflación subyacente (bienes industriales no energéticos y servicios) se situaron próximos a lo previsto.

Los precios de los **alimentos sin elaboración** registraron una disminución mensual del 0,9 por 100, caída que contrasta con el aumento medio del 0,6 por 100 que tuvo lugar en este mes en los cuatro años anteriores. Las caídas fundamentales se concentran en la carne de ave (gripe aviar) y en las frutas y hortalizas frescas (probablemente por el adelanto de las producciones de primavera a causa de las elevadas temperaturas). La tasa interanual se redujo por segundo mes consecutivo, del 4,5 al 3,3 por 100, lo que restó una décima a la inflación anual total.

Los precios de los **productos energéticos,** el grupo más inflacionista en los dos últimos años, aumentaron de nuevo en marzo, pero mucho menos que un año antes, con lo que su tasa interanual se redujo del 13,3 al 11,8 por 100. Ello contribuyó también a reducir la inflación en otra décima larga.

La **inflación subyacente** registró un aumento mensual del 0,89 por 100, tasa elevada que se explica por la normalización de los precios del vestido y calzado tras las rebajas de invierno y por la subida del tabaco en un 7,9 por 100 tras las caídas temporales de enero y febrero, provocadas por la guerra desatada entre las dos principales empresas suministradoras en el contexto de la entrada en vigor a comienzos del año de la nueva legislación antitabaco. Este producto añadió casi dos décimas a la inflación anual total, las mismas que había restado en los dos meses precedentes. Esto explica la fuerte subida mensual de los precios del grupo de **alimentos elaborados** y que su tasa interanual haya pasado del 3,4 por 100 en febrero al 4,46 por 100 en marzo.

Los precios de los **bienes industriales no energéticos** (BINEs) registraron un aumento mensual del 1,03 por 100, que se explica, como se ha señalado, por el efecto post-rebajas. Este aumento fue similar al de un año antes, por lo que la tasa interanual apenas varió, tras unos meses de tendencia al alza que se explica por los efectos indirectos del encarecimiento de la energía.

Por su parte, los **servicios** se comportaron de nuevo algo peor de lo previsto, si bien su inflación anual se redujo una décima larga, al 3,66 por 100. No obstante, esta reducción no puede considerarse genuina, pues es el fruto del retraso en la celebración de la Semana Santa (fechas en que suben estacionalmente los precios del turismo) en relación con el pasado año. Este efecto restó casi

* IPC marzo 2006 – previsiones hasta diciembre 2007.

Cuadro 1

IPC MARZO 2006: COMPARACIÓN CON LAS PREVISIONES

Tasas de variación anual en porcentaje

	Febrero 2006	Marzo 2006		
	Observado	*Observado*	*Previsión*	*Desviación*
1. IPC total	3,97	3,89	4,04	-0,15
1.1. Alimentos sin elaboración	4,47	3,28	4,65	-1,37
1.2. Productos energéticos	13,32	11,77	11,72	0,05
1.3. Inflación subyacente	2,89	3,06	3,11	-0,05
1.3.1. Alimentos elaborados	3,40	4,46	4,75	-0,29
1.3.2. BINEs	1,47	1,49	1,53	-0,04
1.3.3. Servicios	3,78	3,66	3,61	0,05

Fuentes: INE (datos observados) y FUNCAS (previsones).

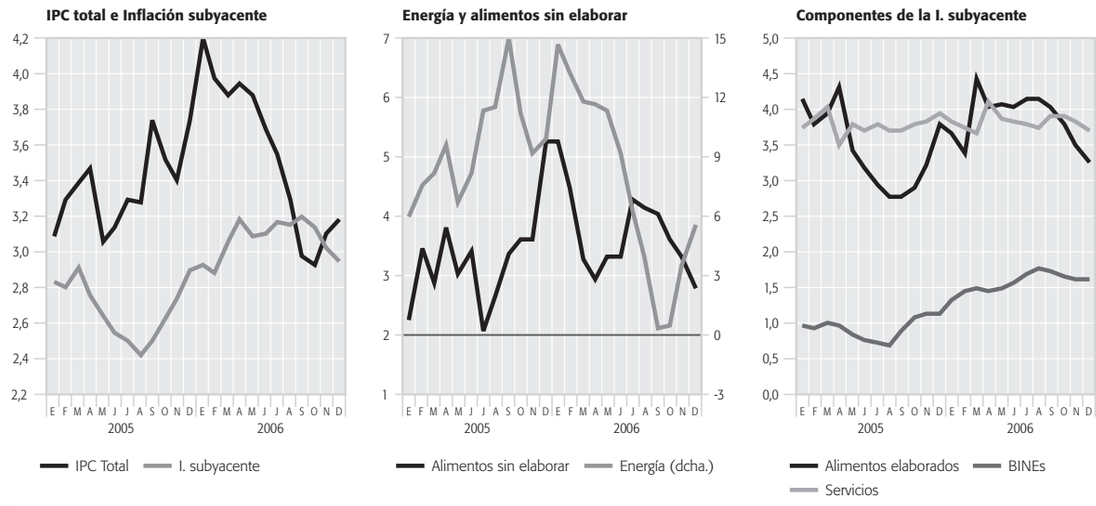
una décima a la inflación anual total. En abril próximo este efecto actuará a la inversa, por lo que la inflación de los servicios volverá a subir.

A partir de los datos observados en marzo y de la última información disponible sobre precios energéticos, se ha procedido a revisar las **previsiones hasta diciembre de 2007** (cuadro 2). Se prevé que la inflación total se mantenga en torno al 3,9 por 100 en abril y mayo próximos y que inicie posteriormente un descenso hasta el entorno del 3 por 100 en los meses finales del año en curso. Ello sería consecuencia de la reducción de la inflación de la energía, ya

Gráfico 1

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

(Variación interanual en porcentaje)



Fuente: INE y previsiones de FUNCAS.

Previsiones a partir de abril 2006.

Cuadro 2.- PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA

Tasas de variación interanual en porcentaje

Fecha de actualización: 12-04-06 — Último dato observado: MARZO 2006

		1. IPC total (a)		1.1. Alimentos no elaborados		1.2. Ptos. energéticos (*)		1.3. IPC subyacente (a)		1.3.1. Alimentos elaborados		1.3.2. B. Indust. no energét.		1.3.3. Servicios totales	
Año	Mes	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
2004	Diciembre	-0,1	3,2	0,4	1,8	-2,5	7,6	0,1	2,9	0,2	4,1	-0,2	1,2	0,4	3,8
	Media anual	--	**3,0**	--	**4,6**	--	**4,8**	--	**2,7**	--	**3,6**	--	**0,9**	--	**3,7**
2005	Diciembre	0,2	3,7	1,9	5,2	-1,9	9,9	0,3	2,9	0,7	3,8	-0,2	1,1	0,5	3,9
	Media anual	--	**3,4**	--	**3,3**	--	**9,6**	--	**2,7**	--	**3,4**	--	**0,9**	--	**3,8**
2006	Enero	-0,4	4,2	1,0	5,3	3,5	14,8	-1,0	2,9	0,3	3,7	-3,6	1,4	0,5	3,8
	Febrero	0,0	4,0	-1,5	4,5	0,7	13,3	0,1	2,9	-0,1	3,4	-0,1	1,5	0,5	3,8
	Marzo	0,7	3,9	-0,9	3,3	0,6	11,8	0,9	3,1	1,4	4,5	1,0	1,5	0,5	3,7
	Abril	1,5	3,9	0,8	2,9	2,5	11,7	1,5	3,2	0,5	4,1	2,9	1,5	0,7	4,1
	Mayo	0,1	3,9	0,5	3,3	-0,4	11,4	0,2	3,1	0,2	4,1	0,5	1,5	-0,1	3,9
	Junio	0,1	3,7	-0,1	3,3	-0,6	9,2	0,1	3,1	0,1	4,0	-0,1	1,6	0,4	3,9
	Julio	-0,7	3,6	0,4	4,3	0,5	6,3	-1,0	3,2	0,1	4,1	-3,6	1,7	0,6	3,8
	Agosto	0,2	3,3	0,8	4,2	-0,4	3,9	0,2	3,2	0,1	4,2	-0,1	1,8	0,5	3,7
	Septiembre	0,3	3,0	0,4	4,0	-0,4	0,4	0,4	3,2	0,1	4,1	1,3	1,7	-0,2	3,9
	Octubre	0,8	2,9	-0,2	3,6	-0,5	0,5	1,0	3,1	-0,1	3,8	2,7	1,6	0,1	3,9
	Noviembre	0,3	3,1	0,3	3,3	-0,1	3,5	0,4	3,0	0,2	3,5	1,0	1,6	-0,1	3,8
	Diciembre	0,3	3,2	1,4	2,8	0,1	5,5	0,2	2,9	0,5	3,3	-0,2	1,6	0,4	3,7
	Media anual	--	**3,5**	--	**3,7**	--	**7,5**	--	**3,1**	--	**3,9**	--	**1,6**	--	**3,8**
2007	Enero	-0,5	3,1	1,0	2,8	1,0	2,9	-0,8	3,2	0,7	3,6	-3,5	1,7	0,8	4,0
	Febrero	0,1	3,1	-1,5	2,7	0,2	2,4	0,2	3,3	0,4	4,2	-0,1	1,7	0,4	4,0
	Marzo	0,6	3,0	0,3	3,9	0,1	1,9	0,6	3,0	0,3	3,0	1,0	1,7	0,5	3,9
	Abril	1,3	2,8	0,9	4,1	0,0	-0,6	1,5	3,0	0,6	3,1	2,9	1,7	0,7	3,9
	Mayo	0,1	2,8	0,3	3,9	-0,3	-0,4	0,2	3,0	0,1	3,1	0,5	1,7	-0,1	3,9
	Junio	0,1	2,8	-0,2	3,9	-0,2	0,0	0,2	3,0	0,2	3,2	-0,1	1,7	0,4	3,9
	Julio	-0,8	2,8	0,5	3,9	0,3	-0,2	-1,0	3,1	0,1	3,2	-3,6	1,7	0,6	3,9
	Agosto	0,2	2,9	0,8	3,9	-0,1	0,0	0,2	3,1	0,2	3,3	-0,1	1,7	0,5	3,9
	Septiembre	0,3	2,9	0,3	3,9	0,1	0,5	0,4	3,1	0,1	3,3	1,3	1,7	-0,2	3,9
	Octubre	0,9	3,0	-0,2	3,9	0,1	1,2	1,0	3,1	0,0	3,4	2,7	1,7	0,1	4,0
	Noviembre	0,4	3,1	0,6	4,2	0,3	1,5	0,4	3,1	0,2	3,4	1,0	1,7	-0,1	4,0
	Diciembre	0,3	3,1	1,6	4,4	0,3	1,8	0,2	3,1	0,4	3,4	-0,2	1,8	0,4	4,0
	Media anual	--	**3,0**	--	**3,8**	--	**0,9**	--	**3,1**	--	**3,4**	--	**1,7**	--	**4,0**

Previsiones en zona sombreada.

(*) Estas previsiones están hechas bajo la hipótesis de que el precio del petróleo Brent se mantenga en torno a 63 $/brl en los meses que restan de 2006 y 65 $/brl en 2007 y que el euro se aprecie progresivamente desde los 1,202 dólares de marzo de 2006 hasta 1,325 en diciembre de 2007.

(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

Fuentes: INE y FUNCAS.

que no es previsible que la inflación subyacente disminuya significativamente. El crecimiento medio anual del IPC total alcanzaría el 3,5 por 100. Para 2007, los modelos apuntan a una estabilización en torno al 3 por 100 anual, si bien la fiabilidad de los mismos disminuye notablemente conforme el período de previsión se aleja en el tiempo.

Nota metodológica

Las previsiones del IPC español se basan en modelos econométricos, fundamentalmente modelos univariantes tipo ARIMA y modelos de indicador adelantado.

El análisis econométrico se realiza, siguiendo la metodología propuesta por Espasa *et al.* (1987) y Espasa y Albacete (2004), sobre una desagregación del IPC total en varios componentes básicos que responden a mercados suficientemente homogéneos, atendiendo a las diferentes características tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda que muestran los distintos sectores. Así pues, el IPC total se desglosa en los siguientes componentes básicos: a) alimentos elaborados, b) bienes industriales no energéticos, c) servicios, d) alimentos no elaborados y e) energía.

La agregación de los tres primeros componentes —que muestran una evolución más suave— da lugar al **IPC subyacente,** de tal forma que la agregación de los dos restantes componentes, que muestran una evolución más errática, da lugar al **IPC residual.**

Para cada uno de los cinco componentes básicos se elabora un modelo ARIMA o un modelo de indicador adelantado específico con el que se realizan las predicciones. Una vez obtenida la predicción para cada uno de los cinco componentes se elaboran las predicciones para el IPC total, subyacente y residual mediante la agregación ponderada de las predicciones de sus respectivos componentes.

De este modo, el **IPC subyacente** sería la media ponderada del IPC de alimentos elaborados (con un peso de 17 por 100 sobre el IPC total), de servicios (35,80 por 100) y de bienes industriales no energéticos (29,51 por 100). Y el **IPC general** sería la media ponderada del IPC subyacente (82,31 por 100), de alimentos no elaborados (8,35 por 100) y de energía (9,34 por 100), de acuerdo con las ponderaciones utilizadas por el INE en 2006 para el IPC base 2001.

Bibliografía

ESPASA, A.; MATEA, M. L.; MANZANO, M. C. y CATASUS, V. (1987): "La inflación subyacente en la economía española: estimación y metodología", *Boletín Económico del Banco de España,* marzo, 32-51.

ESPASA, A. y ALBACETE, R. (2004): "Consideraciones sobre la predicción económica: metodología desarrollada en el Boletín de Inflación y Análisis Macroeconómico". Publicado en el libro *Estudios en Homenaje a Luis Ángel Rojo, Volumen I, Políticas, Mercados e Instituciones Económicas,* editado por José PÉREZ, Carlos SEBASTIÁN y Pedro TEDDE. Editorial Complutense, S.A. Diciembre 2004.

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. RESUMEN

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-04-06

Indicador	2003	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Periodo últ. dato	Previsiones FUNCAS (2) 2006	2007
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	2,9	3,1	3,4	3,5	3,5	IV T. 05	3,1	2,8
- Demanda interna (3)	3,8	4,9	5,3	5,3	5,0	IV T. 05	4,5	3,8
- Saldo exterior (3)	-0,9	-1,8	-1,9	-1,8	-1,5	IV T. 05	-1,4	-1,0
2.- IPI (filtrado calendario)	1,4	1,6	0,7	3,4	2,3	febr-06	1,7	2,0
3.- Empleo (puestos trabajo e.t.c., Cont. Nacional)	2,5	2,6	3,1	3,2	3,2	IV T. 05	2,7	2,2
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa, c.v.e.)	11,0	10,5	9,2	8,5	8,7	IV T. 05	8,4	8,2
5.- IPC - Total	3,0	3,0	3,4	4,0	3,9	marz-06	3,5	3,0
5.a.- IPC - Inflación subyacente	2,9	2,7	2,7	2,9	3,1	marz-06	3,1	3,1
6.- Deflactor del PIB	4,0	4,1	4,4	4,5	4,4	IV T. 05	4,2	3,7
7. Coste laboral por unidad producida	2,7	2,8	2,3	2,0	2,1	IV T. 05	2,7	2,3
8.- Balanza de Pagos: saldo por cta. cte.								
- millones euros, media mensual	-2326	-3680	-5552	-7056	-6774	ener-06	-7212	-8280
- % del PIB	-3,6	-4,3	-6,5	-6,1	-5,7	IV T. 05	-8,9	-9,6
9.- Déficit/superávit público (total AA.PP., % del PIB)	-0,05	-0,15	1,08	..	..	2005	1,2	0,9
10.- Euríbor a tres meses	2,33	2,11	2,19	2,60	2,72	marz-06	3,0	3,5
11.- Tipo deuda pública 10 años (%)	4,13	4,10	3,39	3,48	3,65	marz-06	3,8	4,2
12.- Tipo de cambio: dólares por euro	1,131	1,243	1,245	1,194	1,202	marz-06	1,24	1,28
- % variación interanual	19,7	9,9	0,1	-8,2	-8,9	marz-06	-0,8	3,6
13. Financiación a empresas y familias (4)	15,9	16,1	20,6	20,6	20,4	ener-06	--	--
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (4)	808,0	863,3	1156,2	1271,2	1287,3	marz-06	--	--

(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) Medias anuales.
(3) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.
(4) Datos de fin de periodo.
Fuentes: MH, MTAS, INE y Banco de España.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS http://www.funcas.ceca.es

LOS 100 PRINCIPALES INDICADORES COYUNTURALES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (I)
Variación en porcentaje respecto al mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario
Fecha de actualización 17-04-06

Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004	2005(2)	II T. 05	III T.05	IV T.05	I T.06	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
A. PIB Y COMPONENTES (% variac. real, datos c.v.e.)												
1. PIB, pm	INE	-	3,1	3,4	3,4	3,5	3,5	..	..	..	IV T. 05	La tendencia creciente se detiene en el último trimestre de 2005.
2. Demanda interna (contrib. al crec. PIB en pp)	INE	-	4,9	5,3	5,4	5,3	5,0	..	..	..	IV T. 05	El patrón de crecimiento, basado en un fuerte tirón del gasto interno y una
3. Saldo exterior (contrib. al crec. PIB en pp)	INE	-	-1,8	-1,9	-2,0	-1,8	-1,5	..	..	..	IV T. 05	aportación muy negativa del saldo exterior, tiende a corregirse levemente.
4. Gasto en consumo final hogares e ISFLSH	INE	-	4,4	4,4	4,6	4,3	4,0	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento por encima de la renta disponible, aunque tiende a moderarse.
5. Gasto en consumo final AA.PP.	INE	-	6,0	4,5	4,0	4,2	4,6	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento elevado e inadecuado para la actual coyuntura económica.
6. Formación bruta de capital fijo	INE	-	4,9	7,2	7,6	7,3	6,8	..	..	..	IV T. 05	La tendencia al alza de la FBCF iniciada en la segunda mitad de 2004 se
7. FBCF construcción	INE	-	5,5	6,0	6,2	6,3	5,6	..	..	..	IV T. 05	frena, pues, aunque subsiste la fortaleza de la construcción residencial
8. Bienes de equipo y otros productos	INE	-	4,0	8,7	9,4	8,7	8,4	..	..	..	IV T. 05	y no residencial, la inversión en equipo se desacelera.
9. Exportaciones de bienes y servicios	INE	-	3,3	1,0	1,3	2,1	1,9	..	..	..	IV T. 05	Las exportaciones no se recuperan, aunque disminuye la aportación nega-
10. Importaciones de bienes y servicios	INE	-	9,3	7,1	7,9	7,8	6,6	..	..	..	IV T. 05	tiva del saldo exterior al PIB por la desaceleración de las importaciones.
11. VAB pb agricultura y pesca	INE	-	-1,1	-0,7	-1,3	0,3	0,1	..	..	..	IV T. 05	Tasas negativas por segundo año consecutivo. Mala climatología.
12. VAB pb industria y energía	INE	-	0,6	1,1	0,5	1,4	1,7	..	..	..	IV T. 05	La industria acusa la competencia de los países emergentes.
13. VAB pb construcción	INE	-	5,1	5,5	5,4	5,8	5,4	..	..	..	IV T. 05	La vivienda se modera, pero la obra civil se acelera.
14. VAB pb servicios	INE	-	3,6	3,9	3,8	3,9	4,0	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento elevado y en ligera aceleración, que, junto a la construcción,
14.b. VAB pb servicios de mercado	INE	-	3,6	4,0	3,9	4,0	4,1	..	..	..	IV T. 05	mantiene el avance del PIB y la creación de empleo.
B. ACTIVIDAD GENERAL												
15. Indicador sintético de actividad (ISA) (3)	MEH	3,0	3,7	3,8	3,8	3,9	4,1	..	3,9	4,4	febr-06	Tendencia ligeramente creciente.
16. Indicador de clima económico (nivel, 1990-2003=100)	Com. Eur.	100,9 (4)	99,0	98,6	99,1	98,4	99,6	93,6	91,2	94,2	marz-06	En marzo recupera parte de la caída de los dos meses precedentes.
17. Ventas interiores, deflactadas (5)	AEAT	6,4 (6)	4,0	3,8	3,8	3,6	3,5	..	5,8	4,5	febr-06	Perfil prácticamente plano durante 2005 que repunta en ene-feb de 2006.
18. Consumo de energía eléctrica (7)	REE	4,0	4,0	3,5	2,7	3,2	3,7	2,8	3,6	1,6	marz-06	Recuperación en la 2ª mitad de 2005, que se interrumpe en 1º trim. 2006.
19. Central de balances. Valor añadido bruto, cf	BE	6,1 (4)	5,8	4,6	4,4	4,5	4,7	..	..	..	IV T. 05	Desaceleración del VAB y repunte de los gastos de personal y finan-
19.a. Central de balances. Resultado ordinario neto	BE	24,3 (4)	17,7	12,5	7,8	12,0	17,3	..	..	..	IV T. 05	cieros, lo que modera el crecimiento de los resultados.
20. Financiación a empresas y familias (fin de periodo)	BE	17,1 (8)	16,1	20,6	18,0	19,2	20,6	..	20,6	20,4	ener-06	Tendencia al alza por la aceleración del crédito a empresas.
C. INDUSTRIA												
21. Índice producción industrial, original	INE	2,1	1,8	0,1	2,3	-0,3	0,7	..	5,3	2,3	febr-06	Con oscilaciones, se mantiene la moderada recuperación iniciada en la
21.b. " " " , filtrado calendario	INE	2,1	1,6	0,7	0,1	0,7	1,6	..	3,4	2,3	febr-06	segunda mitad de 2005.
22. Indicador de Confianza Industrial (9)	Com. Eur.	-9,1 (4)	-3,0	-5,0	-7,0	-5,0	-4,0	-5,0	-6,0	-3,0	marz-06	Notable mejora en marzo tras la caída de los dos meses precedentes.
23. Afiliados a la Seguridad Social (industria)	MTAS	0,2 (10)	-0,5	-0,5	-0,7	-0,3	-0,4	..	-0,5	-0,5	febr-06	El sector industral pierde empleo.
24. Import. b. intermedios no energéticos en volumen	MEH	10,8	6,6	1,6	3,6	0,6	1,1	..	5,9	1,7	ener-06	Indicador adelantado del IPI. Crecimiento muy moderado.
25. Entradas de Pedidos en la Industria (precios corrientes)	INE	--	6,3	6,1	6,6	6,6	6,7	..	7,8	5,0	ener-06	Indicador adelantado. Escaso crecimiento restando aumento precios.
26. Utilización capacidad productiva (nivel en %)	Com. Eur.	78,0	79,0	80,2	80,1	80,6	80,1	..	..	80,7	ener-06	Prácticamente plano.

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) Corregido de estacionalidad y calendario. (4) 88-02. (5) Ventas declaradas por las grandes empresas a la AEAT corregidas de estacionalidad y calendario. (6) 96-02. (7) Corregido de efectos temperatura y calendario. (8) 98-02.
(9) Opiniones, saldo de respuestas positivas y negativas, en % del total de encuestados. El indicador se obtiene como media del nivel de la cartera de pedidos, la previsión de la producción (cve) y el nivel de existencias cambiado de signo. (10) 86-02.

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 17-04-06

Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004	2005(2)	II T. 05	III T.05	IV T.05	I T.06	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
D. CONSTRUCCIÓN												
27. Valor trabajos construcción. Total (ECIC) (3)	MFOM	3,7 (4)	2,1	2,5	2,5	3,6	3,3	..	..	..	IV T. 05	El crecimiento que refleja la encuesta no se corresponde con el dinamismo
27.a. " " " Edificación (3)	MFOM	4,1 (4)	2,5	3,7	3,1	5,0	6,0	..	..	..	IV T. 05	del sector. No obstante, quedan reflejadas las tendencias: nuevo repunte
27.b. " " " Obra civil (3)	MFOM	3,0 (4)	0,7	-0,9	0,2	-0,6	-2,6	..	..	..	IV T. 05	de la edificación en 2005 y debilidad de la obra civil por ciclo electoral.
28. Consumo aparente de cemento	OFICEMEN	4,8	3,8	5,1	11,2	5,2	3,7	..	14,3	12,5	febr-06	Evolución irregular, con tendencia al alza en últimos meses.
29. Crédito a los hogares para adquisición de viviendas (5)	BE	18,3 (6)	23,6	24,5	24,1	24,4	24,5	..	24,5	23,7	ener-06	Crecimiento muy elevado y sostenido.
30. Afiliados a la Seguridad Social (construcción)	MTAS	5,4 (7)	5,6	8,6	7,9	10,0	10,9	..	10,8	10,8	febr-06	Crecimiento elevado y acelerado a causa de la regularización inmigrantes.
31. Visados. Superficie a construir. Total	MFOM	9,2 (8)	6,3	5,3	4,8	3,7	7,8	..	14,8	23,9	ener-06	Visados y licitación son indicadores adelantados. Los primeros vuelven a
31.b. " " " Viviendas	MFOM	10,5 (8)	9,9	4,8	5,9	0,8	8,5	..	13,7	18,9	ener-06	repuntar en los últimos meses, gracias al nuevo tirón de la vivienda, lo
32. Licitación oficial (precios corrientes)	MFOM	13,0	18,3	18,5	36,6	3,1	36,9	..	15,1	18,8	ener-06	que augura otro récord de actividad constructora en 2006.
33. Indicador de Confianza Construcción (9)	Com. Eur.	-4,1 (4)	14,0	22,0	15,0	23,0	28,0	15,0	6,0	19,0	marz-06	Tras la anómala caída de febrero, en marzo vuelve a niveles anteriores.
E. SERVICIOS												
34. Indicador sintético servicios (ISS) (10)	MEH	3,0	3,5	3,6	3,7	3,7	4,1	..	3,8	3,6	febr-06	Crecimiento elevado y sostenido.
35. IASS-Cifra de negocios (precios corrientes)	INE	--	6,4	6,6	8,2	7,4	6,2	..	6,9	8,4	ener-06	Repunte en enero que puede estar sesgado por calendario laboral.
36. Tráfico aéreo de pasajeros	AENA	5,6	7,9	9,1	8,5	10,2	9,1	..	7,7	5,5	febr-06	Fuerte crecimiento debido a la tendencia alcista del tráfico interior.
37. Consumo de gasóleo automoción	AOP	6,2	6,7	4,8	7,5	4,9	4,3	..	4,0	5,3	dici-05	Con altibajos, se desacelera por aumento del precio.
38. Pernoctaciones en hoteles	INE	3,6	2,9	4,6	2,7	5,3	4,7	..	-0,3	1,8	febr-06	Ruptura de la tendencia al alza en el comienzo de 2006.
39. Indicador de confianza comercio minorista (9)	Com. Eur.	-6,4 (4)	-6,0	-5,0	-3,0	-4,0	-4,0	-12,0	-13,0	-13,0	marz-06	No mejora en marzo, al contrario que otros indicadores de clima.
40. Afiliados a la Seguridad Social (servicios)	MTAS	5,2 (7)	3,9	5,7	5,2	6,4	6,8	..	6,6	6,6	febr-06	Crecimiento elevado y acelerado a causa de la regularización inmigrantes.
F. CONSUMO PRIVADO												
41. Indicador sintético consumo (ISC) (10)	MEH	2,9	4,4	4,4	4,3	4,2	4,8	..	4,4	4,3	febr-06	Indicador poco significativo temporalmente por problemas técnicos.
42. Gasto total en consumo de los hogares, deflactado (ECPF)	INE	3,0 (7)	4,9	6,6	7,3	5,8	6,4	..	..	..	IV T. 05	Tendencia al alza desde 1993, aunque con altibajos.
43. Ventas interiores de b. y s. de consumo, deflactadas (11)	AEAT	7,9 (12)	6,7	5,3	4,8	4,2	5,4	..	4,7	5,6	febr-06	El consumo sigue fuerte en la recta final de 2005 y principios de 2006.
44. Ventas al por menor, deflactadas (ICM)	INE	2,4 (12)	2,7	1,2	2,3	1,1	0,4	..	0,1	-0,4	febr-06	No refleja el dinamismo del consumo, pero sí su desaceleración.
45. Importaciones de bienes de consumo en volumen	MEH	13,2	13,5	7,9	8,4	7,8	8,6	..	11,5	40,4	ener-06	Fuerte y anómalo crecimiento en enero, debido a la mala calidad estadística.
46. Matriculaciones de automóviles	DGT	9,0	10,8	1,4	5,5	2,5	-3,5	3,0	-1,6	8,7	marz-06	El efecto Semana Santa explica la erraticidad de las tasas de febrero-marzo.
47. Nivel cartera pedidos de bienes de consumo, c.v.e. (9)	MITC	-12,7 (8)	-7,7	-7,2	-8,7	-4,3	-7,3	-4,3	-7,0	0,0	marz-06	Volatilidad. Recuperación en 1º trim. 2006 tras la caída del trim. anterior.
48. Indicador de confianza del consumidor (9)	Com. Eur.	-10,5 (7)	-11,0	-11,0	-11,0	-11,0	-11,0	-12,0	-13,0	-12,0	marz-06	Prácticamente estable en torno a la media histórica.
G. INVERSIÓN EN EQUIPO												
49. Importaciones de bienes de capital en volumen	MEH	11,1	14,9	20,4	36,0	13,5	8,2	..	-11,9	20,8	ener-06	Fuerte y anómalo crecimiento en enero, debido a la mala calidad estadística.
50. Matriculación de vehículos de carga	DGT	6,4	11,7	13,2	17,9	13,9	11,5	7,5	6,5	19,2	marz-06	Desaceleración en primeros meses de 2006, en parte por calendario laboral.
51. Ventas interiores b. de equipo y software, deflactadas (11)	AEAT	7,7 (12)	7,4	3,9	5,3	-0,9	3,3	..	9,2	3,9	febr-06	Se mantiene la recuperación iniciada en 4º trim. 2005.
52. Nivel cartera pedidos bienes de inversión, c.v.e. (7)	MITC	-11,0 (8)	-4,0	-10,8	-11,7	-10,0	-12,7	-1,7	2,0	1,0	marz-06	Notable recuperación en 1º trim. de 2006.

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) Datos de fin de periodo. (6) 91-02. (7) 86-02. (8) 93-02. (9) Opiniones, saldo de respuestas positivas y negativas, en porcentaje del total de encuestados. (10) Corregido de estacionalidad y calendario. (11) Ventas declaradas por las grandes empresas a la AEAT corregidas de estacionalidad y calendario. (12) 96-02.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS http://www.funcas.ceca.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: 17-04-06

Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004	2005(2)	II T. 05	III T.05	IV T.05	I T.06	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
H. SECTOR EXTERIOR												
53. Exportaciones de bienes (Aduanas). Valor	MEH	13,0	6,3	4,8	5,6	7,0	5,0	..	7,6	17,0	ener-06	Datos muy irregulares mes a mes debido a la mala calidad de esta esta-
53.b. " " " Volumen	MEH	8,4	5,2	0,2	2,5	1,2	0,1	..	1,3	12,2	ener-06	dística, por lo que no cabe sacar conclusiones hasta que se disponga
54. Importaciones de bienes (Aduanas). Valor	MEH	12,0	12,5	11,7	12,3	12,0	10,3	..	10,4	19,5	ener-06	de más información. En todo caso, se espera una recuparación de las
54.b. " " " Volumen	MEH	10,1	9,8	6,4	8,4	5,5	4,9	..	3,1	17,7	ener-06	export. debido a la fuerte caida que sufrieron en primer trimestre de 2005.
55. Entrada de visitantes	IET	5,6 (3)	4,4	7,3	6,1	8,8	5,1	..	3,6	6,4	febr-06	El abararamiento del transporte aéreo impulsa la entrada de visitantes.
56. Balanza Pagos. Saldo bienes (Mill. euros, media mensual)	BE	-1807,3 (4)	-4471,7	-5747,4	-5747,2	-6058,0	-6291,7	..	-6453,8	-5915,7	ener-06	Por segundo año consecutivo, en 2005 aumentó fuertemente el déficit
- % variación interanual		..	34,7	28,5	32,0	24,2	25,3	..	17,3	27,6	ener-06	comercial y cayeron los ingresos netos por turismo. Las causas principa-
57. B.P. Saldo cuenta corriente (Mill. euros, media mensual)	BE	-951,2 (4)	-3680,3	-5552,3	-5691,7	-5027,9	-5487,5	..	-7055,8	-6774,1	ener-06	ron debido al creciente endeudamiento exterior, y también aumentó nota-
- % del PIB		..	-5,3	-7,4	-7,5	-6,8	-6,7	..	..	..	IV T. 05	blemente el déficit de transferencias por las remesas de los inmigrantes.
58. B.P. Saldo cta. cte. y capital (Mill. euros, media mensual)	BE	-597,3 (4)	-2978,0	-4887,9	-4803,3	-4467,1	-4650,9	..	-6184,8	-6443,9	ener-06	0,0
- % del PIB		..	-4,3	-6,5	-6,3	-6,1	-5,7	..	..	..	IV T. 05	#¡REF!
I. MERCADO LABORAL												
59. CNTR. Ocupados (puestos trabajo e.t.c., series c.v.e.)	INE	-	2,6	3,1	3,2	3,2	3,2	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento muy próximo al PIB. Escaso avance de la productividad.
60. EPA. Activos	INE-FUNCAS	1,8	3,3	3,2	3,4	2,9	3,2	..	..	..	IV T. 05	En I T. 05 se introdujeron cambios metodológicos que provocaron una
61. EPA. Ocupados	INE-FUNCAS	1,9	3,9	4,8	5,0	5,1	4,9	..	..	..	IV T. 05	ruptura en las series. Para soslayar esta ruptura, FUNCAS ha realizado
61.a. EPA. Ocupados a tiempo parcial (% s/ total ocupados)	INE-FUNCAS	7,9 (5)	10,3	12,4	12,8	11,6	12,0	..	..	..	IV T. 05	un enlace utilizando los datos publicados por el INE de la EPA-testigo
62. EPA. Ocupados asalariados	INE-FUNCAS	2,7	4,2	5,8	6,2	6,4	6,0	..	..	..	IV T. 05	(hecha con la metodología anterior). En el conjunto de 2005 se produjo
62.a. EPA. Asalariados temporales (% s/ total asalariados)	INE-FUNCAS	30,8 (5)	31,6	33,3	33,3	34,4	33,8	..	..	..	IV T. 05	una aceleración del empleo y una ligera desaceleración de la población
63. EPA. Parados (miles, datos c.v.e.)	INE-FUNCAS	2329,5	2133,8	1912,5	1972,3	1777,4	1848,7	..	..	..	IV T. 05	activa, lo que se tradujo en una fuerte caída del paro. Destaca también
- % variación interanual	INE-FUNCAS	1,4	-1,3	-10,1	-9,2	-15,5	-11,1	..	..	..	IV T. 05	el aumento de la tasa de temporalidad y sobre todo de trabajoa tiempo
- % s/ población activa (tasa de paro) (datos c.v.e.)	INE-FUNCAS	15,3	10,5	9,2	9,5	8,5	8,7	..	..	..	IV T. 05	parcial. El sector donde más crece el empleo es la construcción.
64. Paro registrado (miles de personas, datos c.v.e.)	INEM-MEH	-	2113,7	2069,9	2059,5	2076,5	2068,6	2075,9	2069,9	2081,9	marz-06	No cae, al contrario que el paro estimado por la EPA, lo que se debe a la
- % variación interanual		-	0,8	-2,1	-3,6	-1,5	-0,9	0,0	0,2	0,2	marz-06	contabilización de los prejubilados como parados registrados.
65. Contratos registrados	INEM	10,7 (6)	11,5	5,0	10,0	9,8	9,5	15,0	11,1	19,0	marz-06	Furete aumento en el 1º trim. 2006 de los contratos indefinidos.
66. Afiliados a la Seguridad Social (7)	MTAS	2,1	2,8	4,4	3,7	5,2	5,6	5,6	5,6	5,6	marz-06	Aceleración debida al proceso de regularización de inmigrantes.
J. PRECIOS Y SALARIOS												
67. Deflactor del PIB (c.v.e.)	INE	-	4,1	4,4	4,3	4,5	4,4	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento excesivo. Más inflación que crecimiento real del PIB.
68. Índice de precios de consumo (IPC): Total	INE	5,5	3,0	3,4	3,2	3,4	3,6	4,0	4,0	3,9	marz-06	Leve bajada de la inflación en marzo debida a los componentes más voláti-
69 IPC: Inflación subyacente (IPSEBENE)	INE	5,7	2,7	2,7	2,6	2,5	2,8	3,0	2,9	3,1	marz-06	les del IPC: energía y alimentos sin elaboración. En cambio, la inflación
70. IPC: Alimentos, bebidas y tabaco	INE	5,3	3,9	3,4	3,6	2,8	3,6	4,0	3,8	4,1	marz-06	subyacente aumentó dos décimas debido a la "normalización" del precio
70.b. IPC: Alimentos sin elaborar	INE	5,2	4,6	3,3	3,4	2,7	4,2	4,3	4,5	3,3	marz-06	del tabaco tras las bajadas de los meses previos por la guerra comercial
70.c. IPC: Alimentos elaborados	INE	5,4	3,6	3,4	3,6	2,8	3,3	3,9	3,4	4,5	marz-06	mantenida por las distribuidoras. El descenso de la inflación de los servi-
71. IPC: Productos energéticos	INE	3,9	4,8	9,6	8,2	12,7	10,2	13,3	13,3	11,8	marz-06	cios también obedece a un factor irregular; el retraso en las subidas de los
72. IPC: Bienes industriales sin energía	INE	4,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1,1	1,4	1,5	1,5	marz-06	precios turísticos asociadas a la Semana Santa, debido al distinto calen-
73. IPC: Servicios	INE	7,2	3,7	3,8	3,7	3,7	3,9	3,8	3,8	3,7	marz-06	dario laboral. No se esperan nuevas bajadas de la inflación hasta junio.
74. IPC relativos España/resto UEM (8) (9)	FUNCAS	--	106,7	108,2	108,4	108,1	109,2	..	109,3	109,0	febr-06	Desde el inicio de la UEM los precios han subido en España un 9%
74.b. Diferencial IPCA España/UEM (punt. porc.) (8)	Eurostat	1,2 (10)	0,9	1,2	1,2	1,1	1,3	..	1,8	1,8	febr-06	más que en el resto de miembros. Pérdida de competitividad.
75. Precios de producción (IPRI)	INE	3,6	3,4	4,9	4,5	5,0	5,1	..	6,3	6,3	febr-06	Crecimiento elevado y volátil desde mediados de 2004 debido a la energía.
76. Precios de exportación (IVUs)	MEH	3,7	1,0	4,7	3,1	5,7	4,9	..	6,2	4,2	ener-06	La carestía del petróleo apenas provoca hasta ahora un deterioro de la
77. Precios de importación (IVUs)	MEH	1,8	2,5	5,0	3,6	6,2	5,2	..	7,1	1,5	ener-05	RRI, pues se compensa con la recuperación del precio de las export.
78. Precio de la vivienda (nueva y antigua)	M. Vivienda	9,8 (5)	17,4	13,9	13,9	13,4	12,8	..	..	..	IV T. 05	Ruptura de la serie en I T. 05. Ligera tendencia a la baja.
79. Salarios. Convenios colectivos (11)	MTAS	5,5	3,2	3,6	2,9	2,9	3,0	3,1	3,0	3,1	marz-06	Al dato de mar-06 debe añadirse 1 pp por cláusulas salvaguarda de 2005.
80. CLU total economía (c.v.e y calendario)	INE	5,6	2,8	2,3	2,4	2,0	2,1	..	..	..	IV T. 05	Crecimiento moderado que permitiría una inflación más baja.
80.b. CLU industria excluida energía (c.v.e y calendario)	INE	-	2,5	2,5	3,5	1,9	1,2	..	..	..	IV T. 05	lincompatible con competitividad sector industrial, aunque se desacelera..

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) 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.
(10) 93-02. (11) 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.ceca.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 17-04-06

Indicador	Fuente	Media 83-02 (1)	2004	2005(2)	II T. 05	III T.05	IV T.05	I T.06	Penúlt. mes	Último mes	Periodo últ. dato	Comentario
K. SECTOR PÚBLICO												
Estado												
81. Recursos no financieros (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	..	115,7	126,8	53,3	89,2	126,8	..	9,6	28,5	febr-06	El Estado cerró 2005 con un superávit del 0,36% del PIB, frente a un déficit
- % variación interanual		..	4,7	11,9	13,8	14,2	11,9	..	18,9	15,1	febr-06	en 2004 del 1,11%, si bien en dicho año se contabilizaron la asunción de
82. Empleos no financieros (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	..	125,5	123,6	54,5	81,1	123,6	..	7,6	17,6	febr-06	deuda de RENFE y el pago de la deuda histórica a Andalucía (0,95% del
- % variación interanual		..	11,6	0,7	4,4	4,6	0,7	..	-5,4	7,0	febr-06	PIB). El superávit contó con un fuerte aumento de los ingresos (11,9%),
83. Nec. (-) o cap. (+) financ. (Cont. Nac., millardos euros) (3)	MEH	-10,2	-9,3	3,3	-1,2	8,1	3,3	..	2,0	10,9	febr-06	que se beneficiaron de la fortaleza de la actividad productiva y sobre
- % variación interanual		--	409,2	--	-77,7	..	..	..	..	31,2	febr-06	todo de la demanda interna. El bajo crecimiento de los gastos se debió
-% del PIB anual		-3,4	-1,2	0,4	-0,1	0,9	0,4	..	0,2	1,1	febr-06	a la no repetición de las operaciones extraordinarias citadas y a la caída
84. Saldo no financiero (Caja, millardos euros) (3)	MEH	-9,9	0,5	6,0	-3,5	3,6	6,0	..	-4,5	4,2	febr-06	de los pagos por intereses. La diferencia entre el saldo de cont. nac. y el
- % variación interanual		1,2 (4)	-112,8	..	-48,0	..	..	..	..	..	febr-06	de caja obedece sobre todo a la distinta contabilización de los intereses.
85. Deuda bruta (fin periodo, millardos euros)	BE	250,4 (5)	305,5	302,5	305,5	302,7	302,5	..	298,3	299,4	febr-06	La deuda del Estado disminuye, pero sigue aumentando la de las
- % variación interanual		9,2 (6)	0,8	-1,0	-1,0	-0,8	-1,0	..	-3,9	-2,0	febr-06	administraciones territoriales.
Total AA.PP.												
86. Cap. (+) o nec. (-) de financiación (Cont. Nac., % PIB)	MEH	-4,0	-0,15	1,08	..	..	..	..	..	..	2005	En 2005 se logró el primer superávit en unos treinta años.
87. Deuda pública, según PDE (fin de periodo, % del PIB)	BE	52,0	46,6	43,4	45,2	44,0	43,4	..	..	..	IV T. 05	Notablemente por debajo de la referencia del 60% del PIB. Tiende a la baja.
L. SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO												
88. M3 Eurozona	BCE	6,3 (7)	6,6	7,3	7,6	8,4	7,3	..	7,6	8,0	febr-06	Crecimiento bastante por encima del objetivo a medio plazo (4,5%).
88.a. Aportación española a M3 Eurozona	BE	9,9 (8)	8,5	10,6	9,8	11,0	10,6	..	11,0	10,8	febr-06	Diferencial con la UEM, por mayor crecimiento real PIB e inflación.
89. Cotización acciones, Índice General Bolsa de Madrid (9)	Bolsa Mad.	406,8	863,3	1156,2	1055,7	1166,5	1156,2	..	1271,2	1287,3	marz-06	La tendencia al alza de los dos últ. años se mantiene en el 1º trim. 2006.
Tipos de interés (%, media del periodo)												
90. BCE, tipo principal mínimo de financiación (10)	BCE	10,1 (11)	2,00	2,02	2,00	2,00	2,08	2,33	2,25	2,50	marz-06	Las expectativas apuntan a subidas de 25 pb por trimestre.
91. Euríbor a 3 meses	BE	9,7 (12)	2,11	2,19	2,13	2,13	2,34	2,61	2,60	2,72	marz-06	Además de desplazarse al alza, la curva de rendimientos por plazos a corto
92. Euríbor a 12 meses	BE	9,7 (12)	2,27	2,33	2,19	2,20	2,63	2,95	2,92	3,11	marz-06	se va haciendo más pendiente, descontando mayores subidas de tipos.
93. Bonos a 10 años. España	BE	6,6 (13)	4,10	3,39	3,36	3,18	3,37	3,49	3,48	3,65	marz-06	Tras el movimiento a la baja de diciembre y enero, los tipos a largo vuelven
94. Diferencial 10 años España-Alemania (pp)	BE	0,3 (13)	0,03	0,00	0,01	-0,01	0,01	-0,01	-0,01	-0,01	marz-06	a subir con fuerza, descontando un mayor techo para las subidas de los
95. Diferencial 10 años España-Estados Unidos (pp)	BE	0,2 (13)	-0,21	-0,94	-0,85	-1,06	-1,17	-1,13	-1,13	-1,13	marz-06	bancos centrales en un escenario de repunte de los precios del petróleo.
96. Préstamos y créditos a empresas, tipo sintético	BE	--	3,6	3,5	3,5	3,4	3,5	..	3,7	3,8	febr-06	Subida de 37 puntos básicos en los cuatro últimos meses.
97. Préstamos a hogares para vivienda	BE	10,3 (14)	3,4	3,4	3,4	3,3	3,4	..	3,7	3,8	febr-06	Tendencia al alza desde octubre, pero siguen por debajo de la inflación.
Tipos de cambio (unidades monetarias o índices)												
98. Dólares USA por Euro	BCE	1,085	1,243	1,245	1,260	1,220	1,189	1,202	1,194	1,202	marz-06	El mayor crecimiento económico en USA y el diferencial de tipos a su
- % variación interanual		-2,9	9,9	0,1	4,6	-0,2	-8,3	-8,3	-8,2	-8,9	marz-06	favor contrarrestan las presiones a la baja del dólar por déficit c/c.
99. Tipo efectivo nominal del euro (I T. 1999 = 100)	BCE	100,6 (13)	103,9	103,0	103,4	101,9	100,9	101,2	100,7	101,5	marz-06	La tendencia de depreciación del euro a lo largo de 2005, que permitió recu-
99.b. Tipo efectivo real del euro (I T. 1999 = 100) (15)	BCE	101,2 (13)	105,9	105,2	105,6	104,2	103,2	103,5	103,0	103,9	marz-06	perar competitividad a Europa, se invierte en el 1º trim. de 2006.
100. Tipo efect. real España/países desarroll. (99=100) (15)	BE	103,1	107,7	109,3	109,5	109,0	110,0	..	110,1	109,9	febr-06	Notable apreciación que se traduce en pérdida de competitividad.

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) Nivel, 31-12-85 = 100, datos de fin de periodo. (10) Medias del periodo, excepto para los últimos meses, que son tipos mínimos de la última subasta del mes. (11) Hasta 1998, subasta decenal BE. (12) Hasta 1998, MIBOR. (13) 97-02. (14) 90-02. (15) Obtenido con precios de consumo relativos.

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS http://www.funcas.ceca.es

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM

Fecha de actualización: 17-04-06

		2002	2003	2004	2005	12 últimos meses	Último mes o trimestre
A. CONVERGENCIA NOMINAL							
1. Inflación	España	3,6	3,1	3,1	3,4	3,5	3,9 marz-06
(IPCA, % var. anual)	UE-25	2,1	2,0	2,2	2,2	2,2	2,2 febr-06
	UEM	2,3	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2 marz-06
	3 mejores UE-25	1,0	-0,1	0,7	1,0	1,1	0,6 febr-06
2. CLU, total economía	España	3,0	2,9	2,8	2,3	2,3	2,1 IV T. 05
(% var. anual)	UE-25	2,3	2,1	1,1	1,8 (1)	--	-- --
	UEM	2,2	1,8	0,9	1,5 (1)	1,0	0,7 III T. 05
3. Déficit público	España	-0,3	0,0	-0,1	1,1	--	-- --
(% PIB)	UE-25	-2,4	-3,0	-2,6	-2,7	--	-- --
	UEM	-2,5	-3,0	-2,7	-2,9		-- --
4. Deuda pública	España	52,7	49,1	46,6	43,4	--	-- --
(% PIB)	UE-25	61,4	63,0	63,4	64,1 (1)	--	-- --
	UEM	69,2	70,4	70,8	71,7 (1)	--	-- --
5. Tipos deuda 10 años	España	5,0	4,1	4,1	3,4	3,3	3,7 marz-06
(%)	UE-15	4,9	4,2	4,3	3,6	3,5	3,8 marz-06
	UEM	4,9	4,2	4,1	3,4	3,4	3,7 marz-06
B. CONVERGENCIA REAL							
6. Crecimiento del PIB	España	2,7	3,0	3,1	3,4	3,4	3,5 IV T. 05
(% var. anual)	UE-25	1,2	1,2	2,2	1,7	1,7	2,0 IV T. 05
	UEM	1,0	0,7	1,8	1,4	1,4	1,8 IV T. 05
7. PIB per cápita	España	95,3	97,5	97,7	98,2	--	-- --
(PPS, UE-25=100)	UEM	107,2	106,8	106,2	105,8	--	-- --
8. Crecimiento del empleo	España	2,4	2,5	2,6	3,1	3,1	3,2 IV T. 05
(% var. anual)	UE-25	0,4	0,3	0,6	0,9 (1)	0,7	0,6 III T.05
	UEM	0,7	0,3	0,7	1,0 (1)	0,7	0,6 III T.05
9. Tasa de paro	España	11,5	11,5	10,5	9,2	9,1	8,7 febr-06
(% poblac. activa)	UE-25	8,7	9,0	9,0	8,8	8,7	8,5 febr-06
	UEM	8,3	8,7	8,9	8,6	8,5	8,2 febr-06
10. Tasa de ocupación	España	58,5	59,8	61,1	--	--	-- --
(% poblac. 15-64 años)	UE-25	62,8	62,9	63,3	--	--	-- --
	UEM	62,4	62,6	63,0	--	--	-- --

(1) Previsiones de la Comisión Europea (otoño 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: 17-04-06

	1-PIB						2-Demanda interna (aportac. al crec. PIB)					
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)
Alemania	2,1	1,1	1,1	1,5	1,6 IV T. 05	1,2	1,8	0,0	0,3	0,3	0,6 IV T. 05	0,5
Francia	2,1	2,1	1,4	1,7	1,5 IV T. 05	1,8	2,1	3,1	2,5	2,2	2,4 IV T. 05	2,1
Italia	1,8	0,9	0,1	0,1	0,5 IV T. 05	1,5	1,9	0,7	0,4	0,7	0,5 IV T. 05	1,6
Reino Unido	2,8	3,1	1,8	1,9	1,8 IV T. 05	2,3	3,1	3,9	1,9	2,3	1,3 IVT. 05	2,1
España	3,1	3,1	3,4	3,5	3,5 IV T. 05	3,2	3,7	4,9	5,3	5,3	5,0 IV T. 05	4,5
UEM	2,2	1,8	1,4	1,6	1,8 IV T. 05	1,9	2,2	1,7	1,6	1,7	1,5 IV T. 05	1,9
UE-25	2,3	2,2	1,7	1,9	2,0 IV T. 05	2,1	2,3	2,3	1,8	1,8	1,8 IV T. 05	2,1
EE.UU.	3,4	4,2	3,5	3,6	3,2 IV T. 05	3,2	3,6	5,0	3,8	3,7	3,4 IV T. 05	3,0
Japón	2,4	2,3	2,7	2,8	4,3 IV T. 05	2,2	2,4	1,5	2,5	2,6	3,5 IV T. 05	2,4
Notas y fuentes:	*(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea, otoño 2005. Eurostat e Institutos de Estadística de los países.*											

	3.- Producción industrial						4-Precios de consumo					
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato (2)	Último dato (2)	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)
Alemania	1,8	3,0	3,4	5,0	4,1 ener-06	6,3	2,0	1,8	1,9	2,1	1,9 marz-06	1,6
Francia	1,4	1,7	-0,1	-1,1	0,0 ener-06	2,5	2,9	2,3	1,9	2,3	2,0 febr-06	2,1
Italia	1,3	-0,6	-1,2	3,6	1,0 ener-06	1,5	5,0	2,3	2,2	2,2	2,1 marz-06	2,1
Reino Unido	1,5	0,5	-1,2	-1,7	-1,3 ener-06	2,3	3,6	1,3	2,0	1,9	1,7 febr-06	2,2
España	2,0	1,6	0,7	3,4	2,3 febr-06	1,7	5,3	3,1	3,4	4,1	3,9 marz-06	3,3
UEM	1,8	1,9	1,2	2,8	2,6 ener-06	3,5	3,3	2,1	2,2	2,3	2,2 marz-06	2,2
UE-25	1,9	2,2	1,0	2,7	2,4 ener-06	3,3	3,5	2,2	2,2	2,2	2,2 febr-06	2,2
EE.UU.	3,1	4,1	3,2	3,0	3,3 febr-06	..	3,1	2,7	3,4	4,0	3,6 febr-06	2,9
Japón	1,9	5,3	1,7	2,0	2,7 febr-06	..	0,9	0,0	-0,3	0,5	0,4 febr-06	0,3
Notas y fuentes:	*(1) Media del periodo disponible. (2) Filt. calendario laboral. (3) Prev. CE, otoño 2005. Fuentes: OCDE, CE y Eurostat.*						*(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. Eurostat. Desde 1996, IPCA para los países UE.*					

	5.- Empleo						6.- Tasa de paro (% poblac. activa)					
	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)	Media 83-04	2004	2005 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2006 (2)
Alemania	0,6	0,4	-0,2	-0,3	-0,3 IV T.05	0,5	7,4	9,5	9,5	9,1	8,9 febr-06	9,3
Francia	0,7	0,0	0,3	0,4	0,4 IV T.05	0,5	9,8	9,5	9,5	9,2	9,1 febr-06	9,3
Italia	0,6	0,7	0,7	0,3	0,2 IV T.05	0,6	9,5	8,1	7,7	7,7	7,7 dici-05	7,6
Reino Unido	0,8	1,0	1,0	1,3	0,6 IV T.05	0,4	8,0	4,7	4,7	5,0	4,9 dici-05	4,9
España	1,9	2,6	3,1	3,2	3,2 IV T. 05	2,4	15,0	10,5	9,2	8,7	8,7 febr-06	8,5
UEM	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6 III T.05	1,2	9,1	8,9	8,6	8,3	8,2 febr-06	8,4
UE-25	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6 III T.05	1,0	9,0	9,0	8,8	8,5	8,5 febr-06	8,5
EE.UU.	1,5	1,1	1,8	2,0	1,9 IV T.05	1,2	6,0	5,5	5,1	4,7	4,8 febr-06	5,0
Japón	0,4	0,2	0,4	0,6	0,5 IV T.05	0,2	3,4	4,7	4,4	4,5	4,1 febr-06	4,2
Notas y fuentes:	*(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. OCDE e Institutos Nacionales Estadística; UE, UME e INE (CNTR).*						*(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2005. Eurostat. Tasas normalizadas y desestacionalizadas.*					

Actualizado semanalmente en la página web de FUNCAS http://www.funcas.ceca.es

INDICADORES BÁSICOS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL (II)

Variación en porcentaje sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación en contrario

Fecha de actualización: 17-04-06

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	Media 83-04	2004	2005	Prev. 2006 (1)	Media 83-04	2004	Prev. 2005 (1)	Prev. 2006 (1)	Media 83-04	2004	Prev. 2005 (1)	Prev. 2006 (1)
Alemania	-2,3	-3,7	-3,9	-3,7	50,9	66,4	68,6	70,0	1,2	3,7	3,8	3,9
Francia	-3,2	-3,7	-3,2	-3,5	46,0	65,1	66,5	67,1	-0,2	-0,7	-0,8	-0,9
Italia	-7,7	-3,2	-4,1	-4,2	103,9	106,5	108,6	108,3	0,1	-0,4	-1,2	-1,2
Reino Unido	-2,4	-3,2	-3,4	-3,3	44,9	41,5	43,1	44,3	-1,7	-2,0	-2,1	-1,9
España	-3,5	-0,1	1,1	0,1	50,8	46,6	43,4	41,9	-1,9	-5,9	-7,4	-8,3
UEM	-3,7	-2,7	-2,9	-2,8	63,8	70,8	71,7	71,7	0,4	0,6	0,1	0,1
UE-25	-3,3	-2,6	-2,7	-2,7	59,1	63,4	64,1	64,2	0,0	-0,2	-0,5	-0,4
EE.UU.	-3,3	-4,7	-3,7	-4,7	65,8	63,8	66,6	62,8	-2,3	-5,6	-6,2	-6,3
Japón	-3,5	-7,0	-6,5	-6,1	96,6	157,6	161,9	165,2	2,7	3,7	3,5	3,2
Notas y fuentes:	*(1) Previsiones Comisión Europea, otoño 2005*											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	Media 83-04	Media 2004	Media 2005	Ene. 2006	Feb. 2006	Mar. 2006	Media 83-04	Media 2004	Media 2005	Ene. 2006	Feb. 2006	Mar. 2006
Alemania	5,01	2,06	2,14	2,45	2,53	2,66	6,24	4,07	3,39	3,34	3,49	3,66
Francia	6,73	--	--	--	--	--	7,56	4,10	3,41	3,34	3,51	--
Italia	9,37	--	--	--	--	--	9,98	4,24	3,56	3,55	3,70	--
Reino Unido	8,15	4,55	4,68	4,52	4,50	--	7,94	4,93	4,47	4,12	4,21	--
España	9,47	2,11	2,18	2,50	2,60	2,72	9,81	4,10	3,39	3,33	3,48	3,65
UEM	7,07	2,11	2,19	2,51	2,60	2,72	7,95	4,14	3,44	3,39	3,55	--
UE-15	7,38	2,48	2,55	2,80	2,87	--	8,04	4,26	3,59	3,50	3,64	--
EE.UU.	5,43	1,54	3,49	4,57	4,70	4,86	7,28	4,31	4,52	4,45	4,61	4,78
Japón	2,99	0,00	0,01	0,03	0,04	0,07	4,01	1,50	1,39	1,47	1,57	1,70
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					13.- Tipos de cambio					
	Fin de periodo			% var. anual		Media de datos diarios				% var. anual
	2005	Feb. 2006	Mar. 2006	últ. dato		83-04	2005	Feb. 2006	Mar. 2006	últ. dato
NYSE (Dow Jones)	10717,5	10993,4	11109,3	5,8	$ por 1 euro	1,094	1,245	1,194	1,202	-8,9
Tokio (Nikkei)	16111,4	16205,4	17059,7	46,2	¥ por 1 euro	147,2	136,9	140,8	141,0	1,5
Londres (FT-SE 100)	5618,8	5791,5	5964,6	21,9	¥ por 1 dólar	139,0	110,1	117,9	117,3	11,5
Francfort (Dax-Xetra)	5408,3	5796,0	5970,1	37,3	Tipo efec. euro (1)	91,6	103,0	100,7	101,5	-4,2
París (CAC 40)	4715,2	5000,5	5220,9	28,3	Tipo efec. $ (1)	104,0	88,5	90,6	90,5	6,2
Madrid (Ibex 35)	10733,9	11740,7	11854,3	28,0	Tipo efec. ¥ (1)	125,7	99,5	94,6	95,0	-6,0
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 95-04	Media 2005	Feb. 2006	Mar. 2006	% var. anual últ.dato	Media 95-04	Media 2005	Feb. 2006	Mar. 2006	% var. anual últ.dato
Índice "The Economist", 2000=100: - Total	103,8	133,7	156,7	154,7	12,5	96,0	97,9	119,4	117,0	23,4
- Alimentos	108,8	125,3	136,9	133,7	1,5	100,0	91,9	104,6	101,4	11,6
- Prod. industriales	98,5	144,6	182,3	181,9	25,3	90,9	105,5	138,3	137,0	37,5
Petróleo Brent, $ ó euros/barril	23,2	54,5	60,2	62,2	17,2	21,5	43,8	50,4	51,7	29,0
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

LIBROS

Dos visiones de la Asociación Euro-mediterránea 10 años después de la Conferencia de Barcelona: La Asociación Euro-mediterránea una década después,
de Haizam Amirah Fernández y Richard Youngs (eds.), Real Instituto Elcano y Fundación FRIDE, Madrid, 2005, 187 págs.
Accesible en Internet: http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Barcelona10_esp.pdf
http://www.fride.org/B10

El área de libre comercio Euro-mediterránea. Hitos conseguidos y perspectivas futuras,
de Juan R. Cuadrado Roura y M.ª Teresa Fernández Fernández (eds.), Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 2005, 293 págs.

El décimo aniversario de la Asociación Euro-mediterránea, surgida de la Conferencia de Barcelona celebrada en 1995, ha suscitado múltiples análisis en cuanto a sus resultados durante los últimos meses. Algunos de los más destacados han sido realizados por dos redes de investigación financiadas por la Comisión Europea, la red de institutos económicos FEMISE y la de institutos de relaciones internacionales EuroMeSCo, así como por la propia Comisión[1]. En este contexto, los dos volúmenes aquí reseñados contienen aportaciones diferenciadas y significativas por parte española a la literatura europea sobre el tema.

Los paralelismos entre las dos obras son importantes. Ambas son el resultado de sendos talleres de trabajo y contienen aportaciones de varios investigadores, unificadas por un eficaz trabajo de los coordinadores, que ofrecen unos capítulos de introducción y de conclusiones con los objetivos y los principales resultados, respectivamente. Los dos se presentan en español e inglés, y cuentan con la participación de destacados especialistas. Además, ambos presentan aportaciones originales que los diferencian de los documentos de referencia ya mencionados. En el caso del volumen coordinado por Amirah y Youngs, se incluye una interesante sección sobre las percepciones de la Asociación Euro-mediterránea en algunos países clave, mientras que el de Cuadrado Roura y Fernández Fernández contiene un novedoso capítulo sobre la respuesta de la empresa euro-mediterránea al proceso de Asociación. Comparten también las ventajas de las obras colectivas (la pluralidad de análisis especializados), mientras que sus limitaciones habituales (capítulos de desigual relevancia) se ven minimizadas por el esfuerzo de los coordinadores al estructurar los contenidos y dotarles de coherencia.

Por supuesto, también hay diferencias notables entre ambos trabajos, lo que les hace en buena medida complementarios. El volumen coordinado por Amirah y Youngs tiene una vocación global y multidisciplinar, abarcando las tres cestas del proceso Euro-mediterráneo: política y seguridad, cooperación económica, y el capítulo social, cultural y humano. Pero el énfasis siempre se sitúa en lo político, como corresponde a los objetivos de los coordinadores. En cambio, el libro coordinado por Cuadrado Roura y Fernández Fernández se limita al análisis del área de libre comercio Euro-mediterránea, lo que le permite entrar en mayor detalle y plantear el entorno económico institucional de la iniciativa. El volumen publicado por el Real Instituto Elcano de relaciones internacionales es un producto euro-mediterráneo (de hecho, apenas cuenta con participación española: sólo dos de los quince autores), mientras que el coordinado por Cuadrado Roura y Fernández Fernández no incluye ningún autor europeo ni de la ribera sur del Mediterráneo. Finalmente, mientras que la obra coordinada por Amirah y Youngs cuenta con especialistas dedicados, casi en exclusiva, al estudio del Mediterráneo, la coordinada por Cuadrado Roura y Fernández Fernández, con algunas excepciones, es una primera aplicación por parte de especialistas en temas sectoriales (agricultura, negociaciones multilaterales, comercio de servicios, turismo, etc.) de sus conocimientos al caso Euro-mediterráneo.

Tal vez estas diferencias expliquen en buena medida las distintas conclusiones alcanzadas por los coordinadores acerca de los resultados y perspectivas de la Asociación Euro-mediterránea. Desde la perspectiva política adoptada por Amirah y Youngs, los resultados de la Asociación son decepcionantes y sus perspectivas poco prometedoras si no se producen cambios sustanciales en el enfoque adoptado por la Unión Europea. En cambio, en el campo económico abordado por Cuadrado Roura y Fernández los resultados no se juzgan con tanta severidad y se aprecia un potencial importante en el futuro de las relaciones económicas Euro-mediterráneas, incluso en el marco institucional existente. La primera visión (el vaso medio vacío) es muy común entre los especialistas en las relaciones euro-mediterráneas, que suelen ver frustradas sus aspiraciones y las expectativas que habían depositado en el proceso de Barcelona. El enfoque del vaso medio lleno es propia de generalistas, y más aún en el campo económico, que con más distancia son capaces de apreciar la dificultad de alcanzar progresos incluso limitados en un entorno especialmente hostil como el afrontado por la ribera sur del Mediterráneo en la última década.

El volumen coordinado por Amirah y Youngs consta de dos secciones bien diferenciadas, una dedicada al análisis temático y otra a las perspectivas nacionales. Aunque la segunda sección re-

[1] FEMISE: *Le partenariat Euro-méditerranéen, 10 ans après Barcelone: acquis et perspectives;* EuroMeSCo: *Barcelona Plus: Towards a Euro-Mediterranean Community of Democratic States;* Comisión Europea: *Tenth Anniversary of the Euro-Mediterranean Partnership: A Work Program to Meet the Challenges of the Next Five Years.* Todos los documentos pueden descargarse de las respectivas páginas web.

sulte más original, la primera contiene contribuciones de mérito por parte de renombrados especialistas en la materia. Tras una introducción de los coordinadores, el volumen se abre con una crítica de Eberhard Kienle a la concepción europea de que la liberalización económica promovida por la cesta económica del proceso de Barcelona (básicamente el área de libre comercio Euro-mediterránea) tenga efectos positivos en el ámbito de la democratización de los países de la ribera sur. Kienle argumenta que, de hecho, las reformas económicas impulsadas por la Asociación Euro-mediterránea no han inducido la reforma política, sino más bien la "reconfiguración y modernización de los regímenes autoritarios" en esos países. En su opinión, ampliamente compartida por buena parte de los especialistas, es un error emplear instrumentos económicos generales para alcanzar objetivos concretos de reforma política. Por el contrario, la Unión Europea debería priorizar aspectos concretos de las reformas económicas que impulsa en la ribera sur para favorecer la emergencia de centros de poder económico alternativos a las élites dominantes.

En el segundo capítulo, George Joffé explica el fracaso de los países del Sur del Mediterráneo para atraer inversión extranjera, el principal efecto esperado de la Asociación Euro-mediterránea. A su juicio, la estrategia padece una excesiva burocratización que impide su efectividad y refuerza a las estructuras gubernamentales de los países del sur frente al sector privado. Además, según este autor, las reformas institucionales para proveer de un entorno favorable a la inversión extranjera chocan con dos obstáculos difíciles de superar: la ausencia de ventajas comparativas destacables en materia industrial (fuera del sector energético) y las carencias de capital humano e infraestructuras, dos áreas para las que el autor reclama un mayor papel del sector público y de la propia Unión Europea.

Roberto Aliboni apunta en el tercer capítulo que los resultados en materia de derechos humanos y democratización distan de ser satisfactorios. En primer término, critica que el énfasis de la Unión Europea en los derechos humanos haya ocultado el conformismo con que se ha abordado la democratización de estos países, que es precisamente el único proceso que puede garantizar el respeto a los derechos humanos en el largo plazo. A su modo de ver, la condicionalidad positiva no ha surtido efecto y debería transitarse hacia un modelo más exigente de condicionalidad negativa. Aunque en el esquema original de la Política de Vecindad la condicionalidad negativa ocupaba un lugar prominente, la voluntad de la Unión Europea de consensuar las reformas con los gobiernos de la ribera sur y validar sus iniciativas con la retórica, muchas veces vacía, de la "co-apropiación" *(co-ownership)* y los "valores compartidos" han devaluado notablemente la estrategia inicial. El autor critica igualmente la escasez de recursos asignados por la Unión Europea a los proyectos de apoyo a la democracia y defensa de los derechos humanos, así como la exclusión de los mismos de los islamistas moderados, un segmento de la población que resulta imprescindible incluir en la estrategia de la Unión Europea para la democratización de la región.

Sorprendentemente, los capítulos 4 y 5 presentan una visión más amable de los resultados de la Asociación Euro-mediterránea en el campo cultural y de seguridad. Michelle Pace argumenta que la Asociación ha permitido aumentar los intercambios culturales entre las dos riberas del Mediterráneo, aunque critica las limitaciones que para dichos intercambios representan las rígidas normas de concesión de visados a los artistas e intelectuales de los países socios mediterráneos. Fred Tanner destaca con acierto que la evaluación del proceso de Barcelona debe estimarse considerando los grandes cambios experimentados en la escena internacional en materia de seguridad desde 1995: de un lado, los atentados terroristas de Nueva York, Turquía, Casablanca, Madrid y Londres han convertido al terrorismo y la delincuencia organizada, en ocasiones a él asociada, como una amenaza compartida; de otro, pese a sus evidentes limitaciones, la Unión Europea emerge como un actor importante en el escenario de la seguridad internacional. No obstante, el autor advierte acerca de la tentación del "excepcionalismo", que él aprecia especialmente evidente en la Europa meridional, conducente a querer "comprar" la cooperación de los países socios mediterráneos en la lucha contra el terrorismo, el narcotráfico y las redes de inmigración ilegal con la renuncia a incluir en la agenda las reformas políticas y del aparato de seguridad de los estados de la ribera sur.

El sexto capítulo contiene una fuerte crítica de Bichara Khader al tratamiento de la inmigración en la Asociación Euro-mediterránea. A su juicio, la criminalización y 'securitización' de la inmigración convierte a las políticas de la Unión Europea en irreales políticamente y, lo que es peor, inhumanas. Según el profesor Khader, la 'securitización' de la inmigración exagera sus riesgos y obvia la positiva (y necesaria) contribución de los inmigrantes procedentes de la ribera sur mediterránea en los planos económico, demográfico y cultural. La restrictiva política de visados nutre las redes de inmigración ilegal y la economía sumergida de la Europa meridional, además de deslegitimar frente a las sociedades de los países socios mediterráneos las iniciativas europeas en materia de liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capitales, y de reforma de sus sistemas políticos e instituciones. En su opinión, el "síndrome securitario" no sólo no proporciona soluciones a un problema tan complejo como el de la inmigración, sino que dificulta la adopción de una estrategia realista en esta materia.

La segunda sección del libro presenta las percepciones sobre la Asociación Euro-mediterránea en distintos países. Dorothée Schmid expone impecablemente las dificultades de Francia para mantener su liderazgo en la política mediterránea de la Unión Europea, así como para responder al activismo estadounidense en la región tras el 11 de septiembre. Jesús Núñez destaca la determinación española para convencer a los restantes estados miembros de la necesidad de reforzar la política mediterránea de la Unión y la evolución de la posición española desde la "obsesión" con Marruecos a un enfoque regional. El autor critica los altibajos de la vocación mediterránea española, y más concretamente la postergación de la región en la agenda exterior en los gobiernos del Partido Popular, y no considera posible que España sea capaz de recuperar el liderazgo del proceso Euro-mediterráneo en el corto plazo. Annette Jünemann presenta como rasgo positivo de la Asociación la creciente implicación de Alemania en los asuntos mediterráneos, un área de la que estuvo prácticamente ausente hasta la Conferencia de Barcelona. Critica el enfoque proteccionista de la Europa meridional en materia agrícola como un obstáculo

fundamental al proceso, pero también, una vez más, la "securitización" de las relaciones Euro-mediterráneas. Rosa Balfour critica la irrelevancia de Italia en el proceso, que explica por la competencia que en los primeros años del proceso supuso la crisis de los Balcanes, el "renovado atlantismo" italiano y el énfasis bilateral en las relaciones con Libia, Túnez y, en menor medida, Israel.

Los capítulos 11 a 13 recogen como se percibe la Asociación Euro-mediterránea desde Egipto, Jordania y Marruecos. Para Egipto, Amr Hamzawy estima que la Unión Europa debe reconducir el proceso de Barcelona en tres direcciones: urgir al gobierno egipcio a relajar la represión que ejerce sobre la oposición, comprometer a los partidos de oposición en actividades poco politizadas (educación cívica, mejora del *status* de la mujer y de las capacidades locales de gestión) para reforzarles sin enfrentarse abiertamente al régimen, e incluir a los movimientos islamistas moderados en actividades de formación en materia de derechos humanos, estrategias electorales y actividad parlamentaria. Respecto a Jordania, en términos económicos Walid Abu-Dalbouh concluye que el acceso a los mercados europeos proporcionado por la Asociación Euro-mediterránea es insuficiente y comparativamente mucho menos atractivo que el que proporciona el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. En materia de democracia y derechos humanos estima que "la Unión Europea ha permanecido poco dispuesta, el gobierno jordano cauto, y la oposición recelosa". Fouad Ammor muestra como la percepción marroquí es más favorable, sobre todo en el aspecto económico, considerando el proceso de Barcelona un catalizador de las reformas económicas requeridas por Marruecos y apoyadas por fondos MEDA sustanciales. Sin embargo, critica las dificultades encontradas sobre el terreno para aplicar las disposiciones de la Asociación, la no inclusión del conflicto del Sahara Occidental en el proceso, la ausencia de políticas migratorias que reconozcan la demanda europea de mano de obra inmigrante y la marginación que, a su juicio, puede entrañar la Política de Vecindad para el Mediterráneo frente a candidatos presentes y eventuales al acceso a la Unión Europea en Europa del Este.

Las conclusiones de los coordinadores, aunque ponderadas, no dejan de plantear una valoración bastante negativa de los resultados alcanzados y la necesidad de replantear en profundidad la naturaleza de la Asociación Euro-mediterránea. La crítica que presentan es constructiva, pero no hay propuestas concretas de política, aparte de algunas generalidades como la necesidad de reforzar el papel de la sociedad civil, aumentar la ayuda financiera o "animar" a los gobiernos del sur a reforzar su compromiso con la democracia y los derechos humanos, entre otras. Aunque existe un amplio consenso sobre lo deseable de tales instrumentos, el problema radica en cómo aplicarlos de manera eficaz. Los coordinadores tampoco se pronuncian con precisión sobre cuestiones centrales, algunas abordadas por muchos de los autores, como el papel de una condicionalidad negativa más exigente, o los debates sobre la liberalización de la agricultura y la gestión de los flujos migratorios, por no mencionar la ausencia de un tema tan fundamental para España como es la energía en el espacio Euro-mediterráneo. En consecuencia, se echan en falta implicaciones más concretas para la reformulación de la política mediterránea de la Unión Europea, dando así mayor valor añadido a un análisis por lo demás extremadamente valioso en el diagnóstico.

Por otra parte, un argumento común a muchos de los capítulos es la constatación de que la situación económica y política de los países socios mediterráneos no ha mejorado en los últimos 10 años y, en algunos casos, incluso ha podido empeorar. Sin embargo, la pregunta relevante es qué hubiese ocurrido con estos países en ausencia de la Asociación Euro-mediterránea, teniendo en cuenta las convulsiones que ha experimentado la región en los últimos años. Como con cualquier contrafactual, sólo podemos especular al respecto, pero parece probable que la Asociación Euro-mediterránea haya amortiguado, al menos parcialmente, tales convulsiones, y que sin su entramado institucional las tensiones con la Unión Europea fuesen hoy mayores, y la situación socio-económica de nuestros vecinos del sur bastante peor que la actual. Además, en el campo económico debe considerarse que los acuerdos de libre comercio llevan pocos años en funcionamiento y que apenas ahora empiezan a materializarse en un desmantelamiento arancelario importante en los países más avanzados en el proceso, como Marruecos y Túnez. Habrá que esperar todavía algunos años para emitir un juicio fundamentado sobre su impacto económico, puesto que el ajuste se concentra en los últimos años del período transitorio. Ambos elementos matizan bastante las críticas al proceso de Barcelona y deberían tenerse más en cuenta en su valoración.

El volumen coordinado por Cuadrado Roura y Fernández adopta una perspectiva mucho más concreta, al centrarse, exclusivamente, sobre el área de libre comercio Euro-mediterránea. Se inicia con un capítulo introductorio de los profesores Jordán Galduf y Fernández Fernández que presenta un buen resumen de la evolución histórica de las relaciones Euro-mediterráneas y un balance económico global de los acuerdos de asociación. El capítulo reconoce las limitaciones de que adolece el proceso, como su lentitud, el escaso impacto sobre los flujos comerciales y, sobre todo, de capitales, así como su incapacidad para promover la integración entre los propios países socios mediterráneos. Jordán Galduf y Fernández Fernández coinciden con George Joffé en que, buena parte del problema, no estriba en el propio diseño del área Euro-mediterránea de libre comercio, sino en las limitadas ventajas comparativas de la ribera sur del Mediterráneo. En base a un análisis *cluster,* identifican entre los países más competitivos a Jordania, Turquía, Argelia, Túnez, Israel y Líbano, pero destacan que, con la excepción de Israel y Turquía, la base competitiva de estos países es limitada. También coinciden con la mayor parte de los autores del volumen coordinado por Amirah y Youngs en que el elemento clave de la evaluación del proceso de Barcelona estriba en la lentitud con que se ha avanzado en la modernización institucional, política y económica de los países socios mediterráneos.

A diferencia de la tónica general del volumen coordinado por Amirah y Youngs, Jordán Galduf y Fernández Fernández estiman que la Política de Vecindad puede reforzar la dimensión económica del proceso de Barcelona mediante la liberalización de la agricultura y los servicios, la convergencia normativa y la promoción de la inversión y el comercio Sur-Sur, concluyendo que el calendario para estas iniciativas es ambicioso y esperanzador. Estos autores sí destacan positivamente que, pese a sus limitaciones, se hayan cerrado acuerdos de asociación con todos los países socios mediterráneos, algo que incluso los más optimistas percibían con escepticismo

al inicio del proceso, que se hayan aplicado las primeras medidas liberalizadores en materia comercial y agrícola, y que se haya prevenido un mayor papel comercial y económico tanto de Estados Unidos como de China en la región.

El segundo capítulo contiene un completo análisis del papel de la agricultura en la Asociación Euro-mediterránea, un tema sobre el que los profesores Jordán Galduf y García Álvarez-Coque son destacados especialistas y que reviste especial importancia para España. Su planteamiento es que el área de libre comercio Euro-mediterránea permanecerá incompleta mientras no incluya el comercio agrícola. En primer lugar exponen la paradoja que determina la naturaleza de las ventajas comparativas agrícolas en las riberas norte y sur del Mediterráneo. La ribera sur tiene ventajas comparativas en la agricultura mediterránea de exportación (básicamente, frutas y hortalizas), pero precisa modernizar su sector tradicional de agricultura tradicional (principalmente cereales, carnes y lácteos), en el que padece de desventaja comparativa frente a la Unión Europea, para paliar su dependencia alimentaria. Por su lado, los países del norte de la Unión Europea tienen ventaja comparativa en la agricultura continental y desventaja comparativa en las producciones mediterráneas (pese a la importancia del cultivo en invernadero en países como Holanda). Esta situación se invierte en los países de la Europa meridional, y muy especialmente en España. Las políticas comercial y agrícola tanto de la Unión Europea como de sus socios del sur han buscado hasta la fecha mantener este *statu quo* contrario a la lógica económica.

En segundo lugar, los profesores Jordán Galduf y García Álvarez-Coque exponen que, en este contexto, la liberalización recíproca plantea serias dificultades de orden económico y político. Desde la perspectiva de la ribera sur, la liberalización agrícola es una condición necesaria para aumentar sus exportaciones agrícolas mediterráneas, pero no suficiente, en tanto estos países no cuentan con las infraestructuras de oferta precisas en materia de transporte, distribución, certificación de la calidad, etc. Prueba de ello es que muchos de ellos ni siquiera agotan los contingentes preferenciales que la Unión Europea les otorga. Del lado de las importaciones, la agricultura tradicional de los países socios mediterráneos es incapaz de contrarrestar las ventajas comparativas de la Unión en agricultura continental y el fuerte apoyo interno que ésta recibe de los presupuestos comunitarios. Sin un proceso de modernización de las estructuras institucionales y de oferta de la agricultura tradicional de la ribera sur una liberalización agrícola recíproca entrañaría un grave deterioro de las condiciones de vida en el medio rural, ya de por sí muy desfavorables, reforzando la expulsión de población hacia unas ciudades sobrepobladas y, en última instancia, hacia la Unión Europea.

Para la Unión Europea la paradoja es la inversa. Los agricultores meridionales dedicados a la agricultura mediterránea apenas reciben ayudas de la Unión, y perciben como una amenaza la competencia de los países de la ribera sur. Entienden que ellos serían los perdedores europeos a expensas de los productores continentales altamente subsidiados que podrían colocar sus producciones en los mercados de los países socios mediterráneos. Los autores matizan estos tópicos explicando que la competencia en la agricultura mediterránea no es tan feroz, y que existen importantes complementariedades entre ambas riberas, de forma que la deslocalización de producciones agrícolas mediterráneas, por ejemplo en Marruecos, permitiría a los productores, digamos españoles, explotar las ventajas comparativas del país vecino y mantener el control de la redes de distribución, el transporte, las técnicas de cultivo y su integración en la industria agro-alimentaria. Aunque recomiendan obrar con prudencia, los autores apuestan con claridad por una estrategia de integración productiva entre ambas riberas acompañada de medidas de desarrollo rural y modernización de la agricultura mediterránea, así como el cumplimiento de las obligaciones de la Unión Europea en el marco de la reducción de las subvenciones agrícolas estipulada por la OMC.

En el tercer capítulo los profesores Granell, Millet y García-Durán muestran precisamente cómo la liberalización multilateral afecta a sectores básicos contemplados por la Asociación Euro-mediterránea, especialmente a la agricultura. Tras una exposición de la agenda de Doha y la postura de la Unión Europea ante las negociaciones agrícolas multilaterales, argumentan que la dinámica multilateral ha cambiado el contexto económico internacional del área de libre cambio Euro-mediterránea en lo que concierne a la agricultura, la propiedad intelectual y el comercio de servicios. Este último aspecto es retomado por los profesores Díaz Mier y Ribeiro Larenas en el capítulo 5, donde se exponen las principales modalidades de comercio de servicios y el marco que proporciona la OMC en esta materia. El resto del capítulo se centra en el caso de Marruecos, mostrando cómo los compromisos más liberalizadores se dan en el sector turístico, seguidos de los servicios financieros y el transporte, aunque como los autores reconocen carecen de los datos necesarios para realizar un análisis más detallado. El turismo se aborda nuevamente por los profesores González Moreno y Genaro Moya en el capítulo 6, que parte de unas consideraciones generales sobre el papel de los servicios en el desarrollo económico para a continuación analizar el papel central del turismo en el sector terciario de los países socios mediterráneos. El capítulo concluye identificando los principales factores de competitividad de estos países, como su localización geográfica, su patrimonio cultural y los bajos costes laborales, destacando la tendencia actualmente apreciable a las inversiones extranjeras en el sector.

Tal vez uno de los capítulos más originales sea el elaborado por M.ª Teresa Fernández, dedicado a la empresa en la ribera sur del Mediterráneo en base a estudios de caso en Marruecos y Egipto. Tras analizar la presencia de las empresas españolas en ambos mercados concluye que los principales obstáculos a su actividad radican en la ausencia de formación especializada, el escaso desarrollo del sector financiero, las infraestructuras de transporte, los sistemas de certificación y las redes de distribución y, en el caso de Egipto, la inaplicabilidad de las leyes. La autora destaca que las empresas españolas demandan una mayor presión por parte de la Comisión Europea (de nuevo el debate sobre la condicionalidad negativa) en materia de aplicabilidad de las leyes, pero también que haga propuestas claras y asuma un papel menos institucional y más cercano a las empresas, algo que, sin duda, es muy difícil de llevar a la práctica. El resto del capítulo se dedica a exponer el caso de algunas empresas locales consideradas modélicas por la autora, argumentando que, aunque el entorno sea

difícil, el éxito es posible si se aplican los parámetros de gestión habituales en Europa.

El último capítulo recoge las conclusiones de los coordinadores y propone un conjunto de medidas que, a su juicio, deberían integrarse en la Asociación Euro-mediterránea. El balance reconoce el esfuerzo financiero e institucional de la Unión y el difícil contexto político y económico en que se ha desenvuelto la Asociación Euro-mediterránea. Entre las propuestas figuran algunas largamente demandadas por los especialistas, como la acumulación diagonal de las reglas de origen, la necesidad de adaptar las redes de distribución a las exigencias del mercado europeo, mejorar el ambiente institucional de la inversión extranjera, crear lo antes posible un Banco de Desarrollo Euro-mediterráneo, desarrollar el sector financiero, establecer redes de transporte Euro-mediterráneas de bienes y energía. Sin embargo, algunas propuestas resultan más originales, como la necesidad de fomentar la economía social y los microcréditos, y modernizar la empresa y el entorno empresarial. Los autores critican también el enfoque en exceso burocrático de la Comisión y destacan, acertadamente, la necesidad de incluir a las empresas en el proceso Euro-mediterráneo.

La limitación, al igual que en el volumen coordinado por Amirah y Youngs, estriba en que se propone qué hacer, pero no cómo conseguirlo. Es cierto que hay un consenso generalizado sobre las limitaciones de la Asociación Euro-mediterránea, pero a la hora de proponer alternativas no surgen propuestas comprensivas y coherentes con la naturaleza de la acción exterior europea, independientemente de que se esté más o menos conforme con la misma. Ante esta tesitura, el proceso de Barcelona puede (y debe) ser reconfigurado y reforzado, aunque con la debida precaución para no desvirtuarlo y desperdiciar los activos adquiridos en los últimos diez años. Las dos obras aquí reseñadas contienen pistas relevantes y valiosas para avanzar en esa tarea. Pero la ausencia de una alternativa concreta global al proceso de Barcelona muestra que, si éste no existiera, habría que inventarlo. Tal vez en algún momento se reconozca a la diplomacia española su esfuerzo y dedicación para alumbrar y reivindicar la relevancia de una iniciativa basada en la premisa de que el futuro de la Unión Europea pasa, en buena medida, por alcanzar una prosperidad compartida entre ambas riberas del Mediterráneo. Y esta premisa sí que es más cierta hoy que hace diez años.

Gonzalo Escribano Francés
UNED

Los servicios financieros bancarios electrónicos,

de Raúl Lafuente Sánchez, Tirant monografías 378, Valencia, 2005, 406 págs.

La monografía *Los servicios financieros bancarios electrónicos* es un completo estudio referido al entorno y los condicionamientos normativos sobre los que se está desarrollando la transformación de los servicios financieros para integrar los canales no presenciales en la nueva configuración de la red de ventas. Son muchos los aspectos sobre los que se han producido, o se están produciendo, cambios sustanciales para poder acometer los retos de los nuevos mercados virtuales: comerciales, normativos, de gestión de riesgos, supervisión, etc. La obra analiza la transformación de los servicios financieros tradicionales en otros *online,* desde un profundo conocimiento práctico del entorno financiero español, tomando en cuenta los medios tecnológicos hoy disponibles para los servicios financieros electrónicos. Es una obra de referencia para todo aquél que se acerque al mundo de la banca electrónica en particular y de los servicios financieros en general, y se sienta perdido en el vacío de conocimiento jurídico que existe en todo lo relacionado hoy con Internet.

En la *primera parte de la monografía,* el estudio hace un completo repaso por los principales servicios financieros bancarios que vienen siendo ofertados y cerrados a través de la red, concluyendo que, en el momento actual, y considerando que todos ellos implican la existencia de un contrato (en este caso electrónico, y sin presencia física de las partes implicadas), el número de operaciones que finalmente se efectúan por la red es escaso. La deficiente oferta que la mayoría de las entidades pone a disposición de sus clientes en la red, y la falta de asesoramiento a través de la misma, son motivo de desconfianza y percepción de falta de seguridad por parte de los destinatarios finales de estos servicios, a pesar de que casi todos los contratos financieros típicos no planteen especiales dificultadas para ser formalizados por vía electrónica. En el caso de préstamos y créditos, la intervención de fedatario público para dotar al contrato de carácter ejecutivo obliga a que sólo la fase de oferta, negociación y consentimiento entre las partes pueda realizarse de forma *online,* ya que la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información española, LSSI (en línea con la Directiva Europea 2000/31 sobre el comercio electrónico), excluye los préstamos con garantía hipotecaria, o las subrogaciones de los mismos, de la contratación electrónica completamente *online,* porque nuestro ordenamiento jurídico impone que esta clase de contratos se instrumenten en escritura pública, de forma que puedan inscribirse en el Registro de la Propiedad y que quede así constituida la garantía. Sin embargo, en España, la acreditación de los notarios como autoridades de certificación de firma electrónica, y la utilización de la misma por aquéllos, tal y como establece la correspondiente Instrucción de la Dirección General de los Registros y del Notariado y la Ley 24/2001 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, junto con la posibilidad de notificar por vía electrónica al Registro de la Propiedad la constitución de la garantía hipotecaria, permitirían hablar de la existencia real de hipotecas constituidas por vía totalmente electrónica.

El autor considera necesario establecer un marco jurídico a nivel mundial que regule los aspectos más importantes de los servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico, que hoy por hoy no existe, y que requiere de la interacción entre los gobiernos de todo el mundo sin olvidar al sector privado, destinatario último, al fin y al cabo, de estas normas de actuación. En particular, en el caso de la Unión Europea, ese marco jurídico está representado por la Directiva sobre el Comercio Electrónico 2000/31 y por la Directiva 2002/65 relativa a la co-

mercialización a distancia de servicios financieros a los consumidores, directivas ambas que sólo excluyen de su tratamiento los servicios derivados de las actividades de los notarios o equivalentes que impliquen una conexión directa con el ejercicio de la autoridad pública, la representación y defensa en juicio y aquellas actividades de juegos de azar que impliquen apuestas de valor monetario. Además, dada la territorialidad de las normas que regulan los mercados y protegen la libre competencia, resulta de gran interés prestar atención a los trabajos que se desarrollan en el seno de las organizaciones internacionales para unificar criterios a la hora de aplicar normas que tutelan la libre competencia, a fin de proporcionar una protección equivalente a los consumidores en todos los mercados.

En la *segunda parte de la obra,* se analiza la utilización actual de la banca electrónica: el interés indudable de estos nuevos canales para las entidades (Internet, móviles, banca telefónica, etc.), está motivado por numerosas razones entre las que destacarían el amplio mercado disponible, los menores costes, la capacidad de ofrecer nuevos servicios, etc. y, en ningún caso, deriva en un único modelo de negocio. Obviando las entidades especializadas en la agregación de productos para su venta, existe un amplio abanico de aproximaciones que va desde la consideración de estos canales como parte de la red completa, donde el cliente elige por dónde acceder, hasta la autodefinición de la entidad como un banco puramente *online.* La experiencia de los últimos años ha demostrado el éxito de permitir al cliente utilizar el canal que le resulte más conveniente, intentando dirigir las operativas menos diferenciadas a estos canales, y nunca los clientes en sí mismos. La actividad exclusivamente *online,* prescindiendo del soporte de las oficinas conlleva nuevos costes, que en ningún caso son desdeñables y que, muchas veces, no se compensan con el ahorro de costes de prescindir del canal presencial, al menos en una primera etapa del proceso. A continuación la obra realiza un completo y riguroso recorrido por el proceso de contratación electrónica, esto es:

a) *Normativa a aplicar a los prestadores de servicios y a los contratos celebrados entre ellos y sus clientes,* un aspecto clave para poder desarrollar una política clara de contratación *online.* Así, el autor, explica que si se trata de la Unión Europea, para determinar la ley aplicable a los contratos financieros concluidos por medios electrónicos, deberá distinguirse si el cliente del prestador de servicios es una empresa o un consumidor. En el primer caso, se aplicará la ley del país en que se encuentre establecido el proveedor de servicios, sin perjuicio de que las partes puedan pactar la ley aplicable al contrato. En el segundo caso, al contrato le es aplicable la ley de país donde el consumidor tenga su residencia habitual. Si se trata de un prestador de servicios establecido fuera de la Unión Europea, no existe libre circulación de servicios de la sociedad de la información, y cada estado regulará de forma independiente. De ahí la necesidad de fomentar la cooperación internacional a través de los organismos competentes.

b) *Tratamiento de las comunicaciones comerciales por vía electrónica de servicios financieros.* Es éste un aspecto objeto de un profundo análisis en la obra. Si no han sido solicitadas por los clientes, la Directiva sobre el comercio electrónico obliga a la identificación clara e inequívoca del mensaje por el destinatario en el momento de su recepción, sin necesidad de que lo abra, y a la consulta regular a las listas de exclusión voluntaria donde los destinatarios expresan su deseo de no recibir ciertos correos electrónicos, si el destinatario es una persona física. En España, la LSSI, contrariamente a lo que establece la Directiva de comercio electrónico, prohíbe las comunicaciones comerciales no solicitadas siempre que, realizadas a través de *e-mail* o de otros medios electrónicos equivalentes, no hayan sido solicitadas previamente o expresamente autorizadas por el destinatario de las mismas, trasladando la carga de la prueba al prestador de servicio. Se produce aquí, en opinión del autor, una contradicción respecto al control en origen y reconocimiento mutuo descritos anteriormente para el régimen aplicable al comercio electrónico, porque en España quedan prohibidas las comunicaciones publicitarias no solicitadas o autorizadas previamente aunque provengan de un prestador de servicios establecido en otro estado miembro que haya permitido o autorizado las mismas. La única excepción a esta norma se aplica en los casos en que la dirección del destinatario haya sido conseguida lícitamente a partir de una relación contractual anterior con el fin de ofrecer servicios similares de la misma empresa y siempre que el destinatario tenga un procedimiento sencillo y gratuito para oponerse (Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones). Queda abierta la interpretación de "misma empresa", "servicios similares", etc. Y quedan excluidas de aplicación de estos criterios los *banners* y *popups.*

c) *Regulación jurídica de los contratos electrónicos.* Tanto el derecho positivo como la jurisprudencia del Tribunal Supremo, reconocen la plena eficacia jurídica de los contratos celebrados por vía electrónica, si bien el autor advierte de que existen algunas normas en el ordenamiento jurídico español que cuestionan este principio (por ejemplo, la ley sobre contratos celebrados fuera de los establecimientos mercantiles), y que, por razón de la primacía del derecho comunitario (Directiva sobre comercio electrónico, Directiva sobre comercialización a distancia de servicios financieros y LSSI), habrán de quedar inaplicadas. Sin embargo, el autor recuerda en esta segunda parte, que la Directiva europea, al establecer un conjunto de tipos de contratos excluidos, desde un principio de armonización mínima, no llega a conjugar las legislaciones de los distintos estados, pudiéndose dar situaciones tan peculiares como que un cliente español, que desea contratar electrónicamente un préstamo hipotecario de una entidad financiera, y según la legislación española puede hacerlo, no pueda llegar a concluirlo porque la entidad, ubicada en un país comunitario, no pueda ofrecer este servicio según la legislación de su estado, acogido a su vez a la Directiva europea.

d) *Procedimiento a seguir por las entidades financieras en los contratos electrónicos.* Para que el contrato por vía electrónica sea considerado válido, tanto la oferta como la aceptación deben celebrarse por vía electrónica. Aunque el Código de Comercio diga lo contrario, el autor recuerda que según la LSSI, no hace falta que las partes hayan pactado previamente la forma de contratación para que la contratación electrónica sea válida. Las entidades financieras colocan a disposición de todo el público la información de sus productos en sus *webs* que, según la Circular 3/2001 del Banco de España se considera publicidad, aunque

tenga carácter pasivo respecto a la entidad (se excluyen *banners,* etc.). Esta es, a juicio del autor, la forma más adecuada de ofrecer sus productos a sus clientes electrónicos, mostrando además de la información opcional meramente publicitaria, la obligatoria respecto a los productos ofertados: precio, plazo, la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación, sus condiciones de contratación, etc., bien en una página *ad hoc* o bien en un *link* insertado en la propia página del contrato.

Recordar sólo que para el buen funcionamiento de un contrato concluido a distancia, está regulada esa información obligatoria que el prestador debe asegurar al destinatario antes de la propia celebración del contrato (y si no es posible porque el medio no lo permite, o porque el contrato se ha celebrado ya a petición del consumidor, inmediatamente después). Y además, esta información, como constituye las condiciones generales del contrato, debe poder ser almacenada en un soporte duradero (CD ROM, DVD, papel, disco duro del ordenador o la página *web* del prestador o el propio correo electrónico), y reproducida por el destinatario en cualquier momento. El autor hace hincapié en la obligación adicional que en España establece la Circular 8/1990 del Banco de España, que determina que esta información debe ser entregada al cliente por medios electrónicos o mediante justificación escrita, a elección del mismo. En cualquier caso, la interpretación del espíritu de la norma permite pensar que basta con que esta información quede accesible en la *web* de la entidad prestadora del servicio, antes y después de la celebración del contrato. Y que la obligación de almacenar queda del lado del destinatario. En cuanto a la lengua, deberá ser una de las lenguas oficiales del estado miembro donde se encuentre el prestador del servicio, y en cualquier caso, un idioma entendible por el destinatario, aunque este punto no está regulado en la Directiva.

Si bien la eficacia jurídica de un contrato requiere el intercambio de voluntades entre ambas partes, en el caso de la contratación electrónica, en el momento en el que el destinatario solicita el servicio pulsando el botón de la *web* de la entidad que invoca la aceptación de la oferta, ya se entiende celebrado el contrato, no siendo relevante que esta aceptación haya llegado al oferente, aunque no tenga sentido este extremo en una comunicación electrónica en que ambas partes se encuentran conectadas. El autor es firme en este punto, y así lo soporta aludiendo a los artículos modificados a raíz de la LSSI en el Código Civil (1.262) y en el Código de Comercio (54), a pesar de su posible indeterminación cuando se refieren a los contratos a distancia en un lugar (tratados por la teoría de la recepción según el derecho privado), y a los contratos celebrados por dispositivos automáticos en otros (tratados por la teoría de la aceptación según el derecho privado). El autor sugiere que, si se desea dotar de mayor certeza jurídica al momento en que se produce la perfección del contrato, siempre cabe la posibilidad de que las partes pacten un acuerdo previo que regule este extremo en sus sucesivas transacciones electrónicas.

Por lo tanto, la confirmación de la recepción de la aceptación del destinatario por parte del oferente a la que obliga la LSSI, por un medio electrónico como el e-mail y en un plazo no superior a las veinticuatro horas, no es, en opinión del autor, sino la confirmación del pedido, tal y como también establece la Directiva europea, porque el contrato ya ha sido celebrado. Y en ningún caso, el justificante de este acuse de recibo se puede interpretar como una obligación de reproducir por escrito un contrato celebrado por vía electrónica, aunque la Circular 3/2001 del Banco de España obligue a las entidades a conservar el recibí del cliente, o justificante de que la entidad ha cumplido con la obligación de entregarle copia del contrato en soporte electrónico o de forma escrita. Las entidades financieras están sujetas pues, a una doble prueba: la de que han entregado copia del contrato al cliente y la de que éste ha recibido la misma. En cualquier caso, el no disponer del contrato en papel no significa que no pueda quedar constancia tanto del contrato como del consentimiento manifestado por las partes: la firma digital, la constancia informática en soporte duradero, la accesibilidad *online* a las condiciones del contrato, o el archivo telemático son medios para soportar este punto.

e) *Seguridad en los contratos electrónicos.* Es éste el ámbito donde el autor reconoce que la contratación electrónica presenta más dificultades que la tradicional: la propia seguridad de la operación efectuada en cuanto al cuándo, quién y dónde; la adecuada protección de los datos personales, sin falseamientos de la persona autorizada ni violación de la confidencialidad de los mismos; las garantías sobre la confidencialidad, integridad y contenido de los mensajes intercambiados. El autor realiza en este punto un repaso de carácter eminentemente práctico por los sistemas empleados en la actualidad por las entidades financieras para dotar de seguridad a las transacciones electrónicas: códigos de usuario, claves de acceso, tarjetas de coordenadas, servidores seguros con comunicaciones cifradas, y por las capacidades y posibilidades actuales de la utilización de la firma digital para equipararse con la firma manuscrita: su regulación a nivel europeo y su traslación hoy a nivel nacional, en la Ley 59/2003 de firma electrónica, perfeccionando a la vez una regulación nacional, anterior a la propia Directiva. En opinión del autor, aunque la firma electrónica avanzada aporte mayores niveles de seguridad, no se puede afirmar que elimine cualquier riesgo, porque bajo determinadas condiciones esta seguridad puede verse truncada.

La firma electrónica avanzada, no así la simple, es tanto en España como en Europa, de igual valor que una firma manuscrita y totalmente admisible como prueba documental en juicio. No quiere decir esto que la ley inhabilite la firma electrónica simple para tener efectos jurídicos o para que pueda ser incluida como prueba en juicio. Lo que ocurre es que no goza de la presunción legal *iuris tantum* que sí tiene la firma reconocida. Para facilitar al lector la comprensión de su valor jurídico, la obra profundiza en las características técnicas de los certificados digitales que soportan las firmas electrónicas avanzadas, y describe también todos los requisitos que deben cumplir las autoridades de certificación que los expiden, así como los límites de sus responsabilidades, describiendo las diferencias entre la normativa nacional y la comunitaria: para empezar, la legislación comunitaria sólo establece responsabilidades para los que expiden certificados reconocidos, mientras que la nacional es más exigente, por cuanto establece responsabilidades para todos ellos, ya emitan certificados reconocidos o no. De nuevo podrían producirse situaciones tan peculiares como que un prestador de servicios de certificación que no vaya a expedir certificados reconocidos para eludir la norma es-

pañola se registre bajo la legislación más benévola de otro estado miembro y prestar, desde allí, sus servicios en todo el territorio comunitario. También recuerda el autor su función privada, frente a la de los fedatarios públicos que puedan utilizar firma electrónica. Para seguir en la legislación nacional, sus responsabilidades nacen no sólo del incumplimiento de las leyes sino también de su conducta negligente, aunque ésta no suponga haber incumplido sus obligaciones con la ley ni producido un daño cierto. Y por último, su responsabilidad cuando se utilicen certificados no válidos, siempre limitada al retraso en la inclusión de los mismos en el servicio de consulta de no vigentes y al acceso a dicho registro de personas correctamente autorizadas.

f) Las *diferencias entre los contratos con consumidores frente a los contratos con empresas en cuanto al marco normativo aplicable.* Las diferencias entre unos y otros radican por un lado, en la especial protección que requieren los consumidores, y en la diferente naturaleza jurídica que se atribuye al contrato realizado con unos y con otros: mercantil para los contratos suscritos entre empresarios en el marco de su actividad profesional o comercial, y civil, cuando interviene un destinatario final persona física, que actúe con un propósito ajeno a su actividad comercial o profesional. En el ámbito comunitario los contratos con consumidores están sujetos a normas horizontales para todos aquellos con consumidores, financieros o no, electrónicos o no, referenciadas exhaustivamente por el autor. En el ámbito del ordenamiento jurídico español, aplican la LSSI, la Ley de Firma Electrónica, la Ley 9/1999 por la que se regula el régimen jurídico de las transferencias entre estados miembros de la UE, la Ley 26/1988 sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, así como la Orden Ministerial de 12/12/1989 sobre tipos de intereses y comisiones, normas de actuación, información a clientes y publicidad de las entidades de Crédito y la Circular 8/1990 del Banco de España sobre transparencia de operaciones y protección de la clientela, la LCC, la LCGC y la Ley 44/2002 de Reforma del Sistema Financiero.

También existen diferencias en cuanto a la información a proporcionar por parte del oferente para la celebración del contrato: si hay acuerdo entre las partes, en el caso de los contratos no destinados a consumidores, se puede prescindir de parte de la información obligatoria descrita anteriormente, aunque una vez colocada por parte de la entidad financiera la información en la red de forma general para poder contemplar a los destinatarios consumidores, es vinculante frente a cualquier destinatario del servicio que utilice esta vía para su relación contractual. Y en cuanto al requisito de acusar recibo del pedido por parte de la entidad una vez celebrado el contrato, en el caso de los destinatarios no consumidores, se puede prescindir del mismo.

g) Los *riesgos que asume una entidad financiera* por ofrecer banca electrónica en la red, abriendo su espacio natural a la actividad transfronteriza dentro y fuera del marco de la Unión Europea. Como el autor resalta, resultan aquí de gran utilidad los Principios de Gestión de Riesgos de la Banca por Internet, elaborados por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.

La *tercera parte de la obra* está dedicada a la descripción exhaustiva de los medios electrónicos de pago: las tarjetas electrónicas, las transferencias electrónicas de fondos, el dinero electrónico, los pagos a través del teléfono móvil, etc. El autor advierte que no hay una legislación específica que regule todos los aspectos contractuales derivados de los medios electrónicos de pago y que afecten a las partes implicadas en estas relaciones: entidades financieras, emisores, comerciantes y titulares, según el caso, por lo que habrá que recurrir a las disposiciones adoptadas en el marco de la Unión Europea, así como a la normativa interna, sin olvidar, los pactos y cláusulas adoptados entre las partes contratantes. Existen varias Recomendaciones de la Comisión Europea, no vinculantes, relativas a los sistemas de pago electrónico en general, a las transferencias transfronterizas, y en el caso del dinero electrónico, sí que existe una Directiva (2000/46) a disposición de los estados miembros.

De las tarjetas electrónicas, el autor recorre todos los aspectos que describen su funcionamiento: tipos según la tecnología que utilizan, el sistema de liquidación, las responsabilidades tanto del emisor como del titular de la tarjeta, la capacidad de las mismas para operar en la red, así como de los problemas que plantea su posible uso fraudulento en la misma. Es aquí donde la obra se decanta por un estándar de pago, SET, que, en la actualidad, no tiene reflejo práctico alguno en el mercado, y que ha sido superado por el antiguo estándar SSL, complementado con la tecnología 3D Secure adoptada por los principales emisores de tarjetas. Tanto VISA como MASTERCARD han trasladado la responsabilidad desde la entidad adquirente a la entidad emisora de la tarjeta, siempre y cuando el comercio esté identificado como un comercio seguro, evitando así los problemas de repudio de las operaciones por parte de los consumidores que obligaban al comercio a devolver el importe de la operación, incluso cuando el servicio ya hubiera sido prestado. Los comercios "seguros" bajo este nuevo protocolo tienen la garantía de que cobrarán todas las operaciones, y que los problemas de repudio quedarán en el ámbito de lo pactado entre el emisor de la tarjeta y su cliente.

De las transferencias electrónicas de fondos, destaca lo relativo a las transfronterizas, objeto de una Directiva específica, para las que detalla cada uno de los aspectos que esta Directiva regula y que, sin embargo, aún deja puntos tan importantes como "día laborable bancario", "fecha de aceptación", "fecha valor" o "aceptación de la transferencia" al arbitrio de los estados miembros. También repasa los problemas técnicos que plantean los distintos sistemas electrónicos de transferencias: SWIFT, TARGET o las cámaras de compensación automática o electrónica, que no tienen un enlace que les permita operar a todas a nivel comunitario.

Respecto al dinero electrónico, como medio de pago de reciente aparición, en opinión del autor llamado a sustituir el dinero tradicional en moneda y billetes, la Directiva 2000/46 sobre el mismo, y la Directiva 2000/12 sobre el acceso a la actividad de las entidades de crédito y su ejercicio, determinan su marco de actuación. El dinero electrónico no tiene en el ordenamiento jurídico español una regulación específica que contemple todos los aspectos contractuales que tanto de la emisión del dinero electrónico como de su uso pueden derivarse. En cualquier caso, la ausencia de interoperabilidad entre los sistemas nacionales y las dificultades técnicas para garantizar su autenticidad, limitan el uso

del dinero electrónico a los micropagos y derivan en una limitada adopción por los comercios.

En cuanto a los pagos por móvil, ya sean presenciales o virtuales, requieren de la colaboración de los operadores de telecomunicaciones y las entidades financieras y, en muchos casos, pueden representar una amenaza para el negocio asociado a tarjetas en las entidades financieras. Es, por ello, que no existe aún un modelo de negocio consolidado que asocie convenientemente los intereses de ambos tipos de instituciones. El marco legislativo de actuación es el mismo que el descrito anteriormente para los servicios financieros bancarios por Internet.

Y por último, en la *cuarta parte de la obra,* se analizan los diferentes mecanismos de resolución de controversias en los contratos financieros bancarios concluidos por vía electrónica: extrajudiciales y judiciales, haciendo especial énfasis en los contratos de consumo.

Queda claro después de este recorrido por la monografía, que resulta un valioso lugar de consulta al que acudir para contraste de problemas que, a menudo, se suscitan en el día a día de las entidades financieras, tanto para los gestores de los nuevos canales como para las asesorías jurídicas que colaboran con los mismos en el diseño y configuración de los nuevos servicios financieros electrónicos.

Fabiola de Frutos
Confederación Española de Cajas de Ahorros

¿Qué son y qué quieren ser las fundaciones españolas? Una aproximación a sus roles y su futuro en el marco europeo,

de Miguel Ángel Cabra de Luna y Berta Fraguas Garrido, con la colaboración de Helmut K. Anheier y Siobhan Daly, edición bilingüe, Fundación Vodafone España, 2004

Pese a la importancia adquirida durante los últimos treinta años por las fundaciones españolas es manifiesta la escasez de estudios fiables sobre sus actividades y su impacto sobre la sociedad. Aunque sólo fuera por esta razón es obligado acoger con complacencia la aportación que ahora se comenta.

El libro de Cabra de Luna y Fraguas Garrido comprende dos partes bien diferenciadas. En la primera se analiza la situación de las fundaciones españolas, en tanto que la segunda incorpora un estudio de las fundaciones europeas realizado por Helmut K. Anheier en el seno del Centre for Civil Society, London School of Economics.

Para elaborar su investigación los autores españoles se han basado en las obras publicadas en nuestro país durante el período 1998 a 2001, pero hubiera sido deseable que manifestaran con mayor claridad las fuentes que han utilizado para obtener los datos numéricos que manejan. Tras una breve introducción histórica y legislativa abordan una información cuantitativa para pasar después a reflexionar sobre la función que hoy desarrollan las fundaciones españolas y sobre su previsible futuro.

Mediante la utilización de los datos que parecen haber sido obtenidos a través del cuestionario diseñado por el Center of Civil Society se trata de obtener una visión panorámica de las fundaciones españolas.

Destaca, en este sentido, la heterogeneidad de nuestras fundaciones, así como la falta de consenso en la visión que tienen de sí mismas y se pone de manifiesto la necesidad de que divulguen, de manera más efectiva ante la sociedad, cuáles son sus actividades así como la consecución de un mayor grado de colaboración entre estas instituciones.

En cuanto al trabajo que firman Anheier y Daly, es de subrayar que, como se ha observado en relación con España, tampoco los otros países europeos cuentan con una información estadística fiable que permita formarse una idea clara de la situación de las fundaciones en la Unión Europea. A ello contribuye la falta de un concepto de fundación generalmente aceptado en Europa. Muchas veces se confunden asociaciones y fundaciones y las definiciones legales varían de un país a otro. Estas mismas diferencias se ponen de manifiesto en cuanto al número y tipo de fundaciones. Como dato revelador ha de subrayarse la importancia de las fundaciones italianas como consecuencia del proceso de privatización de las cajas de ahorros, al convertirlas en sociedades anónimas. Por último, se identifican como asuntos de primordial importancia para el futuro los nuevos papeles a desempeñar por las fundaciones, las cuestiones relacionadas con su organización, rendición de cuentas y transparencia de sus actividades.

En conclusión, puede afirmarse que esta obra se une a la escasa literatura sobre el sector y puede resultar un incentivo útil para profundizar en el mejor conocimiento de unas instituciones llamadas a tener un mayor desarrollo en el contexto europeo.

José Antón
FUNCAS

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 107. Convergencia regional europea
N.º 108. Responsabilidad social corporativa

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

N.º 85. Bolsas y mercados españoles
N.º 86. Autónomos, emprendedores, economía social y su financiación

PANORAMA SOCIAL

N.º 1. España 2005: Debates y procesos sociales
N.º 2. Dependencia y autonomía personal: Dilemas y compromisos

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

N.º 21. La Raya Ibérica. Centro-Sur

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 189. El ahorro en horas bajas
N.º 190. IRPF ¿Simple reforma o cambio de modelo?

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

Ensayos

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

AÑO 2006

Deseo suscribirme a: — Euros

☐	Papeles de Economía Española	55,00
	Números sueltos	17,00
☐	Perspectivas del Sistema Financiero	48,00
	Números sueltos	17,00
☐	Cuadernos de Información Económica	66,00
	Números sueltos	13,00
☐	Panorama Social (dos números)	25,00
	Números sueltos	15,00
☐	Estudios de la Fundación (un ejemplar)	13,00
☐	Ensayos (un ejemplar)	15,00
	Economía y Economistas Españoles ☐ 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

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96