

Cuadernos

de Información Económica

203

MARZO/ABRIL
2008

Crecimiento 2007: Una perspectiva regional

ECONOMÍA ESPAÑOLA

Financiación
autonómica

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Previsiones
a la baja

SISTEMA FINANCIERO

Sectores financieros
regionales

ACTUALIDAD SOCIAL

Treinta años
de pactos sociales

ENTREVISTA

Marcelino Iglesias
Ricou

Presidente del Gobierno
de Aragón

Resumen de prensa
Indicadores financieros
Indicadores de coyuntura
y previsiones
Libros



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Cuadernos

de Información Económica

203

MARZO/ABRIL
2008



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 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

Edita: **Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS)**
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

Publicidad: **José Luis Echarri**
Móvil: 609 36 45 97

Imprime: **Raíz Técnicas Gráficas, S.L.**
Pol. Ind. de Vallecas. Gamonal, 19. 28031 Madrid

Depósito legal: M-402-1987

ISSN: 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 Antonio Arcos Moya

Pere Antoni de Doria Lagunas

Julio Feroso García

Julio Fernández Gayoso

Roberto López Abad

Jesús Medina Ocaña

Ricard Pagès Font

Atilano Soto Rábanos

PRESENTACIÓN

ECONOMÍA ESPAÑOLA

- Página
- 1 **Avance de las magnitudes económicas españolas en 2007 y serie provisional del Balance Económico Regional. Años 2000 a 2007**
Julio Alcaide Inchausti y Pablo Alcaide Guindo
- 24 *[Recuadro gráfico: : Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Años 2000-2007]*
- 65 **Las comunidades autónomas ante la negociación del modelo de financiación**
Carmen López Herrera y María Serra González
- 77 **El impacto económico del sistema universitario público español. Un análisis para el período 1998-2004**
Néstor Duch, Javier García y Martí Parellada
- 89 **La sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas**
Asier Minondo Uribe-Etxeberría
- 101 **Sentimiento económico en Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana**
Francisco Alvira Martín y José García López
- 113 **Entrevista con:**
- 113 **Marcelino Iglesias Ricou, Presidente del Gobierno de Aragón**
Carlos Humanes

ECONOMÍA INTERNACIONAL

- Página
- 117 **La Unión Europea de los 27 y los desequilibrios regionales**
José Villaverde Castro
- 127 **Informes de los organismos económicos internacionales**
Resumen y comentarios de Ricardo Cortes
- 131 **Resumen de prensa**
- 131 **Comentario de actualidad, Ramon Boixareu**
- 134 **La información económica en la prensa internacional**

SISTEMA FINANCIERO Y REALIDAD EMPRESARIAL

- Página
- 147 **Los sectores financieros regionales en España en 2007: un año de transición**
Santiago Carbó Valverde, Blanca Luisa Delgado Márquez y Francisco Rodríguez Fernández

155 **El aterrizaje estratégico de la Responsabilidad Social Corporativa en las cajas de ahorros**

David Igual Molina

165 **Panorámica empresarial**

Carlos Humanes

171 **Indicadores del sistema Financiero**

Gabinete de Análisis Financiero de FUNCAS

ACTUALIDAD SOCIAL

Página 173 **Treinta años de pactos sociales en España: un balance**

Ana Guillén Rodríguez y Rodolfo Gutiérrez Palacios

INDICADORES DE COYUNTURA Y PREVISIONES

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

Página 181 **Panel de previsiones de la economía española**

189 **Previsiones económicas para España 2008-2009**

193 **Previsiones de inflación**

197 **Principales indicadores de la economía española**

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

199 **Indicadores básicos de la economía internacional**

LIBROS

Página 201 **La ciencia humilde. Economía para ciudadanos,**

de Alfredo Pastor

Victorio Valle

202 **Demografía de los extranjeros. Incidencia en el crecimiento de la población,**

de Antonio Izquierdo Escribano (dir.)

Pablo Alcaide Guindo

203 **Derivados. Valor razonable, riesgos y contabilidad. Teoría y casos prácticos,**

de Ángel Vilariño Sanz, Jorge Pérez Ramírez y Fernando García Martínez

Juana Aledo Martínez

Sumario

PRESENTACIÓN

Como cada año, con muy escasas excepciones, el número de *Cuadernos de Información Económica* correspondiente a los meses de marzo y abril, recoge el resultado de la estimación del crecimiento del PIB y otras magnitudes macroeconómicas relevantes de las diferentes comunidades autónomas españolas para el año anterior, realizado por el Gabinete de Estadística Regional de FUNCAS.

Este número 203 de *Cuadernos* no es una excepción a la regla general y los lectores encontrarán en el trabajo de **Julio y Pablo Alcaide** esa esperada información anual cuyo interés para los ciudadanos viene siendo avalado desde hace veintidós años por las crecientes peticiones de este trabajo y por el aumento exponencial de las consultas a las estadísticas regionales de FUNCAS en la web de la Fundación.

Son diversos los trabajos que en España intentan anticipar el resultado económico de las autonomías, entre ellos el del propio INE al que hay que reconocer un cambio sustancial de comportamiento en sentido positivo ya que, en los últimos años sus datos regionales aparecen con un inevitable carácter provisional, pero puntualmente en los primeros meses de cada año.

Pese a ello, FUNCAS mantiene sus estimaciones por tres razones:

La primera, porque es la única que está respaldada por un sistema completo cerrado de contabilidad regional que asegura que sus cifras guardan la coherencia interna de un sistema de cuentas y no son simples esfuerzos mentales de anticipar datos más o menos realistas, pero cuya consistencia no está probada.

La segunda, porque su metodología de elaboración asegura también un diálogo con los responsables estadís-

ticos de las diferentes autonomías, que permite un ajuste de las estimaciones de ambas partes una vez que se analizan las razones de las divergencias iniciales, en el caso de que existan. En este sentido, FUNCAS quiere manifestar su expresa gratitud a las autoridades económicas y servicios de estadística autonómicos que, de forma voluntaria, han contribuido con su actitud generosa a la realización de este trabajo.

En tercer lugar, porque la elaboración de esta estimación propia permite al Gabinete de Estadística Regional de FUNCAS aflorar sus discrepancias estadísticas sobre las estimaciones oficiales de la evolución del PIB español.

En 2007, el crecimiento real del PIB a precios básicos según la Contabilidad Nacional del INE se cifra en el 3,8 por 100, mientras que la estimación del Gabinete de Estadística Regional, sólo computa un 3,6 por 100, que aunque supone una ligera desaceleración respecto al año anterior, supera el crecimiento medio de la Unión Europea (2,6 por 100) y de Estados Unidos (2,2 por 100). La divergencia entre FUNCAS e INE se sitúa, como casi siempre, en el diferente crecimiento agrario y pesquero estimado por FUNCAS.

Las transmisiones estadísticas regionales de 2007

Con referencia al año 2007 cabe transmitir al lector seis principales mensajes:

1. El crecimiento económico de todas las comunidades autónomas en 2007 ha sido positivo y ha superado la media europea.

Aragón (4,2 por 100) es la comunidad con mayor crecimiento y Canarias (2,84 por 100) es, un año más, la que registra el crecimiento menor.

En general, el crecimiento autonómico se agrupa mucho en torno al crecimiento medio siendo la dispersión muy escasa (desviación típica 0,2982).

2. En términos de PIB a precios básicos, ocho comunidades han crecido por encima de la media española: Aragón (4,20), Galicia (3,88), Murcia (3,86), Extremadura (3,76), País Vasco (3,70), La Rioja (3,61), Madrid (3,60) y Cataluña (3,60), aunque sólo en Aragón el crecimiento en 2007 ha superado al que registró en 2006.

Otras dos comunidades, Andalucía y Comunidad Valenciana, se situaron en la media nacional (3,58).

Las restantes siete autonomías crecieron por debajo de la media: Castilla y León (3,54), Navarra (3,53), Castilla-La Mancha (3,41), Cantabria (3,38), Asturias (3,34), Baleares (3,01) y Canarias (2,84).

3. El recuadro gráfico permite observar el comportamiento económico de las autonomías entre 2000 y 2007, marcando mejor que un dato anual las tendencias de la evolución regional. Tres comentarios cabe deducir de ese recuadro:

a) Madrid, Cantabria y La Rioja presentan crecimientos elevados, por encima de la media, y mantienen un índice de PIB por habitante también superior a la media.

b) Otras tres comunidades mantienen un PIB por habitante superior a la media y su tasa de crecimiento muestra valores muy cercanos, aunque por debajo de la media: Aragón, Cataluña y Navarra.

c) Baleares y País Vasco constituyen ejemplos de alto nivel de PIB por habitante pero de crecimiento bajo.

d) Tres comunidades: Murcia, Andalucía y Comunidad Valenciana se sitúan en el cuadro de honor del crecimiento (por encima de la media) aunque no han alcanzado aún el nivel medio del PIB por habitante.

e) Las últimas seis autonomías: Extremadura y Canarias (con crecimientos muy cercanos a la media), Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia y Asturias protagonizan la situación de bajos niveles y de crecimientos inferiores al promedio.

4. Volviendo al año 2007, la evolución económica de las autonomías tiene en su base, comportamientos sectoriales muy distintos:

— En Aragón todos los sectores han crecido por encima de la media y singularmente la agricultura y la construcción.

— En Galicia y la Rioja el protagonismo corresponde a la industria y al sector energético.

— Extremadura y País Vasco han tenido elevados registros en su crecimiento agrario.

— En Murcia la construcción y, en menor medida, la industria protagonizan el crecimiento regional.

— Madrid mantiene una evolución muy apegada a la media nacional, con un ligero mayor aumento en los sectores de servicios y energía.

— En Cataluña, el pinchazo en el sector agrario reduce el crecimiento medio más elevado del resto de los sectores.

— La Comunidad Valenciana mejora en todo a la media española, salvo en el crecimiento industrial.

En un sentido menos satisfactorio:

— Pese al mayor crecimiento agrario, la evolución económica de Castilla y León, ligeramente inferior en el resto de sectores, impide un crecimiento global superior a la media. Algo parecido ocurre en Castilla-La Mancha.

— En Navarra, la evolución más intensa en otros sectores no ha permitido compensar el menor crecimiento agrícola e industrial, quedando en conjunto ligeramente por debajo de la media.

— En Cantabria, un crecimiento industrial más intenso que la media se ha visto frenado por un crecimiento menor en otros sectores.

— En Asturias, la evolución agraria ha sido negativa.

— En Baleares (salvo agricultura) y Canarias, todos los sectores crecen con una cierta atonía por debajo del promedio nacional.

5. Pese al positivo crecimiento económico de España en 2007, la evolución también positiva de la población y de la inmigración determinan que, en términos de renta interior por habitante en paridad de poder de compra, la situación respecto a la media de la UE haya experimentado un ligero retroceso: a finales de 2006 la situación española era del 94,08 por 100 y a final de 2007 se retorna a valores más próximos a la de 2005 (93,60 por 100).

Sólo Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Galicia y País Vasco, mejoran su convergencia con Europa.

6. En lo que se refiere a la convergencia interior, como en años anteriores, ha experimentado un ligero avance.

El PIB por habitante en Extremadura en 2007 representa ya el 53,59 por 100 del de Madrid (en 2000 ese porcentaje era del 47,69 por 100) y en términos de renta en paridad de poder adquisitivo (P.P.A.), el porcentaje aumenta hasta el 63,95 por 100.

Destaquemos como hecho curioso que el PIB por habitante del País Vasco supera en 2007 al de Madrid y que la renta regional en P.P.A. de Extremadura en 2007 supera a la de Murcia y Andalucía debido al buen comportamiento de los precios en la autonomía extremeña.

El brillante resultado económico de Aragón en 2007 ha llevado a *Cuadernos de Información Económica* a entrevistar al Presidente del Gobierno de esa comunidad autónoma. La Fundación de las Cajas de Ahorros agradece muy sinceramente a **Marcelino Iglesias Ricou** su atención con *Cuadernos* e invita a todos a la lectura reposada de sus interesantes respuestas.

El impacto económico de la universidad

El análisis económico de la contribución de la universidad al crecimiento económico tiene dos posibles enfoques. El más habitual es considerar la influencia del comportamiento universitario en la formación del capital humano y, por tanto, en el crecimiento económico a medio y largo plazo. Un segundo enfoque es considerar a la universidad como un agente económico en sí mismo, que obtiene ingresos, que realiza gastos corrientes e inversiones, y que crea empleo.

Esta segunda óptica peculiar y novedosa es la que adoptan los profesores de la Universidad de Barcelona y miembros del Instituto de Economía de Barcelona, **Néstor Duch**, **Javier García** y **Martí Parellada**.

Tras mostrar la estructura básica del sistema español de educación superior, el trabajo se introduce en el estudio de sus impactos económicos en el período 1998 y 2004, con una visión regional.

De sus conclusiones extraemos los puntos siguientes:

1. Entre 1998 y 2004 el impacto directo de la actividad universitaria ha crecido un 26 por 100.

2. En 2004, la demanda final universitaria ha supuesto 118.653 empleos, con un crecimiento medio anual de 3,8 por 100 en el período.

3. El valor añadido bruto de la actividad universitaria representa el 0,6 por 100 de VAB total y su empleo el 0,7 por 100 del total.

Los autores ofrecen también una visión de las principales ratios y magnitudes para cada una de las comunidades autónomas lo que permite realizar comparaciones de interés.

Otros temas económicos de las autonomías

Las recientes ampliaciones de la UE hasta llegar a 27 países han supuesto la entrada de áreas de menor nivel de desarrollo y, en consecuencia, un reto para la política regional comunitaria, empeñada en reducir las disparidades existentes.

Al estudio de este relevante tema, y como ya viene siendo habitual, este número regional de *Cuadernos* incluye un trabajo del profesor de la Universidad de Cantabria **José Villaverde**, que analiza las disparidades regionales con datos relativos a: PIB *per cápita*, situación del empleo y productividad.

Cualquiera que sea la medida utilizada, las diferencias observadas son muy intensas. Tomando los valores extremos de cada indicador, el PIB *per cápita* es diez veces mayor, la tasa de paro ocho veces inferior y la productividad es superior en casi trece veces. Como, además, en los últimos años se han observado pobres resultados en la política de aproximación, no parece que la nueva política de cohesión vaya a lograr mejoras apreciables a corto plazo, por lo que el profesor Villaverde concluye que cada vez es más probable la formación de una Europa de varias velocidades.

Un tema distinto de carácter más bien psicológico es el referente a la confianza de los ciudadanos.

En general, la confianza económica de los españoles ha empeorado en los primeros meses de 2008, aunque se aprecian diferencias significativas entre comunidades, según se desprende del trabajo de los profesores **Francisco Alvira Martín** y **José García López**. A partir de los resultados de una encuesta realizada entre 2.000 individuos de am-

bos sexos y mayores de edad, y de los datos marginales de diferentes barómetros de opinión elaborados por el CIS, los autores analizan el sentimiento económico de los consumidores en las cuatro autonomías con mayor población: Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana.

El Índice del Sentimiento del Consumidor (ISC) y sus componentes bajan en todas las comunidades, siendo Madrid y Andalucía las que registran el mayor y el menor retroceso del ISC, respectivamente, y la Valenciana la que presenta el índice más bajo, aunque sus datos son mejores que la media nacional.

Los madrileños son los que han perdido más confianza en la marcha de su economía personal y los que muestran menores expectativas de que mejore en los próximos meses. En el extremo opuesto se sitúan los andaluces y los catalanes.

En cuanto a la evolución del paro, la opinión general en las cuatro comunidades analizadas es que aumentará durante 2008. No obstante, Madrid y Andalucía son las que ofrecen las peores expectativas, por encima de la media nacional. En la Comunidad Valenciana y Cataluña, el porcentaje de individuos que espera un aumento del paro es inferior a la media nacional.

Por lo que se refiere al aumento de los precios, los autores destacan el reducido porcentaje de catalanes que ha percibido un aumento significativo de ellos, situándose muy por debajo de la media nacional. Las previsiones de inflación son favorables en las cuatro comunidades analizadas, siendo los valencianos los más optimistas.

Según la encuesta, Madrid es la autonomía con mayor porcentaje de ahorradores y la Comunidad Valenciana la que presenta más individuos que se endeudan para llegar a fin de mes. Los andaluces son los que muestran una actitud más favorable hacia el ahorro.

Cuadernos recoge finalmente un tema de gran actualidad:

Caben pocas dudas de que el nivel tecnológico de un país está estrechamente relacionado con su industria y sus exportaciones. En consecuencia, un indicador que evalúe el nivel tecnológico de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas permite analizar las diferencias regionales en este campo y su evolución en los últimos años.

El trabajo del profesor **Asier Minondo**, de la Universidad de Deusto-ESTE, se centra en la construcción de un índice de sofisticación de productos y exportaciones, que luego aplica a las comunidades autónomas y a otros países industrializados, estudiando también su evolución.

Entre las conclusiones del trabajo merecen destacarse:

1. Las diferencias existentes, cercanas al 40 por 100, entre la región de mayor y menor nivel tecnológico, Madrid y Canarias, respectivamente;
2. La situación de las regiones españolas en la mitad del *ranking* de los países industrializados; y
3. La convergencia entre las comunidades autónomas españolas, y entre estas y los países europeos de mayor renta.

El modelo de financiación autonómica

El continuo proceso de descentralización del Estado a las comunidades autónomas presenta en 2002 un importante hito con las transferencias de las competencias en sanidad y educación. Con ello, las administraciones autonómicas comenzaron a desempeñar un papel central en la ejecución del gasto público, gestionando ya volúmenes superiores a los de la Administración Central, al tiempo que percibirían dificultades en la financiación de la sanidad pública derivadas del aumento y el envejecimiento de la población, y, consecuentemente, la necesidad de contar con más recursos se convierte en apremiante.

El trabajo de **Carmen López y María Serra**, consultoras de AFI, aportan luz a este tema, tan actual como relevante, estudiando, en primer lugar, los presupuestos de las comunidades autónomas (CC.AA.) para 2008 y las perspectivas que ofrecen ante un nuevo escenario de desaceleración de la economía, muy alejado del período anterior en el que los ingresos crecían de manera continuada a tasas del 10 por 100.

La ralentización del crecimiento llevará aparejado un empeoramiento de la recaudación y de la situación financiera de las CC.AA. y, ante este marco novedoso, las autoras acometen, en segundo lugar, los retos a los que deberá enfrentarse la sociedad española en materia de financiación autonómica, y que se concretan en una mayor participación en los tributos compartidos y/o un adicional esfuerzo fiscal de las propias comunidades en la aplicación de su propia capacidad impositiva, hasta ahora sólo ejercida muy levemente. Cualquiera que sea el acuerdo final, la discusión del modelo de financiación autonómica absorberá una parte importante de la agenda política de los próximos meses.

Perspectivas internacionales

En el terreno internacional, la perspectiva, más bien sombría, se concreta en una reducción de las previsiones de crecimiento económico para la economía estadounidense y los efectos de la crisis financiera que parece batir de forma impetuosa los mercados internacionales.

Dos fuentes informativas encuentra el lector, como es habitual, en este número de *Cuadernos*. Por una parte, el resumen y comentarios de los informes de organismos internacionales que realiza Ricardo Cortes y, de otra, el resumen de la prensa internacional que proporciona el trabajo de Ramon Boixareu.

Ricardo Cortes se ocupa de tres informes recientes: las Perspectivas Económicas de la OCDE, las Perspectivas Económicas Mundiales del FMI y también del Informe de Estabilidad Financiera Mundial del propio Fondo Monetario Internacional.

Sobre un diagnóstico parecido al del FMI, la OCDE discute la oportunidad de medidas de reactivación que ve más plausibles en Estados Unidos que en Europa o Japón; el Fondo Monetario insiste en el largo plazo necesario para el reajuste de la economía norteamericana y plantea, como la prensa ha destacado, la dureza del necesario reajuste del sector inmobiliario en Europa y, en particular, en España. Por su parte, la necesidad de transparencia y un cambio en el modelo de regulación se insinúan en el Informe de Estabilidad como pasos básicos para salir de la crisis financiera, en el Informe de Estabilidad.

Por otra parte, el comentario y la selección de artículos de **Ramon Boixareu** muestra, dentro de la variedad, una preocupación casi monotemática por la crisis financiera, su origen y evolución así como sobre sus conexiones con la crisis económica real. Un tema que parece concitar gran atracción es la aparente fortaleza de la economía europea, especialmente la alemana, frente a las crecientes tribulaciones de Estados Unidos. Pese a la notable concentración en el tema, la selección de Boixareu aporta otros de interés y alguna curiosidad como el hecho de que el Ayuntamiento de Edimburgo haya puesto a la venta la casa en la que Adam Smith vivió entre 1778 y 1790, en medio de cierta indiferencia y una escasa publicidad.

Sistema financiero español

Este número regional de *Cuadernos*, incluye, como viene siendo habitual, un trabajo dirigido al análisis del ba-

lance financiero de las comunidades autónomas. En él, los profesores de la Universidad de Granada, **Santiago Carbó, Francisco Rodríguez y Blanca Delgado**, y los dos primeros, además, investigadores de FUNCAS, cuantifican la posición bancaria neta, como diferencia entre créditos y depósitos, de las regiones españolas y su endeudamiento, ofrecen indicadores que miden la incidencia regional de la intermediación bancaria y analizan la evolución de las cuotas regionales de mercado por tipos de entidades de depósito.

De su trabajo destaca, en primer lugar, un crecimiento general de los créditos por encima de los depósitos, aumentando de esta forma su endeudamiento, de forma que por primera vez todas las regiones muestran un “apalancamiento financiero” y han obligado a las entidades financieras a realizar esfuerzos para cubrir las necesidades de liquidez de su clientela. Sin embargo, la tendencia hacia un mayor endeudamiento puede quebrarse a la luz de la crisis de confianza que viven los mercados financieros y de la posible contención del crédito.

Por otra parte, en un marco de crisis de liquidez y de falta de confianza, las notables divergencias en los balances financieros regionales pueden tener efectos muy diferenciados entre las comunidades, sobre todo en aquellas que mantienen niveles elevados de endeudamiento, derivados en gran parte de la sobrevaloración inmobiliaria.

En otro orden de cosas, una nueva colaboración analiza la responsabilidad social corporativa (RSC) en las cajas de ahorros.

La RSC implica “un conjunto de políticas y actuaciones con compromiso social y medioambiental firme que contribuyen de forma razonable a alcanzar los objetivos de la empresa”. En este contexto se enmarca el trabajo del profesor de la Universidad Pompeu Fabra y Jefe de Obra Social de Caixa Catalunya, **David Igual Molina**, que, tras revisar el debate teórico sobre el papel de la empresa en la sociedad en materia de RSC, analiza la importancia de su adecuada integración en la estrategia empresarial, centrando su análisis en las cajas de ahorros, entidades pioneras en materia de contribución social, cultural y patrimonial.

Incorporación de iniciativas y compromisos coherentes de RSC con el negocio de la empresa, desarrollo de una política activa de información sobre las actuaciones que se están realizando y gestión conjunta de la Obra Social y las acciones de RSC en el caso de las cajas de ahorros, constituyen, a juicio del autor, algunas de las claves fundamentales para que la RSC genere valor añadido a la empresa.

Treinta años de pactos sociales en España: un balance

Durante las últimas tres décadas de período democrático, la concertación social en España ha jugado un papel protagonista con consecuencias muy relevantes sobre la reforma del mercado de trabajo, las relaciones laborales y la protección social.

Al análisis de una trayectoria, que ofrece rasgos de discontinuidad, dedican su artículo los profesores de la Universidad de Oviedo **Ana Guillén** y **Rodolfo Gutiérrez**. En él, distinguen dos períodos claramente definidos, uno el que se inicia en 1977 con los Pactos de La Moncloa y finaliza a mitad de los años ochenta y el otro que abarca desde comienzos de los noventa hasta la actualidad, en el que, a su vez destaca el impulso de los últimos años.

Como logros de este proceso, los autores resaltan la mejora experimentada en empleo, los bajos niveles de desigualdad salarial, el aumento de la protección social y el descenso de la conflictividad laboral. Sin embargo, estos aspectos positivos no deben ocultar otros negativos que aún permanecen: una alta tasa de temporalidad, un elevado desempleo de larga duración, debilidades del sistema de formación continua y deficiencias de la negociación colectiva, entre otros, y algunos más actuales como la integración de los inmigrantes y las barreras a la conciliación de la vida laboral y familiar.

Otras informaciones y referencias bibliográficas

Este número incluye la habitual panorámica empresarial que el periodista **Carlos Humanes** dedica a reseñar los siguientes temas de interés: 1) Reorientación del capital riesgo hacia las pequeñas y medianas empresas ante las actuales condiciones del mercado de crédito, 2) De la necesidad virtud en la crisis inmobiliaria. Los agentes del sector apuestan por la exportación de materiales y la industria de la domótica —la automatización de las viviendas— para paliar la complicada situación que atraviesa el sector inmobiliario en España; 3) Europa, un balón de oxígeno para Hollywood, puesto que el mercado y los actores europeos se han consolidado como un factor determinante para el crecimiento del negocio cinematográfico estadounidense; 4) Vuelve la gasolina y el CO₂ enturbia el sector. El precio del gasóleo es, por primera vez, superior al de la gaso-

lina, lo que puede suponer un cambio en la estructura del mercado del automóvil con un aumento del parque de motores de gasolina. Asimismo, la patronal del sector considera que la decisión de Bruselas de limitar a 120 gramos las emisiones de dióxido de carbono en el año 2012 es abusiva e implica “un nuevo reto de competitividad para el sector”, y 5) Conflicto en el aire. Las agencias de viajes demandan la creación de un fondo de garantía financiera que sirva de blindaje ante eventuales problemas de liquidez.

La sección de libros propone a los lectores tres referencias:

Victorio Valle, de FUNCAS, reseña *La ciencia humilde. Economía para ciudadanos*, de **Alfredo Pastor**. Se trata, en opinión del profesor Valle, de una obra de gran interés, cuya lectura recomienda sin restricciones y de la que destaca, entre otros aspectos, su propósito de hacer asequible, en menos de 300 páginas, los principales aspectos de la macroeconomía contemporánea al ciudadano interesado, aunque no necesariamente experto en la materia.

Pablo Alcaide Guindo, de FUNCAS, se ocupa de reseñar *Demografía de los extranjeros. Incidencia en el crecimiento de la población*, que dirige Antonio Izquierdo Escribano. Este trabajo analiza las repercusiones demográficas en la sociedad española derivadas de la incorporación de un volumen importante de población extranjera, profundizando en aspectos de la inmigración poco tratados hasta el momento, tales como fecundidad, nupcialidad, mortalidad, distribución geográfica, características específicas por nacionalidad y lugar de residencia de estos grupos de población.

Juana Aleda Martínez, de la Universidad Complutense de Madrid reseña *Derivados. Valor razonable, riesgos y contabilidad. Teoría y casos prácticos*, de **Angel Vilariño Sanz, Jorge Pérez Ramírez y Fernando García Martínez**. Una obra que ofrece una amplia exposición de los instrumentos derivados más relevantes y sus criterios de valoración, al tiempo que incluye normas y ejercicios que facilitan su contabilización y composición. En opinión de la profesora Aleda, la trayectoria profesional y académica de los autores permite que pueda utilizarse como referencia en cursos muy diversos y como manual de ayuda y consulta para todos aquellos que tomen decisiones de carácter financiero.

Finalmente, los indicadores financieros y económicos, y diversas notas de previsiones sobre la economía española completan el contenido de este número.

Avance de las magnitudes económicas españolas en 2007 y serie provisional del Balance Económico Regional. Años 2000 a 2007

Julio Alcaide Inchausti
Pablo Alcaide Guindo

1. Antecedentes

Como es habitual cada año, el Gabinete de Estadística Regional de FUNCAS, presenta sus primeras estimaciones sobre la evolución de las magnitudes económicas en el ejercicio precedente. Para el presente avance, referente a 2007, en febrero de 2008 se sometieron los resultados de nuestra estimación inicial al análisis y comentario de las Consejerías de Economía y Hacienda de las diferentes autonomías españolas para que fueran corregidos y revisados. A la vista de los datos y opiniones de las autoridades económicas autonómicas, los resultados alcanzados han mostrado una pequeña desaceleración de la actividad económica española, ya que el producto interior bruto a los precios básicos se ha limitado a un crecimiento en 2007 del 3,6 por 100, algo inferior a la estimación oficial del Instituto Nacional de Estadística y del Banco de España, que lo han situado en el 3,8 por 100. El ejercicio económico del pasado año estuvo afectado por la crisis financiera internacional, cuya debilidad e incertidumbre fueron constantes en la generalidad de los mercados mundiales, agravándose las tensiones en los mercados financieros y energéticos. Una situación que afectó a las economías reales en las decisiones de inversión y en el comercio y turismo exterior. Según las últimas estimaciones disponibles, el PIB de Estados Unidos creció el 2,2 por 100, alcanzando en la zona euro el 2,6, con crecimientos del 2,5 por 100 en Alemania, 1,9 por 100 en Francia y 1,5 por 100 en Italia; porcentajes muy moderados que afectan al mercado exportador español, tanto en bienes como servicios (hostelería).

Sin duda, el hecho más notable registrado en la sociedad española en los últimos años ha sido el aumento de su población residente. Según los datos del padrón municipal, referidos al primero de julio de 2007, la pobla-

ción residente española se elevó a 46.408 miles de habitantes, con un aumento de 5,6 millones respecto al año 2000 (13,7 por 100 de crecimiento en siete años), fundamentalmente a causa de la inmigración extranjera ya que el movimiento natural de la población estuvo casi estabilizado. La población activa creció en 2007 el 2,80 por 100, la población ocupada el 3,08 y, en consecuencia, la población parada se redujo en el 0,2 por 100. Unos datos satisfactorios que muestran que los inmigrantes han venido a ocupar los trabajos rechazados por la población autóctona. Un cálculo grosero de la productividad aparente del factor trabajo mostraría un menor crecimiento, en la medida que el aumento del 3,58 por 100 del PIB estuvo acompañado de un aumento del empleo del 2,9 por 100, lo que situaría el crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo en el 0,66 por 100. Una tasa inferior a la que correspondería con la evolución de la innovación tecnológica y del capital productivo.

2. Evolución de la población y el empleo

Como hemos comentado anteriormente, el hecho más importante acaecido en España en el nuevo siglo ha sido el aumento demográfico registrado a consecuencia de la notable 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, se ha elaborado el cuadro 1 correspondiente a los años 2000 y 2007.

El fenómeno inmigratorio ha sido decisivo para el futuro de la población española residente que tendía a una disminución en la edad infantil, con efectos a medio plazo

Cuadro 1

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL EMPLEO EN ESPAÑA

	Año 2000*	Año 2007*	Variación	
			Personas	Porcentaje
Población residente	40.808.331	46.408.116	5.599.785	13,72
Población activa	17.552.100	22.190.000	4.637.900	26,42
Población ocupada	15.637.300	20.356.000	4.718.700	30,18
Población parada	1.917.500	1.834.100	-83.400	-4,35
Empleos totales	16.994.700	19.662.500	2.667.800	15,70
Tasa de actividad (población 16 años y más)	50,94	57,70	—	6,76**
Tasa de ocupación (población 16 a 64 años)	45,38	52,93	—	7,54**
Tasa de paro (sobre población activa)	10,92	8,27	—	-2,65**

Fuente: Datos estimados del Padrón Municipal y EPA.

* A uno de julio.
** Puntos porcentuales.

sobre la población adulta en edad de trabajar. Si a ello se une la tendencia al aumento de la esperanza de vida, la pirámide de la población española tendería a parecerse a una pera invertida en la que la cúspide acabaría siendo mayor que la base. El efecto resultante, desde el punto de vista de las pensiones, sería la entrada en quiebra del modelo de la seguridad social, en la medida en que la débil dimensión de la población en edad de trabajar sería insuficiente para pagar la carga de las pensiones. Por esta circunstancia, aunque la inmigración pueda crear problemas de integración cultural, religiosa e idiomática, al modelo establecido en España para la financiación de las pensiones no le quedaba otra solución que la inmigratoria, sin que ello suponga que la capacidad de acogida no tenga un límite, y más aún con la actual incertidumbre económica, lo que supone que las autoridades españolas deberán vigilar la evolución de las inmigraciones futuras.

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

3. Crecimiento económico de España en 2007

En el cuadro 2 figuran resumidos los principales indicadores del comportamiento de la economía española desde la óptica de la producción interna, al tiempo que ofrece una comparación entre los datos publicados por la Contabilidad Nacional Trimestral del INE del cuarto trimestre y el avance del Balance Económico Regional elaborado por la Fundación de las Cajas de Ahorros, FUNCAS, en colaboración con las consejerías de Economía y Agricultura de las comunidades autónomas españolas. Una cooperación que nos permite cada año aproximarnos más a las estimaciones de los organismos económicos de las distintas autonomías que se preocupan y trabajan por esclarecer los datos 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 inferior, que se desvía en dos décimas en el PIB a los precios de mercado. La evolución de las distintas ramas de producción sí registra algunas diferencias, entre las que cabe destacar un menor crecimiento del sector primario, según nuestras estimaciones.

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.

Gráfico A

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN RESIDENTE

Tasa de crecimiento (porcentaje) en el período 2000-2007



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 analizar los resultados de nuestros datos del sector agrario en 2007 se obtiene un crecimiento nominal del

4,6 por 100, un aumento real del 1,6 por 100 y un alza de los precios implícitos en el VAB del 3 por 100. Es evidente que nuestra estimación es el resultado de comportamientos muy desiguales en las regiones españolas. Mientras que la agricultura de Aragón tuvo un aumento real del 5 por 100, la de Asturias registró un descenso del 1,2 por 100. Hechos que hay que entender como consecuencia de las desigualdades climatológicas que afectan a los distintos cultivos.

El sector industrial en nuestra estimación, contrastada con las autonomías, muestra un crecimiento del 2,8 por 100 en las ramas energéticas y del 2,6 por 100 en las manufactureras. Destaca el buen comportamiento de las dos ramas en el País Vasco y La Rioja, con crecimientos reales cercanos al 4 por 100.

En nuestra opinión, la construcción registró todavía en 2007 un alto incremento nominal (9,8 por 100), derivado

Cuadro 2

ESTIMACIONES DE LA VARIACIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO Y OTRAS MAGNITUDES EN 2007
(Tasas de variación sobre 2006)

	Nominal	Real	Precios	Millones de euros
Contabilidad trimestral (INE):				
Ramas agraria y pesquera	8,9	3,8	4,9	27.342
Ramas energéticas	3,9	1,0	2,9	26.775
Ramas industriales	7,1	3,1	3,9	132.419
Construcción	8,3	3,8	4,3	106.361
Servicios de mercado	7,6	4,0	3,5	455.643
Servicios no mercado	8,7	5,0	3,5	127.391
Impuestos netos sobre productos	1,7	3,4	-1,6	107.251
PIB a los precios de mercado	7,0	3,8	3,1	1.049.848
Balance económico regional (FUNCAS):				
Rama agraria	4,6	1,6	3,0	36.084
Rama pesquera	4,4	1,0	3,4	1.820
Ramas energéticas	7,1	2,8	4,2	28.682,2
Ramas industriales	5,7	2,6	3,0	160.286
Construcción	9,8	3,7	5,8	117.040
Servicios privados	7,8	4,1	3,6	546.913
Servicios públicos	7,1	3,6	3,4	118.742
PIB a los precios básicos	7,5	3,8	3,8	1.009.567
Impuestos netos sobre productos	1,7	3,5	-1,7	108.194
PIB a los precios de mercado	6,9	3,6	3,2	1.117.761

Fuente: INE, Contabilidad Nacional Trimestral y FUNCAS.

de la elevación de sus precios (5,8 por 100), con lo que el crecimiento real se situó en el 3,7 por 100, un dato muy superior al del consumo de cemento (0 por 100). Por último, el comportamiento de los servicios privados muestra un fuerte dinamismo con un crecimiento real del 4,1 por 100, cinco décimas porcentuales más que el registrado en los servicios públicos.

En definitiva, como en años anteriores, los sectores que han impulsado el crecimiento de la economía española han sido la construcción y los servicios, si bien 2007 ha registrado un descenso considerable del crecimiento en la construcción, apareciendo en el último trimestre signos evidentes de un deterioro brusco en el sector inmobiliario que, de no ser mitigado en parte por la evolución de la obra civil, podría significar que el actual año nos depare un descenso real en la producción del sector de la construcción.

4. Evolución sectorial de la economía española en el período 2000-2007

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

El análisis del comportamiento de la economía española en un año puntual, como puede ser 2007, resulta muy diferente al estudio de su evolución en un período más largo, como puede ser 2000-2007.

En el cuadro 3 se detallan los datos conjuntos de la evolución de la producción en el período 2000-2007, que muestra la notable expansión de la economía española, manteniendo las pautas de mayor aproximación al nivel de desarrollo de los países europeos más avanzados.

Cuadro 3

VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN (2000-2007)

Ramas productivas	PIBpb (millones de euros)			Porcentaje de variación 2000/2007		
	2000	Año 2007		Nominal	Precios	Real
		Precios corrientes	Precios constantes			
Agricultura	27.603,5	36.083,9	29.508,7	30,72	22,28	6,90
Pesca marítima	1.539,9	1.820,1	1.437,5	18,20	26,62	-6,65
Energía y agua	19.114,2	28.682,2	24.055,1	50,06	19,24	28,85
Industria transformadora	114.680,9	160.286,0	133.792,9	39,77	19,80	16,67
Construcción	56.086,5	117.040,0	79.028,0	108,68	48,11	40,90
Servicios privados	343.808,0	546.913,2	423.998,6	59,08	29,00	23,32
Servicios públicos	75.826,1	118.741,5	95.425,4	56,60	24,43	25,85
Valor añadido bruto/PIB a los precios básicos	638.659,1	1.009.566,9	787.246,2	58,08	28,24	23,27

Fuente: Elaboración propia.

En el período 2000-2007 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 23,27 por 100, equivalente a una tasa anual acumulada del 3,03 por 100, que es elevada y 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 energía y servicios públicos. Los servicios privados registraron un crecimiento algo superior a la media, mientras que la industria transformadora y, más concretamente, el sector primario (agricultura y pesca) computaron 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 impulsaron la expansión del producto interior bruto.

La evolución de los precios internos de los bienes y servicios alcanzó la notable tasa del 28,24 por 100, equivalente a una anual acumulada de 3,62 por 100 que explica claramente como 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 registraron 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. El cuadro 4 presenta las aportaciones correspondientes de los tres sectores institucionales en los que agrupamos el cómputo de la actividad productiva. Por un lado, las rentas brutas de las sociedades, empresas e instituciones privadas sin fines de lucro (IPSFL), después del pago de los dividendos a los accionistas o propietarios y de los impuestos directos; en segundo lugar, las rentas públicas percibidas por las administraciones públicas por razones patrimoniales o beneficios empresariales, incluidos los impuestos directos que gravan a las sociedades y empresas 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 en el período analizado, muestra una tendencia al descenso en la participación de las rentas brutas de las familias y un aumento de la participación de las rentas empresariales (salvo en 2006) y de las rentas públicas, cuyo crecimiento continuo desde 2001 mostraba el incremento registrado en la presión fiscal, incluso antes de la imposición indirecta.

Cuadro 4

DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO

(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PIB a los precios básicos	638.659,1	675.760,2	719.434,6	761.506,0	811.662,3	871.718,6	939.408,5	1.009.566,9
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	100.510,0	106.300,2	117.818,3	129.915,7	143.143,3	153.244,0	164.443,9	175.696,5
Rentas públicas directas	26.659,00	26.819,00	31.743,00	32.100,00	36.754,00	41.156,00	47.099,70	54.446,70
Rentas primarias familiares	511.490,1	542.641,0	569.873,3	599.490,3	631.765,0	677.318,6	727.864,9	779.423,7

ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DEL PIB

(Porcentaje)

PIB a los precios básicos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Renta bruta de sociedades y empresas	15,74	15,73	16,38	17,06	17,64	17,58	17,51	17,40
Rentas públicas directas	4,17	3,97	4,41	4,22	4,52	4,72	5,01	5,40
Rentas familiares	80,09	80,30	79,21	78,72	77,84	77,70	77,48	77,20

Fuente: Elaboración propia.

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 (cuadro 5).

Las rentas brutas de las sociedades, empresas e instituciones sin fines de lucro han evolucionado a la baja su participación relativa entre los años 2000 a 2007. Así lo han hecho las rentas brutas ajustadas de las familias, que pasaron de representar el 79,8 por 100 del PIB a los precios de mercado en 2000 al 75 por 100 reflejado en 2007. Una diferencia de casi cinco puntos porcentuales que supuso una ganancia de más de cuatro puntos en la participación de las rentas públicas, lo que ha hecho posible la desaparición del tradicional déficit público sopor-tado tradicionalmente por la economía española.

Por último, es necesario 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, lo que, de hecho, ha supuesto que la renta familiar ajustada de las familias en 2007 supere en más de ocho puntos a la renta familiar bruta disponible.

El cuadro macroeconómico de la economía española de los años 2000 a 2007 (cuadro 6) muestra el valor nominal de cada uno de los componentes del gasto en los años investigados y el crecimiento nominal del PIB a los precios de mercado del 60 por 100, que se limita al 25,2 por 100 cuando se corrigen los efectos del alza de los precios implícitos del 27,9 por 100.

En el período analizado se observa un relativo deterioro en las cuentas exteriores (balanza de pagos) que, registrando un saldo negativo de 19.398 millones de euros en 2000, evoluciona hasta un déficit de 69.120 millones de euros en 2007. Los resultados de la balanza de pagos española con el exterior en los primeros años del período analizado han estado ligados al menor crecimiento de la Unión Europea, lo que ha afectado a sus compras en bienes y servicios procedentes de España. El deterioro del déficit exterior en los últimos años, que ha duplicado su importancia, ya no puede atribuirse sólo a la situación europea, debiéndose en parte a la competitividad decreciente de la economía española.

El deterioro del saldo exterior de la balanza española de bienes y servicios se explica por el descenso relativo de las ventas exteriores, pero también por el aumento relativo de las compras, impulsadas por la expansión del gasto

Cuadro 5

DISTRIBUCIÓN SECUNDARIA DEL PIB A LOS PRECIOS DE MERCADO

(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PIB a los precios básicos	638.659	675.760	719.435	761.506	811.662	871.719	939.409	1.009.567
Impuestos indirectos netos	59.703	62.251	67.481	75.655	83.687	94.146	106.385	108.194
PIB a los precios de mercado	698.362	738.011	786.916	837.161	895.349	965.865	1.045.793	1.117.761
Renta bruta de sociedades, empresas e IPSFL	81.252	86.393	92.183	99.006	102.492	105.709	116.714	117.046
Renta disponible de las A.A.P.P.	127.438	140.318	154.111	167.026	183.487	209.257	230.652	255.456
Rentas brutas familiares	489.672	511.300	540.622	571.129	609.370	650.898	698.428	745.259
Transferencias en especie	67.785	71.885	78.635	85.258	94.233	92.731	91.741	92.718
Renta ajustada familiar	557.457	583.185	619.257	656.386	703.604	743.629	790.168	837.977

ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA

(Porcentaje del PIB a precios de mercado)

Sociedades, empresas e IPSFL	11,63	11,71	11,71	11,83	11,45	10,94	11,16	10,47
Administraciones públicas	18,25	19,01	19,58	19,95	20,49	21,67	22,06	22,85
Rentas familiares	70,12	69,28	68,70	68,22	68,06	67,39	66,78	66,67
Transferencias en especie	9,71	9,74	9,99	10,18	10,52	9,60	8,77	8,29
Renta ajustada familiar	79,82	79,02	78,69	78,41	78,58	76,99	75,56	74,97

Fuente: Elaboración propia.

público y privado. Datos que, de no corregirse, auguran el estancamiento del crecimiento económico español en un futuro próximo. El crecimiento de las inversiones a lo largo de todo el período promueve el crecimiento futuro, aunque también ha contribuido al deterioro del saldo exterior. Es necesario mejorar la competitividad española, lo que implica desacelerar el diferencial inflacionista que aqueja a nuestra economía.

El análisis de los componentes de la demanda interna muestra como la menor participación relativa del consumo privado se compensa con un progresivo incremento de la formación bruta de capital que, representando el 25,4 por 100 del PIB en 2000, se ha elevado hasta el 29,8 por 100 en el 2007. Un dato que refleja que a pesar del deterioro de la balanza de pagos, el ahorro nacional bruto acaba siendo mayor en porcentaje del PIB. El resultado del cuadro macroeconómico equivale a que el ahorro nacional bruto en 2000 supuso el 22,6 por 100 del PIB y en 2007 el 23,6 por 100. Un hecho que corrige las reiteradas informaciones sobre la caída del ahorro

nacional bruto, sin tener en cuenta que a la disminución relativa del ahorro de las familias y de las empresas se contraponen el notable aumento del ahorro de las administraciones públicas.

El consumo público aumenta su participación en el PIB por encima del 17 por 100 y el consumo privado se contrae ligeramente hasta el 59 por 100, a consecuencia del aumento de la formación bruta de capital.

En definitiva, la evolución del cuadro macroeconómico tiende a generar mayores déficit externos a consecuencia del aumento del consumo público y la inversión. Un panorama preocupante, en la medida que puede frenar la tendencia de la convergencia española con los países europeos más desarrollados. El crecimiento de las inversiones a lo largo de todo el período, aunque también ha contribuido al deterioro del saldo exterior, promueve el crecimiento futuro. Es necesario mejorar la competitividad española, lo que implica desacelerar el diferencial inflacionista que aqueja a nuestra economía.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS (MILLONES DE EUROS) TOTAL SECTORES							CUADRO BÁSICO 1	
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000		
		REAL	PRECIOS	NOMINAL				
ANDALUCÍA	126.487,8	3,58	3,68	7,39	102.430,1	106.095,5		
ARAGÓN	29.570,1	4,20	3,54	7,89	24.196,4	25.212,6		
ASTURIAS	20.820,5	3,34	3,54	7,00	17.010,3	17.578,6		
BALEARES	20.028,0	3,01	3,32	6,43	16.191,7	16.679,1		
CANARIAS	37.232,2	2,84	3,52	6,46	30.033,9	30.886,1		
CANTABRIA	12.148,6	3,38	3,76	7,27	9.891,3	10.225,6		
CASTILLA-LA MANCHA	30.874,8	3,41	3,67	7,20	25.066,6	25.921,3		
CASTILLA Y LEÓN	50.764,1	3,54	3,53	7,19	41.682,0	43.158,8		
CATALUÑA	174.475,0	3,60	3,76	7,50	141.143,2	146.218,6		
COMUNIDAD VALENCIANA	88.473,1	3,58	3,88	7,60	71.292,1	73.846,7		
EXTREMADURA	15.666,6	3,76	3,82	7,72	12.728,1	13.206,3		
GALICIA	47.585,5	3,88	3,80	7,83	38.680,6	40.180,3		
MADRID	176.231,2	3,60	3,98	7,72	140.876,6	145.953,2		
MURCIA	23.679,0	3,86	3,84	7,85	19.144,8	19.884,1		
NAVARRA	16.152,6	3,53	3,40	7,05	13.173,2	13.637,7		
PAÍS VASCO	59.173,4	3,70	3,73	7,57	48.209,5	49.993,2		
RIOJA (LA)	7.078,8	3,61	3,74	7,48	5.796,9	6.006,0		
CEUTA	1.585,3	3,50	3,49	7,11	1.324,1	1.370,5		
MELILLA	1.381,9	3,30	3,39	6,80	1.153,9	1.192,0		
TOTAL	939.408,5	3,58	3,76	7,47	760.025,3	787.246,2		

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO BÁSICO 2						
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS						
(MILLONES DE EUROS)						
AGRICULTURA						
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000
		REAL	PRECIOS	NOMINAL		
ANDALUCÍA	9.110,7	0,60	3,10	3,72	9.449,6	7.820,7
ARAGÓN	1.453,4	5,00	2,90	8,05	1.570,4	1.319,7
ASTURIAS	414,4	-1,20	2,80	1,57	420,9	343,5
BALEARES	371,5	3,20	3,00	6,30	394,9	322,4
CANARIAS	966,7	1,30	2,70	4,04	1.005,8	838,6
CANTABRIA	377,8	1,10	2,90	4,03	393,0	326,6
CASTILLA-LA MANCHA	2.974,1	2,40	2,90	5,37	3.133,8	2.537,4
CASTILLA Y LEÓN	4.035,0	3,50	3,00	6,61	4.301,7	3.549,3
CATALUÑA	2.745,4	-4,00	2,90	-1,22	2.711,9	2.150,6
COMUNIDAD VALENCIANA	3.427,1	2,90	3,10	6,09	3.635,8	2.881,2
EXTREMADURA	1.857,3	2,70	2,80	5,58	1.960,9	1.605,5
GALICIA	2.267,8	2,00	2,80	4,86	2.378,0	1.940,3
MADRID	420,0	0,40	3,20	3,61	435,2	353,9
MURCIA	1.895,7	1,50	3,00	4,55	1.982,0	1.615,8
NAVARRA	684,2	0,70	1,90	2,61	702,1	593,4
PAÍS VASCO	634,5	6,00	3,10	9,29	693,4	558,4
RIOJA (LA)	869,2	2,20	2,90	5,16	914,1	751,0
CEUTA	0,2	1,60	2,90	4,55	0,2	0,2
MELILLA	0,2	1,40	2,90	4,34	0,2	0,2
TOTAL	34.505,2	1,58	2,95	4,58	36.083,9	29.508,7

Fuente: Elaboración propia.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS (MILLONES DE EUROS) PESCA MARÍTIMA							CUADRO BÁSICO 3		
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000			
		REAL	PRECIOS				NOMINAL		
ANDALUCÍA	293,8	2,00	3,40	309,9	239,0	243,8			
ARAGÓN	---	---	---	---	---	---			
ASTURIAS	33,3	-7,95	3,70	31,8	26,5	24,4			
BALEARES	28,2	1,75	3,80	29,8	21,9	22,3			
CANARIAS	188,3	-0,40	3,30	193,7	155,6	155,0			
CANTABRIA	53,1	0,70	3,50	55,3	43,4	43,7			
CASTILLA-LA MANCHA	---	---	---	---	---	---			
CASTILLA Y LEÓN	---	---	---	---	---	---			
CATALUÑA	115,5	-1,00	3,20	118,0	95,5	94,5			
COMUNIDAD VALENCIANA	140,9	1,10	3,20	147,0	114,9	116,2			
EXTREMADURA	---	---	---	---	---	---			
GALICIA	607,2	2,10	3,30	640,4	497,3	507,7			
MADRID	---	---	---	---	---	---			
MURCIA	25,1	1,00	3,50	26,2	20,9	21,1			
NAVARRA	---	---	---	---	---	---			
PAÍS VASCO	248,3	0,50	3,50	258,3	200,1	201,1			
RIOJA (LA)	---	---	---	---	---	---			
CEUTA	6,5	2,00	3,10	6,8	5,4	5,5			
MELILLA	2,7	1,80	3,70	2,9	2,2	2,2			
TOTAL	1.742,9	1,04	3,36	1.820,1	1.422,7	1.437,5			

Fuente: Elaboración propia.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS									
(MILLONES DE EUROS)									
ENERGÍA Y AGUA									
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN			PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000		
		REAL	PRECIOS	NOMINAL					
ANDALUCÍA	3.016,1	3,00	4,30	7,43	3.240,2	2.660,0	2.739,8		
ARAGÓN	816,5	3,80	3,70	7,64	878,9	724,3	751,8		
ASTURIAS	1.294,4	4,30	4,10	8,58	1.405,5	1.144,8	1.194,0		
BALEARES	576,2	2,70	4,20	7,01	616,6	498,7	512,2		
CANARIAS	919,3	1,60	4,20	5,87	973,3	794,2	806,9		
CANTABRIA	323,4	2,60	3,90	6,60	344,7	286,7	294,2		
CASTILLA-LA MANCHA	1.094,4	3,20	4,10	7,43	1.175,7	948,9	979,3		
CASTILLA Y LEÓN	2.326,6	2,00	3,80	5,88	2.463,4	2.054,9	2.096,0		
CATALUÑA	4.333,8	2,30	4,40	6,80	4.628,5	3.717,5	3.803,0		
COMUNIDAD VALENCIANA	1.788,8	3,40	4,30	7,85	1.929,2	1.550,6	1.603,3		
EXTREMADURA	676,4	3,20	3,80	7,12	724,6	587,1	605,9		
GALICIA	2.495,0	1,50	4,00	5,56	2.633,7	2.210,5	2.243,7		
MADRID	3.996,2	3,00	4,50	7,64	4.301,5	3.520,8	3.626,4		
MURCIA	783,6	3,00	4,10	7,22	840,2	684,1	704,6		
NAVARRA	230,3	2,95	3,80	6,86	246,1	198,4	204,3		
PAÍS VASCO	1.943,0	4,00	4,00	8,16	2.101,5	1.671,6	1.738,5		
RIOJA (LA)	126,1	4,60	4,10	8,89	137,3	111,0	116,1		
CEUTA	25,0	2,40	3,70	6,19	26,5	22,0	22,5		
MELILLA	13,9	2,80	3,70	6,60	14,8	12,3	12,6		
TOTAL	26.779,0	2,81	4,18	7,11	28.682,2	23.398,4	24.055,1		

Fuente: Elaboración propia.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS (MILLONES DE EUROS) INDUSTRIA TRANSFORMADORA							CUADRO BÁSICO 5	
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000		
		REAL	PRECIOS				NOMINAL	
ANDALUCÍA	13.301,0	2,60	3,20	5,88	11.404,0	11.700,5		
ARAGÓN	6.326,3	3,70	2,90	6,71	5.451,8	5.653,5		
ASTURIAS	3.496,1	2,65	3,40	6,14	2.973,4	3.052,2		
BALEARES	1.451,4	1,60	3,10	4,75	1.228,1	1.247,7		
CANARIAS	1.895,9	-0,30	3,00	2,69	1.632,1	1.627,2		
CANTABRIA	2.015,9	3,00	3,20	6,30	1.752,5	1.805,1		
CASTILLA-LA MANCHA	4.861,6	2,70	3,00	5,78	4.146,2	4.258,1		
CASTILLA Y LEÓN	7.881,2	2,50	2,90	5,47	6.828,0	6.998,7		
CATALUÑA	39.597,4	2,50	3,00	5,58	34.022,3	34.872,9		
COMUNIDAD VALENCIANA	18.037,1	2,20	3,10	5,37	15.275,4	15.611,5		
EXTREMADURA	1.068,4	3,10	2,90	6,09	925,6	954,3		
GALICIA	6.857,4	4,00	2,90	7,02	5.927,0	6.164,1		
MADRID	19.752,8	1,80	2,90	4,75	17.109,8	17.417,8		
MURCIA	3.435,2	3,10	2,80	5,99	2.941,2	3.032,4		
NAVARRA	4.964,0	1,95	2,50	4,50	4.294,9	4.378,7		
PAÍS VASCO	15.018,5	3,70	2,90	6,71	13.009,7	13.491,1		
RIOJA (LA)	1.661,7	3,80	3,30	7,23	1.419,2	1.473,1		
CEUTA	34,6	1,30	3,30	4,64	30,1	30,5		
MELILLA	26,5	1,20	3,10	4,34	23,2	23,5		
TOTAL	151.683,0	2,61	2,98	5,67	130.394,5	133.792,9		

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO BÁSICO 6									
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS									
(MILLONES DE EUROS)									
CONSTRUCCIÓN									
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000			
		REAL	PRECIOS	NOMINAL					
ANDALUCÍA	17.350,3	3,70	5,80	9,71	19.035,0	12.500,1			12.962,6
ARAGÓN	2.854,9	7,20	5,30	12,88	3.222,6	2.073,6			2.222,9
ASTURIAS	2.742,6	3,30	5,80	9,29	2.997,4	1.972,9			2.038,0
BALEARES	2.276,8	3,40	6,10	9,71	2.497,9	1.587,9			1.641,9
CANARIAS	5.023,6	3,20	6,20	9,60	5.505,9	3.535,8			3.648,9
CANTABRIA	1.472,4	3,60	5,70	9,51	1.612,4	1.081,1			1.120,0
CASTILLA-LA MANCHA	4.924,1	3,40	5,90	9,50	5.391,9	3.524,6			3.644,4
CASTILLA Y LEÓN	5.322,7	4,20	5,80	10,24	5.867,7	3.856,8			4.018,8
CATALUÑA	17.004,0	3,80	5,90	9,92	18.690,8	12.023,6			12.480,5
COMUNIDAD VALENCIANA	10.497,7	3,90	6,00	10,13	11.561,1	7.464,6			7.755,7
EXTREMADURA	2.339,5	3,80	5,40	9,41	2.559,6	1.697,7			1.762,2
GALICIA	5.698,2	4,30	6,00	10,56	6.299,9	4.152,0			4.330,5
MADRID	18.358,9	2,20	6,00	8,33	19.888,2	12.992,8			13.278,6
MURCIA	3.156,4	5,10	6,00	11,41	3.516,5	2.275,6			2.391,7
NAVARRA	1.584,8	5,50	5,10	10,88	1.757,2	1.141,0			1.203,8
PAÍS VASCO	5.275,8	4,60	5,40	10,25	5.816,6	3.799,5			3.974,3
RIOJA (LA)	593,3	3,60	6,20	10,02	652,7	422,5			437,7
CEUTA	68,5	3,30	5,50	8,98	74,7	50,0			51,7
MELILLA	84,4	3,10	5,60	8,87	91,9	61,9			63,8
TOTAL	106.628,9	3,69	5,85	9,76	117.040,0	76.214,0			79.028,0

Fuente: Elaboración propia.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS (MILLONES DE EUROS) SERVICIOS PRIVADOS							CUADRO BÁSICO 7	
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000		
		REAL	PRECIOS					
ANDALUCÍA	64.379,8	4,30	3,30	69.362,8	52.022,2	54.259,2		
ARAGÓN	14.437,6	4,10	3,50	15.555,1	11.640,9	12.118,2		
ASTURIAS	10.247,5	3,70	3,00	10.945,4	8.382,4	8.692,5		
BALEARES	13.337,2	3,20	2,80	14.149,4	10.896,7	11.245,4		
CANARIAS	23.024,7	2,80	3,00	24.378,6	18.702,8	19.226,5		
CANTABRIA	6.570,7	3,70	3,60	7.058,9	5.295,9	5.491,8		
CASTILLA-LA MANCHA	12.356,2	3,90	3,30	13.261,9	10.061,3	10.453,7		
CASTILLA Y LEÓN	23.683,3	4,00	3,30	25.443,0	19.255,4	20.025,6		
CATALUÑA	97.200,7	4,30	3,70	105.132,3	77.872,9	81.221,4		
COMUNIDAD VALENCIANA	45.305,8	4,10	3,80	48.957,4	36.401,3	37.893,8		
EXTREMADURA	6.635,1	4,30	3,90	7.190,5	5.369,6	5.600,5		
GALICIA	23.477,2	4,20	3,70	25.369,5	18.826,0	19.616,7		
MADRID	113.999,6	4,20	3,90	123.416,0	90.620,0	94.426,0		
MURCIA	11.321,1	4,30	3,70	12.244,9	9.091,3	9.482,2		
NAVARRA	6.899,1	4,60	3,60	7.476,6	5.466,6	5.718,1		
PAÍS VASCO	29.597,5	3,60	3,90	31.858,7	23.642,1	24.493,2		
RIOJA (LA)	3.062,6	3,90	3,80	3.303,0	2.468,5	2.564,8		
CEUTA	940,5	3,80	3,50	1.010,4	789,2	819,2		
MELILLA	747,1	3,50	3,30	798,8	627,8	649,8		
TOTAL	507.223,3	4,07	3,60	546.913,2	407.432,9	423.998,6		

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO BÁSICO 8									
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS									
(MILLONES DE EUROS)									
SERVICIOS PÚBLICOS									
AUTONOMÍAS	PIBpb 2006	% DE VARIACIÓN		PIBpb 2007	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000	PIBpb 2006 PRECIOS 2000	PIBpb 2007 PRECIOS 2000	PIBpb 2006 PRECIOS 2000
		REAL	PRECIOS						
			NOMINAL						
ANDALUCÍA	19.036,1	3,40	3,40	6,92	20.353,4	15.830,7	16.368,9		
ARAGÓN	3.681,4	3,20	3,30	6,61	3.924,7	3.048,9	3.146,5		
ASTURIAS	2.592,2	3,30	3,30	6,71	2.766,1	2.162,6	2.234,0		
BALEARES	1.986,7	2,50	3,50	6,09	2.107,7	1.646,0	1.687,2		
CANARIAS	5.213,7	4,50	3,40	8,05	5.633,4	4.385,6	4.583,0		
CANTABRIA	1.335,3	3,20	3,40	6,71	1.424,9	1.108,7	1.144,2		
CASTILLA-LA MANCHA	4.664,4	3,60	3,30	7,02	4.991,8	3.907,7	4.048,4		
CASTILLA Y LEÓN	7.515,3	3,40	3,30	6,81	8.027,1	6.257,6	6.470,4		
CATALUÑA	13.478,2	3,80	3,50	7,43	14.479,6	11.171,2	11.595,7		
COMUNIDAD VALENCIANA	9.275,7	3,90	3,40	7,43	9.964,9	7.685,3	7.985,0		
EXTREMADURA	3.089,9	3,60	3,30	7,02	3.306,8	2.584,8	2.677,9		
GALICIA	6.182,7	4,10	3,30	7,54	6.648,9	5.165,5	5.377,3		
MADRID	19.703,7	3,50	3,50	7,12	21.106,6	16.280,7	16.850,5		
MURCIA	3.061,9	3,80	3,40	7,33	3.286,3	2.539,8	2.636,3		
NAVARRA	1.790,2	3,80	3,40	7,33	1.921,4	1.483,0	1.539,4		
PAÍS VASCO	6.455,8	3,30	3,40	6,81	6.895,4	5.359,7	5.536,6		
RIOJA (LA)	765,9	3,50	3,40	7,02	819,7	640,9	663,3		
CEUTA	510,0	3,20	3,20	6,50	543,2	427,2	440,9		
MELILLA	507,1	3,20	3,10	6,40	539,6	426,3	439,9		
TOTAL	110.846,2	3,60	3,40	7,12	118.741,5	92.112,2	95.425,4		

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 6

CUADRO MACROECONÓMICO. AÑOS 2000 A 2007

(Millones de euros)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Consumo privado	432.024,8	449.893,4	474.609,1	501.224,2	536.641,7	576.684,0	622.977,4	659.777,3
Consumo público	108.419,9	116.298,8	125.749,9	136.332,4	148.553,0	163.889,7	178.811,7	193.870,7
Formación bruta de capital	177.315,5	191.360,7	202.850,1	217.287,7	239.960,9	272.535,9	304.428,9	333.232,6
Demanda interior	717.760,2	757.552,9	803.209,1	854.844,3	925.155,6	1.013.109,6	1.106.218,0	1.186.880,6
Ventas externas de bienes y servicios*	671.266,3	715.037,8	751.215,7	792.144,0	846.108,4	902.306,0	962.046,5	1.013.529,0
Compras externas de bienes y servicios (-)*	690.664,4	734.579,5	767.509,2	809.827,3	875.914,7	949.551,0	1.022.471,1	1.082.649,0
Saldo exterior	-19.398,1	-19.541,7	-16.293,5	-17.683,3	-29.806,3	-47.245,0	-60.424,6	-69.120,0
Producto interior bruto (precios de mercado)	698.362,1	738.011,2	786.915,6	837.161,0	895.349,3	965.864,6	1.045.793,4	1.117.760,6

ESTRUCTURA DEL CUADRO MACROECONÓMICO DE ESPAÑA

(Porcentaje sobre el PIB)

Consumo privado	61,86	60,96	60,31	59,87	59,94	59,71	59,57	59,03
Consumo público	15,52	15,76	15,98	16,29	16,59	16,97	17,10	17,34
Formación bruta de capital	25,39	25,93	25,78	25,96	26,80	28,22	29,11	29,81
Demanda interior	102,78	102,65	102,07	102,11	103,33	104,89	105,78	106,18
Ventas de bienes y servicios*	96,12	96,89	95,46	94,62	94,50	93,42	91,99	90,67
Compras de bienes y servicios (-)*	98,90	99,54	97,53	96,73	97,83	98,31	97,77	96,86
Saldo exterior	-2,78	-2,65	-2,07	-2,11	-3,33	-4,89	-5,78	-6,18
Producto interior bruto (precios de mercado)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.

* Al extranjero y a otras autonomías españolas.

5. Población, población activa y empleo de las autonomías

La población española residente comenzó a crecer desde 1999 a consecuencia de la inmigración extranjera, según muestra la tabla 1. La población residente, estimada al primero de julio, pasó de 40.808.331 habitantes en 2000 a 46.408.116 en 2007, un aumento de casi cinco millones seiscientos mil habitantes a causa, prácticamente en su totalidad, de la inmigración, tal como recogen los padrones municipales, lo que supone un crecimiento equivalente al 1,88 por 100 en sólo el año 2007, frente al aumento conjunto del septenio del 13,72 por 100. Estamos, por tanto, ante un cambio fundamental en la evolución de

la población residente como consecuencia de la inmigración, cuya intensidad podría ser excesiva en una etapa económica debilitada, como la que se prevé para los próximos años, generando paro.

Ya se ha hecho referencia al notable crecimiento de la población residente en los últimos años debido a la inmigración extranjera, un aumento conjunto para España equivalente al 2,1 por 100 de la población computada en 2006 y del 1,9 por 100 en 2007, pero con unas situaciones desiguales, como muestra el cuadro 7.

El asentamiento de la población en 2007, según el Padrón Municipal, ha seguido las pautas de los años precedentes, centrando el aumento importante de la población

Cuadro 7

Autonomías con incrementos de población en 2007 superior al 2 por 100			Autonomías con incrementos de población en 2007 inferior al 2 por 100		
Comunidad autónoma	Δ Población	Δ Empleos	Comunidad autónoma	Δ Población	Δ Empleos
Baleares	3,10	3,00	Andalucía	1,80	2,80
Murcia	3,07	3,10	Aragón	1,60	4,30
Comunidad Valenciana	2,80	2,70	Navarra	1,48	2,80
Cataluña	2,40	2,40	Cantabria	1,20	3,20
Canarias	2,40	2,90	País Vasco	0,58	2,60
Madrid	2,40	2,60	Castilla y León	0,50	2,90
Castilla-La Mancha	2,20	5,60	Extremadura	0,40	3,80
Melilla	2,05	2,60	Ceuta	0,36	2,90
Rioja (La)	2,01	2,20	Galicia	0,30	2,90
			Asturias	0,10	3,00

Fuente: Elaboración propia.

residente en Madrid, el arco mediterráneo y las islas, y de manera mucho más suave en el interior peninsular y en la costa cantábrica, con las excepciones de La Rioja y algunas provincias manchegas próximas a Madrid; un fenómeno que puede tener una gran trascendencia 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 continuado la afluencia de inmigrantes en 2007, como confirma el padrón.

Referido a sólo el año 2007, el crecimiento de la población activa fue del 2,80 por 100 y del 3,08 para la población ocupada (tablas 3 y 4). Unos datos que muestran que la inmigración, aún no está afectando al empleo de la población autóctona, como nos indica el descenso del 0,17 por 100 en el número de parados (tabla 5). La tasa de actividad de la población residente de 16 años y más aumentó desde el 50,94 por 100 en 2000, al 57,70 por 100 en 2007. La tasa de paro de la población activa, 10,58 por 100 en el año 2000, cayó al 8,27 por 100 en 2007. Es evidente que la expansión de la economía española en los siete últimos años ha sido capaz de absorber la inmigración y generar empleos para la población activa autóctona.

En las tablas 1 al 6 pueden encontrarse los datos relativos a las autonomías españolas. El cuadro A informa de

la evolución de la población total, de 16 años y más, los activos, parados, número de empleos y productividad en 2007, y en el cuadro B aparecen ordenadas las tasas de actividad y paro, y la evolución de la productividad. La mayor tasa de actividad, superior al 55 por 100 de la población de 16 años y más, corresponde a Baleares, Madrid y Cataluña, autonomías que encajan dentro del modelo de los países comunitarios más desarrollados. Sin embargo, Ceuta, Asturias, Extremadura, Castilla-León y Galicia, con una tasa de actividad inferior al 55 por 100, constituyen el núcleo duro de inactividad laboral por la baja ocupación femenina.

En cuanto a la tasa de paro sobre la población activa en 2007, gozaron de una tasa inferior al 6 por 100 las autonomías de Navarra, Aragón, La Rioja y Cantabria, superando la tasa de paro del 10 por 100 Canarias, Andalucía, Extremadura, Ceuta y Melilla.

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 2007 y 2006 (cuadro 8 y tabla 33).

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2007

Fuente: Elaboración propia.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO B							
EVOLUCIÓN ECONÓMICA ORDENADA DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2007							
CRECIMIENTO REAL DEL PIBpb		TASA DE ACTIVIDAD		TASA DE PARO		VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD	
COMUNIDAD AUTÓNOMA	(%)	COMUNIDAD AUTÓNOMA	(%)	COMUNIDAD AUTÓNOMA	(%)	COMUNIDAD AUTÓNOMA (%)	
ARAGÓN	4,20	BALEARES	62,50	NAVARRA	4,77	RIOJA (LA)	1,38
GALICIA	3,88	MADRID	62,01	ARAGÓN	5,24	CATALUÑA	1,17
MURCIA	3,86	CATALUÑA	60,83	RIOJA (LA)	5,69	PAÍS VASCO	1,07
EXTREMADURA	3,76	MURCIA	59,51	CANTABRIA	5,90	MADRID	0,97
PAÍS VASCO	3,70	NAVARRA	59,48	PAÍS VASCO	6,12	GALICIA	0,95
RIOJA (LA)	3,61	CANARIAS	59,31	MADRID	6,30	COMUNIDAD VALENCIANA	0,86
MADRID	3,60	COMUNIDAD VALENCIANA	58,10	CATALUÑA	6,55	ANDALUCÍA	0,76
CATALUÑA	3,60	RIOJA (LA)	57,74	BALEARES	6,98	MURCIA	0,74
ANDALUCÍA	3,58	ARAGÓN	57,64	CASTILLA Y LEÓN	7,18	NAVARRA	0,71
COMUNIDAD VALENCIANA	3,58	PAÍS VASCO	57,44	MURCIA	7,57	MELILLA	0,68
CASTILLA Y LEÓN	3,54	CANTABRIA	55,48	CASTILLA-LA MANCHA	7,62	CASTILLA Y LEÓN	0,62
NAVARRA	3,53	ANDALUCÍA	55,45	GALICIA	7,63	CEUTA	0,58
CEUTA	3,50	CASTILLA-LA MANCHA	55,36	ASTURIAS	8,49	ASTURIAS	0,33
CASTILLA-LA MANCHA	3,41	MELILLA	55,15	COMUNIDAD VALENCIANA	8,76	CANTABRIA	0,17
CANTABRIA	3,38	GALICIA	53,75	CANARIAS	10,44	BALEARES	0,01
ASTURIAS	3,34	CASTILLA Y LEÓN	52,66	ANDALUCÍA	12,76	EXTREMADURA	-0,04
MELILLA	3,30	EXTREMADURA	52,44	EXTREMADURA	13,07	CANARIAS	-0,06
BALEARES	3,01	ASTURIAS	49,86	MELILLA	18,28	ARAGÓN	-0,10
CANARIAS	2,84	CEUTA	49,82	CEUTA	20,34	CASTILLA-LA MANCHA	-2,07
ESPAÑA	3,58	ESPAÑA	57,7	ESPAÑA	8,27	ESPAÑA	0,66

Cuadro 8

CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO

Autonomías que superaron la tasa anual del 3,56 por 100			Autonomías que crecieron por debajo del 3,56 por 100		
Comunidad autónoma	Año 2007	Año 2006	Comunidad autónoma	Año 2007	Año 2006
Aragón	4,16	3,81	Cataluña	3,55	4,05
Galicia	3,84	4,10	Ceuta	3,51	3,51
Murcia	3,81	4,41	Comunidad Valenciana	3,51	4,20
Extremadura	3,70	4,31	Navarra	3,49	3,94
País Vasco	3,69	4,29	Castilla-La Mancha	3,42	4,29
Castilla Y León	3,61	4,04	Cantabria	3,37	4,14
Andalucía	3,61	4,39	Asturias	3,34	3,85
Rioja (La)	3,58	3,74	Melilla	3,32	3,65
Madrid	3,57	4,55	Baleares	3,03	3,72
			Canarias	2,88	3,66

Fuente: Elaboración propia.

El crecimiento del VAB en el año 2007 en cada una de las autonomías españolas, evolucionó entre el 4,20 por 100 registrado por Aragón y el 2,84 por 100 de Canarias (cuadros B y básico 1).

El comportamiento de la agricultura (cuadro básico 2) varió entre el fuerte crecimiento del 6 por 100 de aumento del País Vasco y el deterioro del 4 por 100 de Cataluña. También la comunidad asturiana registró un crecimiento agrario negativo. En la línea del crecimiento positivo agrario, además del País Vasco, figuran Aragón, Castilla y León, y Baleares, con crecimientos también importantes del 5, 3,5 y 3,2 por 100, respectivamente, y la Comunidad Valenciana, Extremadura, Castilla-La Mancha, La Rioja y Galicia, con crecimientos superiores al 2 por 100.

En el sector de la pesca marítima (cuadro básico 3) destaca el aumento registrado en Galicia, Andalucía y Ceuta, con crecimientos en torno al 2 por 100. El resto de las regiones marítimas han registrado modestos incrementos, salvo Asturias, que ha disminuido el 7,95 por 100, Cataluña (1 por 100) y Canarias (0,40 por 100).

El sector energético (cuadro básico 4) tuvo un comportamiento equilibrado, destacando el mayor crecimiento de La Rioja, Asturias y el País Vasco. La industria manufacturera (cuadro básico 5) parece retomar el buen pulso perdido en los años anteriores al verse afectada por la crisis europea, que redujo su demanda de bienes im-

portados. Destacan los aumentos de producción en Galicia, La Rioja, el País Vasco y Aragón, que superaron la tasa del 3,5 por 100, y los moderados incrementos de Navarra, Madrid y Baleares, que no pasaron del 2 por 100. Canarias registró un descenso de su producción del 0,3 por 100.

La construcción (cuadro básico 6) dejó de ser el sector líder del crecimiento económico en 2006, aportando una tasa media de crecimiento del 3,7 por 100, inferior a la del sector de servicios privados. La mayor expansión constructora se registró en Aragón, como consecuencia de las obras de preparación de la Expo 2008, seguida de Navarra, Murcia, País Vasco, Galicia, y Castilla y León, que superaron el 4 por 100. La menor expansión constructora tuvo lugar en Madrid, con un crecimiento del 2,2 por 100. En los últimos meses del año comenzaron a aparecer claros síntomas de ralentización del sector inmobiliario en casi todas las comunidades autónomas. Sólo la intervención de las administraciones públicas en sus tres niveles, mediante el fomento de las obras de infraestructuras, podrá mitigar en parte el proceso de recesión del sector constructor.

El sector de servicios privados (cuadro básico 7), tras bastantes años de registrar crecimientos inferiores a los de la construcción, se ha convertido en el principal motor del crecimiento en el pasado año. Todas las comunidades autónomas, salvo Canarias (2,8 por 100),

han registrado unos crecimientos considerables: entre el 4,6 por 100 en Navarra, y el 3,2 por 100 de Baleares. Diez comunidades autónomas tuvieron crecimientos que superaron el 4 por 100, lo que dio lugar a una tasa media para el conjunto español del 4,07 por 100, manteniendo la tendencia de crecimiento registrada en los años anteriores.

La evolución de los servicios públicos (cuadro básico 8) tuvo un comportamiento bastante homogéneo, con un crecimiento medio del 3,60 por 100 y diferencias que van desde el 4,5 para Canarias al 2,50 por 100 de Baleares. Estas diferencias 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 comunidades autónomas.

Los gráficos B y C muestran la evolución económica real de las autonomías españolas y el ritmo de crecimiento entre 2000 y 2007, lo que termina siendo un reflejo de cómo camina espacialmente el desarrollo económico español, en línea con su asentamiento poblacional.

El cuadro C permite contemplar los efectos derivados de la actuación del sector público impositivo y la redistri-

bución del gasto público, que se refleja al comparar los índices de PIB por habitante y la demanda interior. Se observan 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 regional establecida en los principios constitucionales. Hay que destacar que esta circunstancia no es debida a la voluntad directa de las administraciones públicas de las distintas comunidades autónomas, ni del deseo expreso de las personas residentes en cada autonomía, sino que es consecuencia fundamental del sistema impositivo (progresivo) que la sociedad española, en su conjunto, ha considerado mejor para el país.

Una muestra expresiva del desarrollo económico de las comunidades autónomas puede encontrarse en el cuadro 9, en el que figuran los datos del saldo exterior de la balanza de pagos y donde queda manifiesto que, a pesar del saldo deficitario de la balanza de pagos en 2007, siete autonomías registraron unos saldos positivos que, sólo en parte, compensan los déficit de las regiones restantes. Navarra, Madrid y Baleares son, como en años anteriores, quienes registraron los saldos positivos más elevados con relación a su PIB, mientras que, aparte de Melilla y Ceuta, son Extremadura, Castilla-La Mancha,

Cuadro 9					
SALDO EXTERIOR EN 2007					
Autonomías con saldo exterior positivo (extranjero y autonomías) millones de euros (año 2007)			Autonomías con saldo exterior deficitario (extranjero y autonomías) millones de euros (año 2007)		
Comunidad autónoma	Saldo positivo	Porcentaje del PIB p.m.	Comunidad autónoma	Saldo negativo	Porcentaje del PIB p.m.
Madrid	11.710,3	5,70	Andalucía	-30.311,0	-20,10
Cataluña	6.746,9	3,20	Galicia	-14.188,4	-24,70
País Vasco	2.634,9	3,74	Castilla y León	-13.940,0	-23,20
Comunidad Valenciana	2.246,0	2,10	Castilla-La Mancha	-10.465,5	-28,30
Navarra	1.389,0	7,40	Canarias	-6.720,7	-16,20
Baleares	1.064,8	4,10	Extremadura	-6.583,7	-34,60
Rioja (La)	141,2	1,70	Asturias	-5.271,5	-21,90
			Aragón	-3.234,6	-9,20
			Murcia	-1.840,5	-6,50
			Cantabria	-987,0	-6,90
			Melilla	-813,7	-51,20
			Ceuta	-696,5	-38,10

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico B

EVOLUCIÓN REAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS: AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS. AÑO 2007

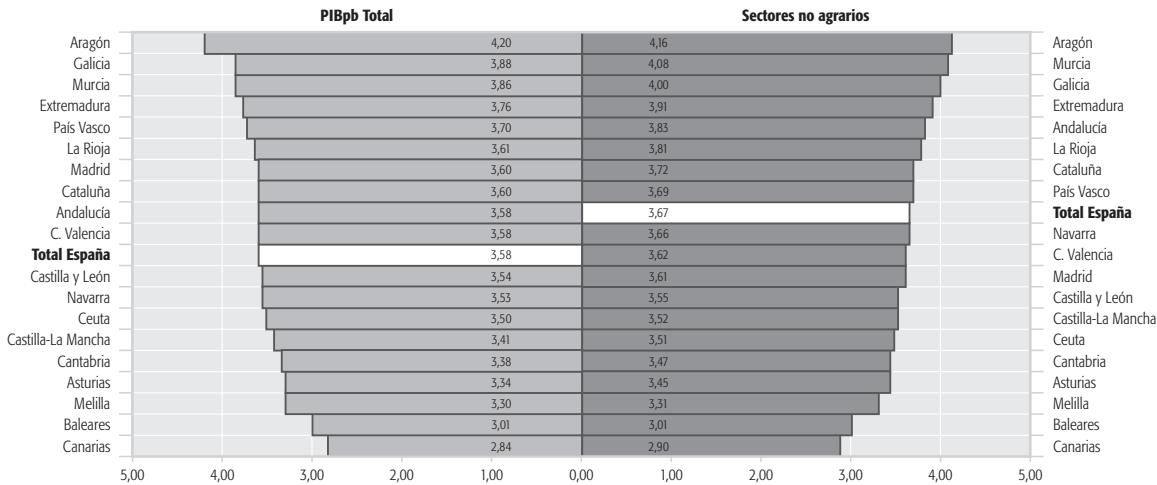


Gráfico C

CRECIMIENTO REAL DEL PIB A PRECIOS DE MERCADO

Tasa de crecimiento media anual del período 2000-2007



CUADRO C											
RÁNKING DE LAS AUTONOMÍAS ESPAÑOLAS EN 2007 ÍNDICES POR HABITANTE (MEDIA ESPAÑOLA = 100)											
PRODUCTO INTERIOR BRUTO _{pm}			RENTA REGIONAL BRUTA _{pm}			DEMANDA INTERIOR			RENTA REGIONAL BRUTA EN PODER DE COMPRA		
COMUNIDAD AUTÓNOMA	2000	2007	COMUNIDAD AUTÓNOMA	2000	2007	COMUNIDAD AUTÓNOMA	2000	2007	COMUNIDAD AUTÓNOMA	2000	2007
PAÍS VASCO	127,78	135,87	MADRID	133,45	133,31	MELILLA	114,58	135,77	MADRID	131,58	129,21
MADRID	136,83	133,39	PAÍS VASCO	119,98	128,77	CEUTA	108,33	123,89	PAÍS VASCO	117,82	126,33
NAVARRA	127,30	126,50	NAVARRA	126,41	126,79	PAÍS VASCO	115,12	120,12	NAVARRA	124,45	126,25
CATALUÑA	122,60	117,66	CATALUÑA	120,32	116,41	MADRID	126,12	117,31	ARAGÓN	109,65	111,90
ARAGÓN	109,54	110,45	RIOJA (LA)	114,12	108,25	CASTILLA Y LEÓN	101,06	112,44	CATALUÑA	117,95	108,38
RIOJA (LA)	114,49	108,51	BALEARES	122,73	107,09	ARAGÓN	109,72	111,45	CANTABRIA	95,52	103,90
CANTABRIA	96,72	102,26	ARAGÓN	104,11	105,98	NAVARRA	111,13	110,83	BALEARES	117,38	103,79
BALEARES	115,36	102,14	MELILLA	91,93	103,35	CATALUÑA	110,06	106,26	CASTILLA Y LEÓN	95,38	102,62
CEUTA	87,28	98,50	CEUTA	90,12	103,14	ASTURIAS	94,84	104,57	RIOJA (LA)	112,87	102,01
MELILLA	87,23	98,19	CANTABRIA	92,52	97,92	RIOJA (LA)	111,17	101,92	CANARIAS	95,37	97,01
CASTILLA Y LEÓN	92,02	97,58	CASTILLA Y LEÓN	88,90	93,39	CANTABRIA	96,20	101,51	MELILLA	87,47	94,34
ASTURIAS	86,15	92,13	COMUNIDAD VALENCIANA	95,31	89,14	GALICIA	87,74	99,99	CEUTA	88,73	91,10
COMUNIDAD VALENCIANA	92,77	87,71	CANARIAS	95,24	87,91	BALEARES	108,41	96,78	ASTURIAS	84,89	90,50
GALICIA	79,17	85,55	ASTURIAS	80,58	86,01	CANARIAS	97,53	94,21	COMUNIDAD VALENCIANA	94,62	89,12
CANARIAS	86,68	81,76	MURCIA	87,44	85,61	CASTILLA-LA MANCHA	93,73	93,49	GALICIA	81,88	88,21
MURCIA	83,43	81,60	GALICIA	76,19	81,74	EXTREMADURA	77,85	90,58	CASTILLA-LA MANCHA	86,88	85,56
CASTILLA-LA MANCHA	79,57	76,68	ANDALUCÍA	77,09	78,72	ANDALUCÍA	82,34	86,64	EXTREMADURA	71,20	82,63
ANDALUCÍA	73,09	75,99	CASTILLA-LA MANCHA	81,48	78,10	MURCIA	87,92	82,69	MURCIA	85,40	82,11
EXTREMADURA	65,25	71,49	EXTREMADURA	66,35	72,32	COMUNIDAD VALENCIANA	90,06	82,08	ANDALUCÍA	75,78	79,16
ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00	ESPAÑA	100,00	100,00

RECUADRO GRÁFICO

Crecimiento y desarrollo económico de las comunidades autónomas. Años 2000-2007

Durante los primeros siete años del nuevo siglo XXI se registró un notable crecimiento de la economía española. El producto interior bruto aumentó, según la estimación del Gabinete de Economía Regional de FUNCAS, un 25,16 por 100 en términos reales, una vez deducido el efecto derivado del aumento de los precios internos. Un crecimiento equivalente a una tasa media anual acumulativa del 3,26 por 100 que se debió, en gran medida, al aumento de la población activa derivada de la inmigración extranjera.

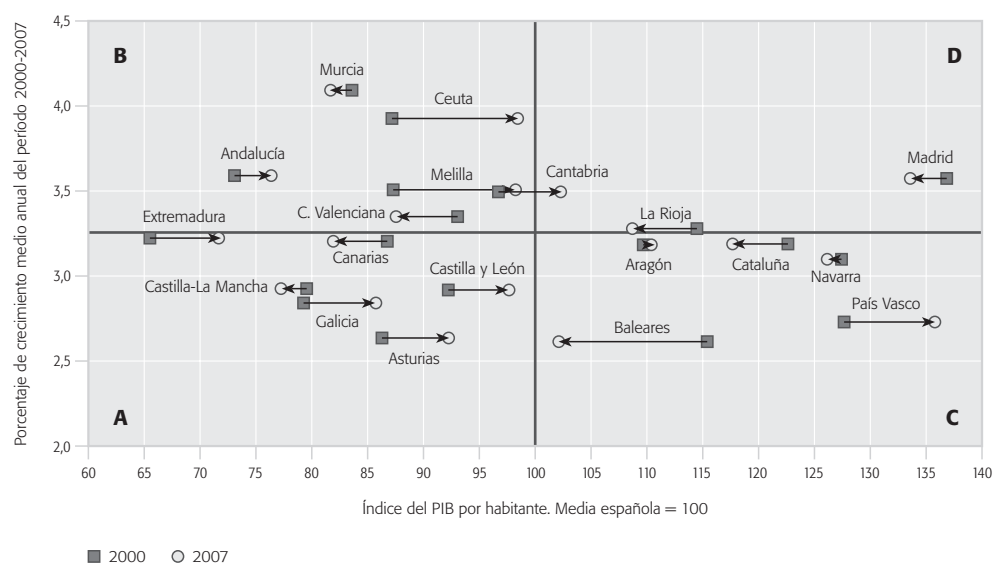
La particularidad de este gráfico es salir al paso del denominado “síndrome soriano”, según el cual, puede registrarse una mejora de la renta por habitante a consecuencia de la pérdida de población, sin aumentar el producto interior bruto. En sentido contrario, pueden darse casos como el de Murcia en el que, a pesar del mayor crecimiento del PIB, disminuyó su índice de convergencia debido a su 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 4,09 por 100 de media anual acumulativa de Murcia al 2,63 por 100 de Baleares. Las tres autonomías con un mayor crecimiento, aparte de la ciudad autónoma de Ceuta, fueron Murcia, Andalucía y Madrid, también han registrado en el mismo período mayores crecimientos de población. Desde la óptica del menor crecimiento encabezado por Baleares, se sitúan Asturias, el País Vasco, Castilla-La Mancha y Castilla-León.

Pero el análisis económico regional aparece muy influenciado por el crecimiento de la población residente, ya que el índice relativo del desarrollo económico se elabora a partir del índice del PIB por habitante, en términos equivalentes de poder de compra, lo que quiere decir que el índice correspondiente está muy afectado por la evolución de la población. Esta superó el quince por 100 durante el período analizado en Murcia, Baleares, Comunidad Valenciana, Madrid, Canarias, La Rioja y Cataluña, y no alcanzó el tres por 100 en Asturias, Galicia y País Vasco.

Gráfico

CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS AUTONOMÍAS, 2000-2007



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 y refleja en el eje de ordenadas las tasas de crecimiento medio anual real de cada una de las autonomías españolas. En el eje de las abscisas está el índice de PIB por habitante en 2000 y 2007, de tal forma que la línea que une ambos puntos muestra el recorrido del índice de convergencia resultante, afectado simultáneamente por el crecimiento económico y la variación de su población.

El rectángulo mostrado por el gráfico incorpora dos ejes, uno vertical y otro horizontal, correspondientes al índice medio 100 del PIB por habitante y a la tasa del 3,26 por 100 de la media nacional del crecimiento real del PIB entre 2000 y 2007.

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

La **cuadrícula A** muestra a las autonomías que habiendo crecido su PIB con tasa media anual inferior al 3,26 de la media, no han logrado alcanzar el índice 100 de desarrollo por habitante. Se sitúan en distintos lugares de la cuadrícula Asturias, Castilla-La Mancha, Canarias, Galicia, Extremadura y Castilla y León. Todas ellas, salvo Castilla-La Mancha y Canarias, avanzan en su posición respecto a la media nacional, por el menor aumento de su población residente.

La **cuadrícula B** incorpora las autonomías cuya tasa de crecimiento del PIB anual superó a la media española del 3,26, pero su índice de PIB por habitante se situó en 2007, por debajo del 100 por 100 de la media española. Destacan por el crecimiento real del PIB las autonomías de Murcia, Ceuta, Andalucía, Melilla, Cantabria y Comunidad Valenciana. Mientras que Murcia y Comunidad Valenciana pierden posiciones frente a la media nacional como consecuencia del fuerte crecimiento de sus poblaciones, el resto mejoran, llegando incluso la Comunidad de Cantabria a superar el nivel medio del 100 por 100, pasando a la cuadrícula D.

La **cuadrícula C** incluye a las comunidades autónomas españolas que habiendo registrado un crecimiento del PIB anual acumulativo inferior al 3,26 de la media, se sitúan en un índice medio del PIB por habitante superior al 100 por 100 de la media española, aunque todas ellas, a consecuencia de la evolución de su población, han perdido dimensión de su índice, excepto el País Vasco, debido a su escaso crecimiento demográfico. Cataluña, Navarra, Baleares, Aragón y el País Vasco se sitúan en esta cuadrícula.

La **cuadrícula D**, por último, equivale al sobresaliente en el desarrollo económico regional. Son las autonomías que crecieron por encima de la media (3,26 por 100) y que siguen sosteniendo un índice de desarrollo por habitante superior al 100 por 100 de la media española. Se trata de las autonomías de Madrid y La Rioja, a las que se ha unido Cantabria que en 2000 se alojaba en la cuadrícula B.

Es evidente que en el liderazgo de la lista regional de PIB por habitante se mantiene el País Vasco 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.

Galicia, Castilla y León, Asturias y Andalucía las comunidades autónomas más deficitarias que, a la larga, acababan siendo las beneficiarias del mecanismo redistributivo practicado por la función pública. Cuando se hacen planteamientos en términos de injusticia, a la hora de evaluar el distinto efecto que la actuación del sector público tiene sobre la renta de las distintas comunidades autónomas, no debería olvidarse el hecho de que las autonomías más desarrolladas tienen como destino de gran parte de su producción de bienes y servicios el resto de autonomías menos desarrolladas.

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 (*The statistical annex. November 2007*, tablas 1 y 9) 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, ha partido de los datos oficiales de la Contabilidad Nacional 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 2000-2006, elaborado por FUNCAS, en la forma que figura en el siguiente cuadro 10.

Como puede verse, la corrección de las discrepancias de estimación del PIB español según EUROSTAT y FUNCAS se ha ido reduciendo, descendiendo desde el 9,31 por 100 computado en 2000 hasta sólo el 2,52 por 100, observado en 2007. Un hecho que viene a confirmar nuestro punto de vista sobre una tradicional subvaloración del PIB y la población españoles en la Contabilidad Nacional oficial, lo que no deja de evidenciar que el índice de convergencia española respecto a la EUR-15 (índice de PIB por habitante en poder de compra) en el período 2000-2007 mejorara en 2,11 puntos porcentuales (pp). Un dato inferior a 7,6 pp 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 2007 en el 93,6 por 100 de la UE-15, lo que coloca a la nación española en la zona intermedia-alta de desarrollo de los países europeos. Este dato se corresponde aproximadamente con el 104 por 100 si se enfrenta a la Unión Europea de los 27.

La tabla 32 de nuestro estudio, que muestra los índices de convergencia en términos de poder de compra

Cuadro 10

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

PIB a precios de mercado (poder de compra)

	EUROSTAT (1)			FUNCAS (2)			(2/1) porcentaje diferencia	Índice de convergencia	
	PIBpm	Población	PIBpm por habitante	PIBpm	Población	PIBpm por habitante		Según EUROSTAT	Según FUNCAS
2000	630.000	40.264	15.647	698.000	40.808	17.104	9,31	83,70	91,49
2001	681.000	40.721	16.724	738.000	41.477	17.793	6,39	84,80	90,22
2002	729.000	41.314	17.645	787.000	42.277	18.615	5,50	86,80	91,57
2003	783.000	42.005	18.641	837.000	42.957	19.485	4,53	88,50	92,51
2004	841.000	42.692	19.699	895.000	43.653	20.503	4,08	88,70	92,32
2005	908.000	43.398	20.923	966.000	44.632	21.644	3,45	90,30	93,41
2006	981.000	44.068	22.261	1.046.000	45.549	22.964	3,16	91,20	94,08
2007	1.050.000	44.685	23.498	1.118.000	46.408	24.091	2,52	91,30	93,60

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Cuadro 11

ÍNDICES DE CONVERGENCIA DE LAS AUTONOMÍAS. AÑO 2007

Con índice superior al 100 por 100		Índice del 90 al 100 por 100		Índice del 80 al 90 por 100		Índice menor del 80 por 100	
Madrid	120,95	Cantabria	97,25	Melilla	88,31	Extremadura	77,35
País Vasco	118,25	Baleares	97,15	Ceuta	85,27	Murcia	76,86
Navarra	118,18	Castilla y León	96,06	Asturias	84,71	Andalucía	74,10
Aragón	104,74	Rioja (La)	95,49	C. Valenciana	83,42		
Cataluña	101,45	Canarias	90,81	Galicia	82,57		
				Castilla-La Mancha	80,09		

de las autonomías españolas en los años 2000 a 2007 es el resultado de trasladar los datos de la evolución media de la convergencia española frente a la EUR-15 ba-

sándose en la renta regional bruta en poder de compra (índices por habitante). El gráfico D muestra la situación en 2007.

Gráfico D

ÍNDICES DE CONVERGENCIA FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA

Renta regional bruta por habitante en paridad de poder de compra, año 2007 (España: 93,60)



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 que una pérdida de población residente o un menor crecimiento de ella respecto a la UE supone

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

POBLACIÓN RESIDENTE AL PRIMERO DE JULIO NÚMERO DE HABITANTES									TABLA 1
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	7.372.012	7.441.201	7.542.641	7.647.185	7.768.660	7.941.236	8.093.237	8.238.915	
ARAGÓN	1.194.832	1.208.634	1.223.803	1.239.838	1.259.306	1.279.776	1.300.892	1.321.706	
ASTURIAS	1.075.948	1.074.650	1.074.676	1.074.571	1.075.198	1.079.137	1.083.669	1.084.753	
BALEARES	862.129	897.798	932.165	951.203	969.088	998.503	1.023.865	1.055.605	
CANARIAS	1.748.822	1.812.561	1.869.312	1.905.204	1.941.910	1.997.693	2.057.224	2.106.597	
CANTABRIA	534.383	539.941	545.983	552.237	558.547	566.407	573.884	580.771	
CASTILLA-LA MANCHA	1.744.658	1.768.547	1.798.911	1.832.332	1.871.774	1.920.628	1.959.233	2.002.336	
CASTILLA Y LEÓN	2.479.274	2.479.899	2.484.010	2.490.784	2.502.386	2.523.978	2.543.917	2.556.637	
CATALUÑA	6.311.684	6.433.903	6.605.294	6.758.734	6.904.264	7.091.653	7.265.398	7.439.768	
COMUNIDAD VALENCIANA	4.161.669	4.264.659	4.398.797	4.507.095	4.617.878	4.776.917	4.925.001	5.062.901	
EXTREMADURA	1.071.401	1.073.216	1.073.477	1.074.595	1.079.583	1.089.703	1.100.709	1.105.112	
GALICIA	2.732.414	2.735.149	2.744.233	2.751.040	2.756.593	2.768.813	2.779.334	2.787.672	
MADRID	5.288.921	5.449.793	5.623.047	5.761.886	5.884.486	6.065.338	6.244.872	6.394.749	
MURCIA	1.169.853	1.208.686	1.248.112	1.281.962	1.315.243	1.357.021	1.397.867	1.440.782	
NAVARRA	550.010	562.946	573.919	581.472	589.103	598.336	607.072	616.057	
PAÍS VASCO	2.100.038	2.104.880	2.110.243	2.113.743	2.120.063	2.130.157	2.139.317	2.151.725	
RIOJA (LA)	267.289	276.007	284.502	290.472	297.319	305.049	311.516	317.777	
CEUTA	75.468	75.923	75.542	74.793	74.965	75.837	76.777	77.053	
MELILLA	67.526	68.987	68.824	68.240	66.752	66.234	65.850	67.200	
TOTAL	40.808.331	41.477.380	42.277.491	42.957.386	43.653.118	44.632.416	45.549.634	46.408.116	

TABLA 2								
POBLACIÓN RESIDENTE AL PRIMERO DE JULIO								
POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MÁS								
NÚMERO DE HABITANTES								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	5.992.796	6.090.400	6.188.375	6.283.119	6.318.772	6.408.945	6.524.306	6.654.792
ARAGÓN	1.033.597	1.047.201	1.059.686	1.072.669	1.079.532	1.088.492	1.101.554	1.118.077
ASTURIAS	954.531	956.709	958.988	960.521	953.512	949.691	948.741	949.690
BALEARES	719.907	751.977	781.855	797.776	805.018	825.163	848.268	873.716
CANARIAS	1.444.229	1.501.084	1.550.264	1.583.871	1.602.507	1.641.209	1.680.598	1.723.453
CANTABRIA	463.367	469.271	475.172	480.625	481.650	484.435	489.764	495.151
CASTILLA-LA MANCHA	1.443.582	1.471.803	1.499.687	1.529.604	1.547.879	1.575.068	1.609.720	1.648.353
CASTILLA Y LEÓN	2.159.297	2.167.461	2.174.443	2.181.386	2.172.815	2.175.447	2.184.149	2.195.070
CATALUÑA	5.386.248	5.492.065	5.635.794	5.758.353	5.819.042	5.923.792	6.042.268	6.175.198
COMUNIDAD VALENCIANA	3.508.758	3.607.289	3.723.528	3.813.213	3.867.658	3.971.634	4.074.897	4.188.994
EXTREMADURA	885.760	889.933	892.213	895.110	891.599	893.239	898.598	904.889
GALICIA	2.375.856	2.387.593	2.400.399	2.409.612	2.395.838	2.389.182	2.396.350	2.403.539
MADRID	4.495.347	4.644.305	4.794.967	4.909.505	4.953.055	5.069.700	5.155.885	5.253.847
MURCIA	950.773	986.355	1.019.201	1.046.448	1.062.218	1.086.702	1.116.043	1.150.640
NAVARRA	471.338	482.413	490.729	495.707	496.662	499.523	505.018	511.583
PAÍS VASCO	1.829.101	1.835.409	1.841.451	1.843.888	1.832.257	1.823.957	1.829.429	1.836.747
RIOJA (LA)	230.373	238.531	245.740	250.419	253.594	257.869	262.769	267.761
CEUTA	59.085	59.702	59.505	58.846	58.041	57.922	57.922	58.212
MELILLA	52.160	52.973	52.875	52.402	50.491	49.356	49.356	50.590
TOTAL	34.456.105	35.132.474	35.844.872	36.423.074	36.642.140	37.171.326	37.775.632	38.460.302

POBLACIÓN ACTIVA MILES DE PERSONAS										TABLA 3
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
ANDALUCÍA	2.907,9	2.966,9	3.129,9	3.227,1	3.331,5	3.435,2	3.562,2	3.690,3		
ARAGÓN	504,6	514,4	527,0	552,8	573,0	603,7	611,1	644,5		
ASTURIAS	384,9	395,1	412,3	433,3	435,6	451,4	467,1	473,5		
BALEARES	394,1	418,7	449,5	476,2	493,7	504,4	530,2	546,1		
CANARIAS	753,9	798,5	844,4	889,2	915,8	947,1	996,8	1.022,1		
CANTABRIA	218,1	227,0	233,5	245,0	251,4	261,4	267,2	274,7		
CASTILLA-LA MANCHA	674,9	699,4	729,3	765,0	793,0	840,8	875,2	912,6		
CASTILLA Y LEÓN	992,5	1.003,8	1.029,5	1.053,8	1.074,2	1.120,5	1.137,9	1.156,0		
CATALUÑA	3.010,5	3.092,8	3.179,3	3.339,5	3.440,0	3.537,1	3.660,3	3.756,6		
COMUNIDAD VALENCIANA	1.829,5	1.901,8	1.985,3	2.081,0	2.178,2	2.251,4	2.348,9	2.433,7		
EXTREMADURA	399,8	401,5	430,2	438,3	448,1	458,0	460,2	474,5		
GALICIA	1.147,4	1.158,6	1.178,6	1.225,2	1.254,2	1.254,8	1.272,1	1.292,0		
MADRID	2.460,1	2.560,2	2.687,5	2.777,6	2.900,2	3.067,5	3.179,7	3.257,8		
MURCIA	503,1	516,8	547,4	576,6	607,2	619,3	648,5	684,7		
NAVARRA	253,5	257,5	262,2	268,4	276,1	290,9	299,5	304,3		
PAÍS VASCO	950,0	971,9	986,3	1.007,8	1.021,1	1.034,1	1.058,7	1.055,1		
RIOJA (LA)	109,5	117,3	124,5	129,3	135,9	150,1	153,2	154,6		
CEUTA	29,8	30,8	31,4	31,4	31,3	32,4	29,5	29,0		
MELILLA	28,0	29,1	29,3	29,3	29,4	25,6	26,3	27,9		
TOTAL	17.552,1	18.062,1	18.797,4	19.546,8	20.189,9	20.885,7	21.584,6	22.190,0		

POBLACIÓN OCUPADA MILES DE PERSONAS									TABLA 4
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	2.355,0	2.412,7	2.513,9	2.627,3	2.763,2	2.959,6	3.110,4	3.219,3	
ARAGÓN	478,1	488,8	496,4	516,3	540,8	568,5	577,3	610,8	
ASTURIAS	354,8	364,5	372,1	385,0	390,4	405,2	423,6	433,3	
BALEARES	375,3	394,1	415,4	430,2	448,8	468,1	496,0	508,0	
CANARIAS	663,5	712,6	750,5	787,9	806,3	836,1	880,4	915,4	
CANTABRIA	197,0	207,2	210,0	219,2	224,9	239,2	249,7	258,5	
CASTILLA-LA MANCHA	607,2	633,1	659,9	688,0	717,4	763,7	798,1	843,1	
CASTILLA Y LEÓN	887,2	902,9	921,6	937,1	959,4	1.022,7	1.045,6	1.073,0	
CATALUÑA	2.745,0	2.825,8	2.857,9	3.003,9	3.106,5	3.291,1	3.418,7	3.510,6	
COMUNIDAD VALENCIANA	1.651,1	1.722,4	1.771,5	1.847,0	1.951,7	2.053,1	2.152,3	2.220,5	
EXTREMADURA	340,4	343,2	347,5	362,1	371,0	385,8	398,3	412,5	
GALICIA	1.023,0	1.031,0	1.035,3	1.069,4	1.083,6	1.130,1	1.164,2	1.193,3	
MADRID	2.267,8	2.366,5	2.492,3	2.573,2	2.705,5	2.858,8	2.977,1	3.052,6	
MURCIA	448,3	461,7	485,1	514,8	542,5	569,7	597,6	632,8	
NAVARRA	239,7	245,0	247,2	253,0	260,8	274,4	283,6	289,8	
PAÍS VASCO	851,8	876,8	891,7	912,5	922,0	958,2	984,9	990,6	
RIOJA (LA)	103,8	112,0	115,7	121,5	128,4	140,8	143,8	145,9	
CEUTA	24,6	26,0	26,0	26,0	27,0	26,1	23,3	23,2	
MELILLA	23,7	25,0	25,0	25,0	25,0	22,0	22,8	22,8	
TOTAL	15.637,3	16.150,5	16.635,2	17.299,7	17.974,9	18.973,2	19.747,7	20.356,0	

POBLACIÓN PARADA MILES DE PERSONAS									TABLA 5	
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
ANDALUCÍA	552,5	554,1	616,0	599,8	568,4	475,6	451,8	471,0		
ARAGÓN	26,2	25,7	30,6	36,5	32,2	35,2	33,9	33,8		
ASTURIAS	30,0	30,6	40,1	48,3	45,1	46,2	43,5	40,2		
BALEARES	19,7	24,7	34,1	46,0	45,0	36,4	34,3	38,1		
CANARIAS	89,5	85,9	93,9	101,3	109,5	111,0	116,4	106,7		
CANTABRIA	20,5	19,7	23,5	25,8	26,5	22,2	17,5	16,2		
CASTILLA-LA MANCHA	67,2	66,3	69,4	76,9	75,5	77,0	77,1	69,5		
CASTILLA Y LEÓN	104,5	100,9	107,9	116,6	114,7	97,7	92,3	83,0		
CATALUÑA	264,7	266,9	321,4	335,6	333,5	245,9	241,6	246,0		
COMUNIDAD VALENCIANA	185,4	179,5	213,9	234,0	226,6	198,3	196,7	213,2		
EXTREMADURA	59,4	58,3	82,7	76,2	77,0	72,3	61,8	62,0		
GALICIA	124,2	127,6	143,4	155,8	170,6	124,8	107,8	98,6		
MADRID	192,1	193,7	195,3	204,4	194,6	208,7	202,7	205,1		
MURCIA	54,7	55,1	62,3	61,8	64,7	49,6	50,9	51,8		
NAVARRA	13,6	12,5	15,0	15,4	15,3	16,4	15,9	14,5		
PAÍS VASCO	98,3	95,1	94,5	95,3	99,1	75,8	73,8	64,6		
RIOJA (LA)	5,5	5,3	8,7	7,7	7,6	9,3	9,5	8,8		
CEUTA	5,2	5,3	5,1	4,9	4,8	6,4	6,2	5,9		
MELILLA	4,3	4,4	4,3	4,3	4,2	3,6	3,5	5,1		
TOTAL	1.917,5	1.911,6	2.162,1	2.246,6	2.214,9	1.912,4	1.837,2	1.834,1		

TABLA 6								
EMPLEOS TOTALES								
NÚMERO DE PUESTOS DE TRABAJO								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	2.547.607	2.613.958	2.646.312	2.693.854	2.790.144	2.906.478	2.973.327	3.056.580
ARAGÓN	525.070	537.809	542.145	551.407	558.822	571.506	578.936	603.830
ASTURIAS	391.213	402.286	408.576	411.261	413.167	423.708	428.369	441.220
BALEARES	433.454	440.602	446.397	460.073	478.405	498.976	507.459	522.683
CANARIAS	740.888	764.410	775.921	802.164	811.391	841.483	854.105	878.874
CANTABRIA	198.430	205.861	209.677	215.388	220.230	230.237	234.842	242.357
CASTILLA-LA MANCHA	679.310	697.746	708.326	719.062	740.458	765.116	781.949	825.738
CASTILLA Y LEÓN	968.490	982.087	992.085	999.670	1.009.800	1.031.070	1.036.225	1.066.276
CATALUÑA	2.933.236	2.969.037	3.004.407	3.057.727	3.089.930	3.163.325	3.210.775	3.287.834
COMUNIDAD VALENCIANA	1.798.935	1.835.005	1.858.207	1.887.676	1.922.410	1.968.364	2.007.731	2.061.940
EXTREMADURA	377.619	385.866	389.539	392.445	395.487	409.985	412.035	427.692
GALICIA	1.099.851	1.108.063	1.114.116	1.122.195	1.127.657	1.159.443	1.167.559	1.201.418
MADRID	2.515.593	2.607.201	2.650.158	2.690.675	2.739.392	2.843.576	2.900.448	2.975.860
MURCIA	461.232	478.903	504.787	520.079	533.441	552.157	563.200	580.659
NAVARRA	247.636	252.654	256.548	259.163	263.182	270.050	274.101	281.776
PAÍS VASCO	895.288	910.086	920.352	929.398	944.515	968.083	973.891	999.212
RIOJA (LA)	130.920	134.613	136.808	139.785	142.032	145.443	148.352	151.616
CEUTA	25.180	25.981	26.883	27.140	27.511	27.715	27.864	28.672
MELILLA	24.761	25.237	25.669	26.201	27.181	27.412	27.536	28.252
TOTAL	16.994.713	17.377.405	17.616.913	17.905.363	18.235.155	18.804.127	19.108.704	19.662.489

TABLA 7 PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS BÁSICOS TOTAL SECTORES MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	83.867,8	88.894,5	95.692,2	102.061,9	109.068,9	117.349,2	126.487,8	135.834,0
ARAGÓN	20.502,9	21.668,8	23.177,4	24.552,6	25.909,2	27.658,7	29.570,1	31.902,5
ASTURIAS	14.806,4	15.575,6	16.475,0	17.251,4	18.198,8	19.399,1	20.820,5	22.277,9
BALEARES	14.211,2	15.289,3	16.130,2	16.903,8	17.815,5	18.842,8	20.028,0	21.316,6
CANARIAS	25.100,0	26.684,6	28.761,3	30.706,0	32.540,6	34.732,1	37.232,2	39.637,6
CANTABRIA	8.133,5	8.691,9	9.330,9	9.807,7	10.478,9	11.266,9	12.148,6	13.032,1
CASTILLA-LA MANCHA	21.583,4	22.595,7	23.920,4	25.273,4	26.759,0	28.659,2	30.874,8	33.097,7
CASTILLA Y LEÓN	35.801,2	37.565,6	39.686,4	41.818,0	44.446,7	47.325,5	50.764,1	54.415,2
CATALUÑA	119.824,3	127.051,5	133.903,2	142.236,4	151.247,5	162.231,2	174.475,0	187.568,0
COMUNIDAD VALENCIANA	59.464,8	63.191,1	67.953,2	71.681,5	76.303,7	81.970,7	88.473,1	95.201,1
EXTREMADURA	10.740,9	11.257,6	11.967,3	12.641,4	13.551,6	14.521,4	15.666,6	16.875,9
GALICIA	33.552,9	35.080,7	37.159,1	39.056,2	41.270,3	44.192,3	47.585,5	51.309,2
MADRID	115.699,3	123.087,9	131.640,9	139.385,9	149.767,9	162.311,2	176.231,2	189.838,6
MURCIA	15.143,0	16.241,9	17.686,3	18.853,2	20.206,3	21.905,9	23.679,0	25.537,1
NAVARRA	11.136,2	11.689,8	12.364,5	13.087,2	14.001,5	14.996,7	16.152,6	17.290,8
PAÍS VASCO	42.243,0	43.924,0	45.873,0	47.998,0	51.328,4	54.974,6	59.173,4	63.650,1
RIOJA (LA)	4.850,7	5.163,9	5.454,3	5.795,0	6.161,7	6.599,5	7.078,8	7.608,6
CEUTA	1.054,0	1.117,7	1.215,3	1.284,4	1.392,9	1.487,2	1.585,3	1.698,0
MELILLA	943,6	988,1	1.043,7	1.112,0	1.212,9	1.294,4	1.381,9	1.475,9
TOTAL	638.659,1	675.760,2	719.434,6	761.506,0	811.662,3	871.718,6	939.408,5	1.009.566,9

TABLA 8								
RENTAS PRIMARIAS DE LAS FAMILIAS (RENTAS DIRECTAS)								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	70.328,6	74.604,1	79.269,3	84.257,4	89.084,4	95.542,1	102.408,9	109.259,0
ARAGÓN	16.490,7	17.450,6	18.446,4	19.559,7	20.411,7	21.739,9	23.188,8	24.961,0
ASTURIAS	11.047,0	11.739,5	12.305,4	12.773,2	13.282,3	14.136,8	15.103,5	16.108,0
BALEARES	12.857,1	13.944,7	14.711,8	15.241,6	15.903,9	16.711,1	17.675,2	18.738,0
CANARIAS	20.770,7	22.012,6	23.617,4	24.923,3	26.081,3	27.708,1	29.568,1	31.339,0
CANTABRIA	6.338,2	6.830,8	7.294,5	7.626,4	8.047,7	8.641,2	9.300,1	9.902,0
CASTILLA-LA MANCHA	17.862,0	18.702,4	19.809,0	20.826,5	21.825,6	23.338,0	25.062,3	26.741,0
CASTILLA Y LEÓN	28.805,1	29.895,2	31.297,2	32.840,9	34.501,8	36.629,4	39.079,8	41.617,0
CATALUÑA	94.209,3	100.747,0	104.586,3	110.341,0	116.210,1	124.610,0	133.676,8	143.174,0
COMUNIDAD VALENCIANA	49.482,9	52.925,4	55.024,2	57.643,5	60.641,3	64.978,3	69.900,4	74.867,0
EXTREMADURA	8.573,2	9.036,4	9.628,8	10.096,8	10.707,1	11.448,5	12.311,5	13.213,0
GALICIA	26.893,3	28.012,5	29.090,2	30.340,4	31.622,3	33.806,9	36.240,4	38.895,0
MADRID	89.560,6	95.724,1	100.720,3	105.859,5	112.451,3	121.923,5	132.601,8	143.006,0
MURCIA	12.490,7	13.199,9	14.272,0	15.125,5	16.057,3	17.424,3	18.890,0	20.425,0
NAVARRA	8.422,2	8.854,2	9.280,6	9.703,8	10.175,3	10.843,9	11.602,2	12.321,0
PAÍS VASCO	31.965,8	33.275,6	34.585,2	36.077,6	38.150,9	40.785,8	43.731,7	46.813,0
RIOJA (LA)	3.994,7	4.205,4	4.378,7	4.616,7	4.857,9	5.190,4	5.550,1	5.946,0
CEUTA	729,5	778,4	823,9	865,0	919,9	975,5	1.032,8	1.099,0
MELILLA	668,5	702,2	732,1	771,5	832,9	884,9	940,5	1.000,0
TOTAL	511.490,1	542.641,0	569.873,3	599.490,3	631.765,0	677.318,6	727.864,9	779.423,7

TABLA 9 RENTA BRUTA DISPONIBLE DE SOCIEDADES, EMPRESAS E INSTITUCIONES PRIVADAS NO LUCRATIVAS MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	12.334,2	13.349,6	15.126,7	16.455,3	18.153,8	19.528	20.993,9	22.465,4
ARAGÓN	2.203,6	2.332,2	2.629,4	2.863,2	3.123,1	3.350,0	3.598,7	3.898,7
ASTURIAS	2.900,4	2.993,2	3.228,5	3.536,0	3.878,0	4.135,5	4.426,8	4.723,4
BALEARES	1.690,7	1.725,8	1.762,3	1.921,5	2.120,3	2.274,0	2.454,6	2.646,9
CANARIAS	5.534,7	5.896,5	6.298,2	6.944,0	7.654,0	8.177,5	8.775,7	9.351,4
CANTABRIA	1.249,8	1.304,8	1.401,9	1.540,8	1.701,6	1.825,0	1.961,9	2.096,7
CASTILLA-LA MANCHA	2.989,0	3.245,4	3.532,3	3.843,1	4.226,2	4.497,1	4.806,0	5.108,8
CASTILLA Y LEÓN	5.499,9	6.128,9	6.600,1	7.159,5	7.868,8	8.385,9	8.980,8	9.574,4
CATALUÑA	19.637,4	19.837,1	21.908,5	24.464,2	26.864,2	28.670,2	30.611,4	32.633,0
COMUNIDAD VALENCIANA	9.363,8	9.557,4	11.452,5	12.554,7	13.809,7	14.774,3	15.868,8	16.964,5
EXTREMADURA	1.666,6	1.753,0	1.842,1	2.025,0	2.232,8	2.382,4	2.556,6	2.733,5
GALICIA	5.002,0	5.377,4	6.171,3	6.827,6	7.534,4	8.058,0	8.641,3	9.265,7
MADRID	17.683,9	19.224,3	21.173,7	23.580,0	26.088,2	28.027,3	30.204,4	32.234,5
MURCIA	2.305,3	2.651,7	2.967,3	3.294,6	3.634,0	3.885,4	4.150,3	4.417,9
NAVARRA	2.393,1	2.495,6	2.686,6	2.978,0	3.343,4	3.599,4	3.890,2	4.168,2
PAÍS VASCO	6.899,5	7.165,1	7.624,0	8.372,2	9.205,0	9.852,7	10.577,1	11.335,0
RIOJA (LA)	750,9	838,3	938,9	1.035,5	1.132,8	1.209,0	1.291,4	1.379,0
CEUTA	218,1	232,2	269,5	296,4	326,1	348,3	371,4	397,4
MELILLA	187,1	191,7	204,5	224,1	246,9	264,1	282,6	302,1
TOTAL	100.510,0	106.300,2	117.818,3	129.915,7	143.143,3	153.244,0	164.443,9	175.696,5

RENTA INTERIOR BRUTA, A LOS PRECIOS BÁSICOS								
MILLONES DE EUROS								
TABLA 10								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	85.299,6	90.604,1	97.539,3	103.892,7	110.865,1	119.128,1	128.068,5	137.285,7
ARAGÓN	19.914,6	21.007,5	22.517,8	23.884,9	25.197,9	26.925,6	28.844,6	31.182,8
ASTURIAS	14.533,2	15.312,6	16.218,9	16.994,5	17.940,6	19.140,2	20.519,1	21.946,8
BALEARES	15.098,6	16.223,2	17.117,0	17.811,5	18.765,6	19.814,1	21.080,9	22.540,5
CANARIAS	27.037,1	28.646,7	30.781,9	32.743,6	34.740,4	37.013,0	39.652,0	42.185,1
CANTABRIA	7.978,0	8.528,3	9.158,4	9.633,7	10.280,2	11.055,8	11.930,2	12.819,1
CASTILLA-LA MANCHA	21.668,8	22.777,0	24.331,7	25.670,3	27.181,9	29.095,0	31.309,3	33.531,5
CASTILLA Y LEÓN	35.667,6	37.417,6	39.547,5	41.662,5	44.273,0	47.142,6	50.498,1	53.910,6
CATALUÑA	118.760,6	125.505,8	132.299,6	140.701,1	149.733,4	160.727,7	172.788,7	185.657,9
COMUNIDAD VALENCIANA	61.175,9	64.837,8	69.278,3	73.031,3	77.714,4	83.411,9	89.974,9	96.770,5
EXTREMADURA	10.689,6	11.241,3	12.002,8	12.656,4	13.555,5	14.519,7	15.658,1	16.866,5
GALICIA	33.221,3	34.725,7	36.833,3	38.753,7	40.969,3	43.892,1	47.200,4	50.968,7
MADRID	113.437,2	121.161,0	129.309,4	136.939,3	147.263,6	159.778,4	174.075,5	187.955,9
MURCIA	15.290,5	16.352,8	17.836,8	19.023,6	20.376,8	22.076,4	23.920,7	25.850,0
NAVARRA	11.230,4	11.770,8	12.463,6	13.183,8	14.095,5	15.089,4	16.234,2	17.371,4
PAÍS VASCO	40.800,6	42.388,7	44.483,2	46.742,5	49.965,4	53.557,8	57.638,8	61.975,3
RIOJA (LA)	4.942,1	5.242,5	5.552,0	5.889,4	6.263,4	6.704,9	7.190,8	7.727,4
CEUTA	1.005,9	1.069,9	1.163,8	1.232,3	1.327,8	1.415,6	1.508,4	1.614,9
MELILLA	907,5	946,9	999,3	1.058,9	1.152,5	1.230,3	1.315,3	1.406,3
TOTAL	638.659,1	675.760,2	719.434,6	761.506,0	811.662,3	871.718,6	939.408,5	1.009.566,9

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE MILLONES DE EUROS									TABLA 11
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	69.358,8	72.790,6	76.759,6	81.579,5	86.155,1	92.529,3	98.913,8	105.382,8	
ARAGÓN	15.617,0	16.153,0	17.309,0	18.134,6	19.048,9	20.164,1	21.535,3	22.967,4	
ASTURIAS	12.035,1	12.565,6	13.285,5	13.869,5	14.658,9	15.519,6	16.574,9	17.655,6	
BALEARES	12.317,0	12.906,1	13.426,0	14.033,2	14.855,7	15.533,5	16.620,8	17.609,2	
CANARIAS	19.257,9	20.356,2	21.952,7	23.130,5	24.657,5	26.245,3	27.268,9	28.921,4	
CANTABRIA	6.408,2	6.713,7	7.187,1	7.523,7	7.978,8	8.477,9	9.054,4	9.681,9	
CASTILLA-LA MANCHA	17.756,4	18.502,0	19.604,9	20.824,9	21.933,6	23.275,6	24.974,7	26.715,4	
CASTILLA Y LEÓN	28.844,0	30.185,0	31.644,4	33.067,4	35.265,5	37.228,4	39.648,2	42.320,5	
CATALUÑA	87.761,2	90.681,9	95.496,5	102.084,3	108.733,5	115.894,5	125.977,3	134.783,1	
COMUNIDAD VALENCIANA	47.983,3	49.934,4	52.585,8	55.609,2	59.344,6	63.354,5	68.106,1	72.996,1	
EXTREMADURA	9.399,1	9.841,5	10.300,3	10.876,5	11.679,6	12.455,2	13.140,2	14.069,2	
GALICIA	27.881,5	28.773,8	30.314,6	32.013,5	33.818,8	35.988,2	38.687,3	41.109,1	
MADRID	78.287,9	82.980,3	88.365,4	92.932,9	100.704,9	108.895,3	117.171,3	124.799,2	
MURCIA	11.915,2	12.577,7	13.585,2	14.292,5	15.309,6	16.624,8	17.638,9	18.769,6	
NAVARRA	8.337,0	8.663,5	9.169,7	9.601,2	10.395,9	11.118,0	11.996,3	12.858,8	
PAÍS VASCO	31.196,5	32.060,7	33.641,5	35.253,3	38.065,7	40.402,4	43.351,8	46.299,7	
RIOJA (LA)	3.788,9	3.996,3	4.244,0	4.453,5	4.747,0	5.032,2	5.444,8	5.846,6	
CEUTA	791,6	848,0	938,1	1.001,1	1.084,7	1.162,8	1.252,3	1.332,4	
MELILLA	735,6	770,1	811,4	847,3	932,0	996,6	1.070,3	1.140,9	
TOTAL	489.672,2	511.300,4	540.621,7	571.128,6	609.370,3	650.898,2	698.427,6	745.258,9	

TABLA 12								
TRANSFERENCIAS EN ESPECIE A LAS FAMILIAS								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	12.054,7	12.812,0	13.749,9	14.854,3	16.127,1	15.775,6	15.523,2	15.647,4
ARAGÓN	2.091,5	2.215,7	2.436,1	2.640,3	2.952,3	2.873,6	2.821,9	2.850,1
ASTURIAS	1.856,6	1.964,0	2.121,9	2.327,5	2.656,7	2.568,4	2.517,0	2.532,1
BALEARES	1.236,5	1.318,0	1.504,5	1.631,9	1.887,0	1.870,5	1.861,1	1.883,4
CANARIAS	3.206,2	3.417,3	3.770,0	4.068,1	4.610,9	4.621,5	4.641,4	4.711,0
CANTABRIA	929,4	991,3	1.050,2	1.135,5	1.249,9	1.205,9	1.175,8	1.180,5
CASTILLA-LA MANCHA	2.917,7	3.104,4	3.507,7	3.786,5	4.284,8	4.210,4	4.151,5	4.193,0
CASTILLA Y LEÓN	4.451,4	4.741,4	5.129,9	5.529,5	5.994,6	5.899,6	5.840,6	5.910,7
CATALUÑA	9.810,6	10.416,0	11.427,5	12.359,3	13.396,0	13.313,0	13.273,1	13.445,7
COMUNIDAD VALENCIANA	6.307,1	6.681,0	7.485,0	8.110,0	8.893,0	8.707,5	8.603,0	8.697,6
EXTREMADURA	1.834,6	1.948,1	2.166,4	2.342,5	2.620,9	2.573,0	2.537,0	2.559,8
GALICIA	4.406,5	4.662,8	5.106,1	5.503,4	6.071,0	5.941,6	5.834,7	5.869,7
MADRID	8.878,2	9.351,6	10.177,7	11.238,6	12.386,3	12.220,5	12.110,5	12.267,9
MURCIA	1.881,0	1.995,0	2.211,9	2.401,7	2.746,7	2.749,5	2.763,2	2.815,7
NAVARRA	1.037,5	1.090,7	1.183,4	1.277,7	1.405,4	1.388,8	1.377,7	1.392,9
PAÍS VASCO	4.161,8	4.408,8	4.756,5	5.126,1	5.918,2	5.794,7	5.702,0	5.741,9
RIOJA (LA)	445,6	479,9	533,1	577,6	644,2	637,2	632,1	639,7
CEUTA	151,5	153,9	173,1	188,3	202,9	203,7	204,9	208,2
MELILLA	126,5	132,7	144,4	158,7	185,5	176,0	169,8	170,3
TOTAL	67.784,9	71.884,6	78.635,3	85.257,5	94.233,4	92.731,0	91.740,5	92.717,6

TABLA 13 IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS SOBRE LOS PRODUCTOS MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	8.338,2	8.586,1	9.300,9	10.338,0	11.463,9	12.912,9	14.656,5	14.962,6
ARAGÓN	1.895,3	1.929,0	2.044,6	2.227,2	2.460,0	2.800,4	3.195,4	3.255,7
ASTURIAS	1.056,2	1.089,9	1.167,3	1.295,0	1.403,0	1.567,0	1.766,0	1.792,3
BALEARES	2.808,6	2.875,0	3.130,4	3.451,6	3.721,7	4.120,7	4.606,9	4.652,5
CANARIAS	840,3	961,6	1.048,1	1.192,2	1.319,1	1.565,8	1.811,7	1.847,7
CANTABRIA	711,2	732,0	795,8	886,4	983,4	1.107,8	1.250,7	1.271,9
CASTILLA-LA MANCHA	2.171,2	2.219,1	2.413,1	2.722,5	3.003,6	3.371,5	3.813,3	3.881,5
CASTILLA Y LEÓN	3.240,3	3.313,8	3.607,0	3.986,4	4.414,5	4.928,0	5.544,0	5.670,9
CATALUÑA	12.593,7	13.256,7	14.449,4	16.361,2	18.114,8	20.341,1	22.924,6	23.265,9
COMUNIDAD VALENCIANA	6.605,9	7.012,7	7.495,2	8.469,2	9.382,5	10.375,3	11.599,5	11.749,0
EXTREMADURA	1.222,1	1.247,5	1.364,1	1.515,4	1.666,7	1.870,7	2.115,7	2.151,5
GALICIA	3.465,7	3.544,4	3.849,9	4.278,6	4.730,4	5.316,5	6.018,4	6.132,0
MADRID	8.147,1	8.656,7	9.326,7	10.559,5	11.739,9	13.467,3	15.326,5	15.600,8
MURCIA	1.560,4	1.605,8	1.747,8	1.950,4	2.139,4	2.410,9	2.729,2	2.778,0
NAVARRA	845,2	866,8	951,5	1.061,0	1.181,3	1.300,3	1.457,6	1.479,3
PAÍS VASCO	3.677,8	3.819,1	4.203,8	4.709,2	5.230,6	5.868,7	6.643,5	6.762,3
RIOJA (LA)	386,1	394,0	430,2	479,3	541,6	607,8	685,6	696,5
CEUTA	73,3	75,0	82,7	91,5	101,6	113,8	128,1	130,0
MELILLA	64,4	65,8	72,5	80,4	89,0	99,5	111,7	113,3
TOTAL	59.703,0	62.251,0	67.481,0	75.655,0	83.687,0	94.146,0	106.384,9	108.193,7

TABLA 14								
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	92.206,0	97.480,6	104.993,1	112.399,9	120.532,8	130.262,1	141.144,3	150.796,6
ARAGÓN	22.398,2	23.597,8	25.222,0	26.779,8	28.369,2	30.459,1	32.765,5	35.158,2
ASTURIAS	15.862,6	16.665,5	17.642,3	18.546,4	19.601,8	20.966,1	22.586,5	24.070,2
BALEARES	17.019,8	18.164,3	19.260,6	20.355,4	21.537,2	22.963,5	24.634,9	25.969,1
CANARIAS	25.940,3	27.646,2	29.809,4	31.898,2	33.859,7	36.297,9	39.043,9	41.485,3
CANTABRIA	8.844,7	9.423,9	10.126,7	10.694,1	11.462,3	12.374,7	13.399,3	14.304,0
CASTILLA-LA MANCHA	23.754,6	24.814,8	26.333,5	27.995,9	29.762,6	32.030,7	34.688,1	36.979,2
CASTILLA Y LEÓN	39.041,5	40.879,4	43.293,4	45.804,4	48.861,2	52.253,5	56.308,1	60.086,1
CATALUÑA	132.418,0	140.308,2	148.352,6	158.597,6	169.362,3	182.572,3	197.399,6	210.833,9
COMUNIDAD VALENCIANA	66.070,7	70.203,8	75.448,4	80.150,7	85.686,2	92.346,0	100.072,6	106.950,1
EXTREMADURA	11.963,0	12.505,1	13.331,4	14.156,8	15.218,3	16.392,1	17.782,3	19.027,4
GALICIA	37.018,6	38.625,1	41.009,0	43.334,8	46.000,7	49.508,8	53.603,9	57.441,2
MADRID	123.846,4	131.744,6	140.967,6	149.945,4	161.507,8	175.778,5	191.557,7	205.439,4
MURCIA	16.703,4	17.847,7	19.434,1	20.803,6	22.345,7	24.316,8	26.408,2	28.315,1
NAVARRA	11.981,4	12.556,6	13.316,0	14.148,2	15.182,8	16.297,0	17.610,2	18.770,1
PAÍS VASCO	45.920,8	47.743,1	50.076,8	52.707,2	56.559,0	60.843,3	65.816,9	70.412,4
RIOJA (LA)	5.236,8	5.557,9	5.884,5	6.274,3	6.703,3	7.207,3	7.764,4	8.305,1
CEUTA	1.127,3	1.192,7	1.298,0	1.375,9	1.494,5	1.601,0	1.713,4	1.828,0
MELILLA	1.008,0	1.053,9	1.116,2	1.192,4	1.301,9	1.393,9	1.493,6	1.589,2
TOTAL	698.362,1	738.011,2	786.915,6	837.161,0	895.349,3	965.864,6	1.045.793,4	1.117.760,6

TABLA 15 RENTA INTERIOR BRUTA A PRECIOS DE MERCADO MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	93.637,8	99.190,2	106.840,2	114.230,7	122.329,0	132.041,0	142.725,0	152.248,3
ARAGÓN	21.809,9	22.936,5	24.562,4	26.112,1	27.657,9	29.726,0	32.040,0	34.438,5
ASTURIAS	15.589,4	16.402,5	17.386,2	18.289,5	19.343,6	20.707,2	22.285,1	23.739,1
BALEARES	17.907,2	19.098,2	20.247,4	21.263,1	22.487,3	23.934,8	25.687,8	27.193,0
CANARIAS	27.877,4	29.608,3	31.830,0	33.935,8	36.059,5	38.578,8	41.463,7	44.032,8
CANTABRIA	8.689,2	9.260,3	9.954,2	10.520,1	11.263,6	12.163,6	13.180,9	14.091,0
CASTILLA-LA MANCHA	23.840,0	24.996,1	26.744,8	28.392,8	30.185,5	32.466,5	35.122,6	37.413,0
CASTILLA Y LEÓN	38.907,9	40.731,4	43.154,5	45.648,9	48.687,5	52.070,6	56.042,1	59.581,5
CATALUÑA	131.354,3	138.762,5	146.749,0	157.062,3	167.848,2	181.068,8	195.713,3	208.923,8
COMUNIDAD VALENCIANA	67.781,8	71.850,5	76.773,5	81.500,5	87.096,9	93.787,2	101.574,4	108.519,5
EXTREMADURA	11.911,7	12.488,8	13.366,9	14.171,8	15.222,2	16.390,4	17.773,8	19.018,0
GALICIA	36.687,0	38.270,1	40.683,2	43.032,3	45.699,7	49.208,6	53.218,8	57.100,7
MADRID	121.584,3	129.817,7	138.636,1	147.498,8	159.003,5	173.245,7	189.402,0	203.556,7
MURCIA	16.850,9	17.958,6	19.584,6	20.974,0	22.516,2	24.487,3	26.649,9	28.628,0
NAVARRA	12.075,6	12.637,6	13.415,1	14.244,8	15.276,8	16.389,7	17.691,8	18.850,7
PAÍS VASCO	44.478,4	46.207,8	48.687,0	51.451,7	55.196,0	59.426,5	64.282,3	68.737,6
RIOJA (LA)	5.328,2	5.636,5	5.982,2	6.368,7	6.805,0	7.312,7	7.876,4	8.423,9
CEUTA	1.079,2	1.144,9	1.246,5	1.323,8	1.429,4	1.529,4	1.636,5	1.744,9
MELILLA	971,9	1.012,7	1.071,8	1.139,3	1.241,5	1.329,8	1.427,0	1.519,6
TOTAL	698.362,1	738.011,2	786.915,6	837.161,0	895.349,3	965.864,6	1.045.793,4	1.117.760,6

TABLA 16									
CONSUMO PRIVADO INTERIOR									
MILLONES DE EUROS									
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	64.781,5	71.256,1	73.060,2	76.284,2	83.483,7	90.653,6	99.241,7	105.768,3	
ARAGÓN	13.784,3	14.612,5	15.343,4	16.136,6	17.030,6	18.352,6	19.930,1	20.876,4	
ASTURIAS	10.543,7	11.541,2	11.582,5	11.885,5	12.852,5	14.085,0	15.157,8	16.016,6	
BALEARES	10.115,3	10.038,0	10.929,9	11.525,8	11.895,3	12.812,7	13.937,1	14.567,5	
CANARIAS	17.426,2	18.736,9	19.914,1	21.058,2	22.762,0	24.423,1	26.550,8	28.135,9	
CANTABRIA	5.548,9	5.934,5	6.242,2	6.536,2	7.065,6	7.592,5	8.186,3	8.642,8	
CASTILLA-LA MANCHA	15.815,4	17.635,4	17.285,3	17.638,3	19.434,0	20.822,8	22.633,9	23.657,9	
CASTILLA Y LEÓN	25.037,6	27.018,3	26.896,1	27.660,6	30.261,5	33.321,5	37.024,7	38.585,0	
CATALUÑA	76.066,6	75.621,5	82.659,8	89.686,5	93.988,1	100.469,8	108.885,9	115.664,1	
COMUNIDAD VALENCIANA	40.536,4	41.063,6	43.697,2	46.372,4	48.619,2	50.948,7	54.388,0	57.239,9	
EXTREMADURA	7.463,2	8.489,3	8.130,4	8.250,9	9.372,1	10.264,4	11.606,6	12.378,0	
GALICIA	24.240,6	25.990,2	25.742,0	26.386,1	28.590,3	32.151,9	35.758,6	38.148,4	
MADRID	72.506,6	73.282,6	80.996,9	86.490,4	92.175,5	98.271,1	103.330,7	109.630,8	
MURCIA	11.041,2	11.730,8	12.484,6	13.257,1	14.368,5	15.300,4	16.192,7	17.037,3	
NAVARRA	6.923,3	6.667,7	7.452,0	8.054,1	8.497,4	8.991,0	9.560,2	9.962,1	
PAÍS VASCO	25.775,2	25.553,2	27.316,1	28.889,9	30.645,5	32.288,8	34.363,0	36.918,8	
RIOJA (LA)	3.213,0	3.248,9	3.510,3	3.750,9	3.978,4	4.162,9	4.340,1	4.557,6	
CEUTA	637,9	770,0	735,8	737,3	861,1	935,0	1.004,1	1.067,8	
MELILLA	567,9	702,7	630,3	623,2	760,4	836,2	885,1	922,1	
TOTAL	432.024,8	449.893,4	474.609,1	501.224,2	536.641,7	576.684,0	622.977,4	659.777,3	

CONSUMO PÚBLICO MILLONES DE EUROS									TABLA 17	
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
ANDALUCÍA	18.187,9	19.443,1	21.332,0	23.341,6	25.333,7	27.989,0	30.580,0	33.332,2		
ARAGÓN	3.517,3	3.751,0	4.055,3	4.368,1	4.757,0	5.255,6	5.742,1	6.235,9		
ASTURIAS	2.814,1	3.022,4	3.292,1	3.568,0	3.963,5	4.321,8	4.659,6	5.013,7		
BALEARES	1.986,3	2.141,8	2.345,8	2.534,9	2.835,6	3.105,9	3.363,9	3.639,7		
CANARIAS	5.373,1	5.797,8	6.334,8	6.871,6	7.606,3	8.257,3	8.862,9	9.501,0		
CANTABRIA	1.397,4	1.508,4	1.611,4	1.757,9	1.921,4	2.107,9	2.286,7	2.471,9		
CASTILLA-LA MANCHA	4.472,9	4.829,7	5.337,0	5.764,6	6.317,2	6.979,8	7.626,5	8.274,8		
CASTILLA Y LEÓN	7.940,4	8.568,8	9.213,3	9.959,8	10.757,2	11.842,5	12.892,3	13.949,5		
CATALUÑA	16.391,5	17.623,9	18.885,1	20.246,1	21.864,3	24.078,9	26.223,1	28.373,4		
COMUNIDAD VALENCIANA	9.226,4	9.916,3	10.893,9	11.876,3	12.943,4	14.289,5	15.600,7	16.942,4		
EXTREMADURA	2.926,9	3.154,0	3.503,2	3.805,6	4.129,3	4.545,5	4.948,0	5.358,7		
GALICIA	6.677,4	7.131,3	7.848,6	8.557,5	9.279,6	10.228,9	11.150,1	12.120,2		
MADRID	14.909,1	15.903,2	16.675,6	17.988,3	19.390,8	21.679,7	23.973,4	26.179,0		
MURCIA	2.825,2	3.049,7	3.352,3	3.662,3	4.098,3	4.529,8	4.951,3	5.392,0		
NAVARRA	1.592,1	1.709,2	1.844,9	2.008,1	2.177,3	2.393,0	2.600,8	2.816,7		
PAÍS VASCO	6.591,5	7.028,8	7.404,5	8.046,3	9.047,4	9.948,5	10.817,6	11.537,0		
RIOJA (LA)	729,3	798,9	853,7	917,3	994,3	1.090,2	1.182,0	1.276,6		
CEUTA	422,4	445,8	477,1	521,3	554,9	608,4	659,6	711,0		
MELILLA	438,7	474,7	489,3	536,8	581,5	637,5	691,1	745,0		
TOTAL	108.419,9	116.298,8	125.749,9	136.332,4	148.553,0	163.889,7	178.811,7	193.870,7		

TABLA 18									
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL									
MILLONES DE EUROS									
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	23.799,4	25.284,1	26.889,7	28.640,6	31.387,6	35.752,8	39.870,5	43.458,8	
ARAGÓN	5.757,1	6.076,7	6.350,2	6.796,5	7.486,3	8.390,0	9.247,6	10.560,8	
ASTURIAS	4.590,8	4.873,4	5.097,4	5.431,2	5.764,2	6.503,2	7.254,8	7.980,3	
BALEARES	4.337,2	4.698,7	4.897,9	5.416,1	6.020,2	6.601,9	7.187,8	7.921,0	
CANARIAS	7.201,5	7.449,2	7.875,4	8.531,5	9.486,8	10.723,6	11.935,0	13.116,6	
CANTABRIA	2.096,0	2.273,3	2.432,8	2.589,5	2.880,3	3.241,3	3.609,6	3.963,3	
CASTILLA-LA MANCHA	8.473,4	9.223,4	9.709,2	10.621,5	11.416,3	12.968,2	14.522,6	15.945,8	
CASTILLA Y LEÓN	11.094,1	12.259,6	12.935,1	14.001,8	15.338,2	17.204,4	19.010,0	20.987,0	
CATALUÑA	29.727,2	31.894,0	33.685,3	36.780,5	41.636,2	47.557,8	52.998,5	58.139,4	
COMUNIDAD VALENCIANA	16.162,1	17.562,0	18.945,9	20.531,6	22.918,3	26.000,8	29.227,0	32.091,2	
EXTREMADURA	4.280,9	4.676,6	5.010,7	5.404,3	5.894,2	6.585,8	7.202,4	7.865,0	
GALICIA	11.251,9	12.197,3	12.954,5	13.968,5	15.219,6	17.172,1	19.074,9	21.020,5	
MADRID	29.909,2	32.989,0	35.177,8	36.178,6	39.586,3	45.417,3	51.551,6	56.036,6	
MURCIA	4.225,4	4.554,3	4.807,7	5.228,3	5.604,1	6.431,9	7.275,3	8.039,2	
NAVARRA	2.235,3	2.481,3	2.649,4	2.905,3	3.386,4	3.811,1	4.241,8	4.682,9	
PAÍS VASCO	10.157,8	10.738,6	11.163,8	11.790,3	13.185,8	15.076,8	16.774,6	17.646,9	
RIOJA (LA)	1.284,2	1.344,4	1.431,7	1.566,2	1.750,2	1.983,4	2.221,9	2.448,5	
CEUTA	377,7	397,6	425,0	460,1	508,2	561,0	610,7	662,6	
MELILLA	354,3	387,2	410,6	445,3	491,7	552,5	612,3	666,2	
TOTAL	177.315,5	191.360,7	202.850,1	217.287,7	239.960,9	272.535,9	304.428,9	333.232,6	

TABLA 19 DEMANDA INTERIOR MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	106.768,8	115.983,3	121.281,9	128.266,4	140.205,0	154.395,4	169.692,2	182.559,0
ARAGÓN	23.058,7	24.440,2	25.748,9	27.301,2	29.273,9	31.998,2	34.919,8	37.673,0
ASTURIAS	17.948,6	19.437,0	19.972,0	20.884,7	22.580,2	24.910,0	27.072,2	29.011,0
BALEARES	16.438,8	16.878,5	18.173,6	19.476,8	20.751,1	22.520,5	24.488,8	26.128,0
CANARIAS	30.000,8	31.983,9	34.124,3	36.461,3	39.855,1	43.404,0	47.348,7	50.754,0
CANTABRIA	9.042,3	9.716,2	10.286,4	10.883,6	11.867,3	12.941,7	14.082,6	15.078,0
CASTILLA-LA MANCHA	28.761,7	31.688,5	32.331,5	34.024,4	37.167,5	40.770,8	44.783,0	47.879,0
CASTILLA Y LEÓN	44.072,1	47.846,7	49.044,5	51.622,2	56.356,9	62.368,4	68.927,0	73.522,0
CATALUÑA	122.185,3	125.139,4	135.230,2	146.713,1	157.488,6	172.106,5	188.107,5	202.177,0
COMUNIDAD VALENCIANA	65.924,9	68.541,9	73.537,0	78.780,3	84.480,9	91.239,0	99.215,7	106.274,0
EXTREMADURA	14.671,0	16.319,9	16.644,3	17.460,8	19.395,6	21.395,7	23.757,0	25.602,0
GALICIA	42.169,9	45.318,8	46.545,1	48.912,1	53.089,5	59.552,9	65.983,6	71.289,0
MADRID	117.324,9	122.174,8	132.850,3	140.657,3	151.152,6	165.368,1	178.855,7	191.846,0
MURCIA	18.091,8	19.334,8	20.644,6	22.147,7	24.070,9	26.262,1	28.419,3	30.469,0
NAVARRA	10.750,7	10.858,2	11.946,3	12.967,5	14.061,1	15.195,1	16.402,8	17.462,0
PAÍS VASCO	42.524,5	43.320,6	45.884,4	48.726,5	52.878,7	57.314,1	61.955,2	66.103,0
RIOJA (LA)	5.226,5	5.392,2	5.795,7	6.234,4	6.722,9	7.236,5	7.744,0	8.283,0
CEUTA	1.438,0	1.613,4	1.637,9	1.718,7	1.924,2	2.104,4	2.274,4	2.441,0
MELILLA	1.360,9	1.564,6	1.530,2	1.605,3	1.833,6	2.026,2	2.188,5	2.333,0
TOTAL	717.760,2	757.552,9	803.209,1	854.844,3	925.155,6	1.013.109,6	1.106.218,0	1.186.880,6

TABLA 20									
VENTA DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTERIOR Y RESTO DE ESPAÑA									
MILLONES DE EUROS									
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	75.677,6	84.065,5	88.668,8	95.295,4	102.322,7	109.628,5	117.576,6	124.207,9	
ARAGÓN	20.625,6	21.868,6	23.136,4	25.226,6	26.387,0	27.188,8	28.270,9	29.376,3	
ASTURIAS	10.702,0	11.383,3	12.192,0	12.638,0	13.482,3	14.317,1	15.237,7	16.025,5	
BALEARES	16.553,0	16.552,9	16.144,7	16.852,0	17.802,0	18.514,7	19.359,0	19.904,9	
CANARIAS	34.184,6	36.726,8	38.207,0	40.497,6	43.443,8	46.211,2	49.376,7	52.067,7	
CANTABRIA	7.180,0	7.703,0	8.012,2	8.518,3	8.935,6	9.574,5	10.290,7	10.903,0	
CASTILLA-LA MANCHA	17.297,3	19.017,7	20.414,2	21.792,1	23.215,7	24.566,3	26.069,8	27.271,6	
CASTILLA Y LEÓN	29.596,9	30.960,7	32.327,8	34.500,7	36.462,3	38.346,4	40.551,3	42.501,8	
CATALUÑA	154.360,3	165.083,2	171.661,7	180.413,2	191.662,7	204.676,5	217.612,1	228.949,7	
COMUNIDAD VALENCIANA	66.355,2	69.854,8	74.430,0	77.331,9	83.197,8	89.392,7	96.150,8	102.189,1	
EXTREMADURA	6.286,1	6.722,2	7.094,6	7.862,7	8.285,9	8.739,3	9.210,3	9.625,7	
GALICIA	33.290,3	36.017,5	37.604,8	39.771,5	42.106,1	44.832,8	47.576,6	50.126,7	
MADRID	126.059,3	132.888,3	141.684,9	147.461,1	159.236,2	171.311,0	183.508,3	193.693,0	
MURCIA	14.697,0	15.772,3	17.061,1	17.898,6	18.556,0	19.712,4	20.979,9	21.991,1	
NAVARRA	13.283,9	13.085,1	13.538,7	14.802,7	15.323,3	16.010,3	16.687,6	17.270,0	
PAÍS VASCO	39.609,9	41.444,2	42.918,7	44.790,9	48.866,0	52.052,1	55.966,4	59.430,7	
RIOJA (LA)	4.985,1	5.322,9	5.537,4	5.886,7	6.188,3	6.542,3	6.900,8	7.243,8	
CEUTA	220,4	247,2	239,0	241,1	240,8	280,0	289,7	299,8	
MELILLA	301,8	321,6	341,7	362,9	393,9	409,1	431,3	450,7	
TOTAL	671.266,3	715.037,8	751.215,7	792.144,0	846.108,4	902.306,0	962.046,5	1.013.529,0	

TABLA 21								
COMPRA DE BIENES Y SERVICIOS AL EXTERIOR Y RESTO DE ESPAÑA								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	88.808,6	100.858,6	103.110,5	109.331,1	120.198,7	131.982,9	144.543,8	154.518,9
ARAGÓN	21.874,4	23.372,3	24.322,9	26.415,7	28.003,0	29.461,0	31.150,7	32.610,9
ASTURIAS	13.061,2	14.417,8	14.777,8	15.233,2	16.718,9	18.519,9	20.024,8	21.297,0
BALEARES	15.084,6	14.333,2	14.070,9	15.065,7	16.065,8	17.100,4	18.160,0	18.840,1
CANARIAS	36.308,0	39.102,4	40.501,3	43.023,1	47.239,4	51.036,4	55.261,7	58.788,4
CANTABRIA	7.533,1	8.158,9	8.344,4	8.881,8	9.539,3	10.352,6	11.192,4	11.890,0
CASTILLA-LA MANCHA	22.219,0	25.710,1	26.000,9	27.423,7	30.197,7	32.870,6	35.730,2	37.737,1
CASTILLA Y LEÓN	34.761,1	38.076,0	38.217,8	40.474,0	44.131,7	48.644,2	53.436,2	56.441,8
CATALUÑA	145.191,3	151.460,1	160.142,9	170.064,0	181.303,1	195.714,2	210.006,3	222.202,8
COMUNIDAD VALENCIANA	64.498,3	66.546,2	71.193,5	74.611,7	80.581,8	86.844,5	93.792,1	99.943,1
EXTREMADURA	9.045,4	10.553,3	10.372,0	11.151,7	12.459,3	13.744,6	15.193,5	16.209,4
GALICIA	38.773,2	43.066,2	43.466,7	45.651,3	49.495,9	55.177,1	60.341,4	64.315,1
MADRID	121.799,9	125.245,4	135.899,1	140.619,6	151.385,3	163.433,4	172.962,0	181.982,7
MURCIA	15.937,9	17.148,5	18.121,1	19.072,3	20.110,7	21.487,2	22.749,3	23.831,6
NAVARRA	11.959,0	11.305,7	12.069,9	13.525,4	14.107,6	14.815,7	15.398,6	15.881,0
PAÍS VASCO	37.656,0	38.557,0	40.116,1	42.065,7	46.548,7	49.939,7	53.639,3	56.795,8
RIOJA (LA)	4.883,4	5.078,6	5.350,9	5.752,4	6.106,2	6.466,1	6.768,4	7.102,6
CEUTA	579,2	715,7	630,4	636,0	735,6	855,0	927,6	996,3
MELILLA	690,8	873,5	800,1	828,9	986,0	1.105,5	1.192,8	1.264,4
TOTAL	690.664,4	734.579,5	767.509,2	809.827,3	875.914,7	949.551,0	1.022.471,1	1.082.649,0

TABLA 22								
SALDO DE OPERACIONES EXTERNAS EN BIENES Y SERVICIOS								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	-13.131,0	-16.793,1	-14.441,7	-14.035,7	-17.876,0	-22.354,4	-26.967,2	-30.311,0
ARAGÓN	-1.248,8	-1.503,7	-1.186,5	-1.189,1	-1.616,0	-2.272,2	-2.879,8	-3.234,6
ASTURIAS	-2.359,2	-3.034,5	-2.585,8	-2.595,2	-3.236,6	-4.202,8	-4.787,1	-5.271,5
BALEARES	1.468,4	2.219,7	2.073,8	1.786,3	1.736,2	1.414,3	1.199,0	1.064,8
CANARIAS	-2.123,4	-2.375,6	-2.294,3	-2.525,5	-3.795,6	-4.825,2	-5.885,0	-6.720,7
CANTABRIA	-353,1	-455,9	-332,2	-363,5	-603,7	-778,1	-901,7	-987,0
CASTILLA-LA MANCHA	-4.921,7	-6.692,4	-5.586,7	-5.631,6	-6.982,0	-8.304,3	-9.660,4	-10.465,5
CASTILLA Y LEÓN	-5.164,2	-7.115,3	-5.890,0	-5.973,3	-7.669,4	-10.297,8	-12.884,9	-13.940,0
CATALUÑA	9.169,0	13.623,1	11.518,8	10.349,2	10.359,6	8.962,3	7.605,8	6.746,9
COMUNIDAD VALENCIANA	1.856,9	3.308,6	3.236,5	2.720,2	2.616,0	2.548,2	2.358,7	2.246,0
EXTREMADURA	-2.759,3	-3.831,1	-3.277,4	-3.289,0	-4.173,4	-5.005,3	-5.983,2	-6.583,7
GALICIA	-5.482,9	-7.048,7	-5.861,9	-5.879,8	-7.389,8	-10.344,3	-12.764,8	-14.188,4
MADRID	4.259,4	7.642,9	5.785,8	6.841,5	7.850,9	7.877,6	10.546,3	11.710,3
MURCIA	-1.240,9	-1.376,2	-1.060,0	-1.173,7	-1.554,7	-1.774,8	-1.769,4	-1.840,5
NAVARRA	1.324,9	1.779,4	1.468,8	1.277,3	1.215,7	1.194,6	1.289,0	1.389,0
PAÍS VASCO	1.953,9	2.887,2	2.802,6	2.725,2	2.317,3	2.112,4	2.327,1	2.634,9
RIOJA (LA)	101,7	244,3	186,5	134,3	82,1	76,2	132,4	141,2
CEUTA	-358,8	-468,5	-391,4	-394,9	-494,8	-575,0	-637,9	-696,5
MELILLA	-389,0	-551,9	-458,4	-466,0	-592,1	-696,4	-761,5	-813,7
TOTAL	-19.398,1	-19.541,7	-16.293,5	-17.683,3	-29.806,3	-47.245,0	-60.424,6	-69.120,0

TABLA 23

DISTRIBUCIÓN INSTITUCIONAL DE LA RENTA INTERIOR BRUTA
FAMILIAS
MILLONES DE EUROS

AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	69.358,8	72.790,6	76.759,6	81.579,5	86.155,1	92.529,3	98.913,8	105.382,8
ARAGÓN	15.617,0	16.153,0	17.309,0	18.134,6	19.048,9	20.164,1	21.535,3	22.967,4
ASTURIAS	12.035,1	12.565,6	13.285,5	13.869,5	14.658,9	15.519,6	16.574,9	17.655,6
BALEARES	12.317,0	12.906,1	13.426,0	14.033,2	14.855,7	15.533,5	16.620,8	17.609,2
CANARIAS	19.257,9	20.356,2	21.952,7	23.130,5	24.657,5	26.245,3	27.268,9	28.921,4
CANTABRIA	6.408,2	6.713,7	7.187,1	7.523,7	7.978,8	8.477,9	9.054,4	9.681,9
CASTILLA-LA MANCHA	17.756,4	18.502,0	19.604,9	20.824,9	21.933,6	23.275,6	24.974,7	26.715,4
CASTILLA Y LEÓN	28.844,0	30.185,0	31.644,4	33.067,4	35.265,5	37.228,4	39.648,2	42.320,5
CATALUÑA	87.761,2	90.681,9	95.496,5	102.084,3	108.733,5	115.894,5	125.977,3	134.783,1
COMUNIDAD VALENCIANA	47.983,3	49.934,4	52.585,8	55.609,2	59.344,6	63.354,5	68.106,1	72.996,1
EXTREMADURA	9.399,1	9.841,5	10.300,3	10.876,5	11.679,6	12.455,2	13.140,2	14.069,2
GALICIA	27.881,5	28.773,8	30.314,6	32.013,5	33.818,8	35.988,2	38.687,3	41.109,1
MADRID	78.287,9	82.980,3	88.365,4	92.932,9	100.704,9	108.895,3	117.171,3	124.799,2
MURCIA	11.915,2	12.577,7	13.585,2	14.292,5	15.309,6	16.624,8	17.638,9	18.769,6
NAVARRA	8.337,0	8.663,5	9.169,7	9.601,2	10.395,9	11.118,0	11.996,3	12.858,8
PAÍS VASCO	31.196,5	32.060,7	33.641,5	35.253,3	38.065,7	40.402,4	43.351,8	46.299,7
RIOJA (LA)	3.788,9	3.996,3	4.244,0	4.453,5	4.747,0	5.032,2	5.444,8	5.846,6
CEUTA	791,6	848,0	938,1	1.001,1	1.084,7	1.162,8	1.252,3	1.332,4
MELILLA	735,6	770,1	811,4	847,3	932,0	996,6	1.070,3	1.140,9
TOTAL	489.672,2	511.300,4	540.621,7	571.128,6	609.370,3	650.898,2	698.427,6	745.258,9

TABLA 24

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

AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	10.253,0	10.952,0	11.860,6	12.915,2	14.861,9	15.866,3	17.284,0	17.312,6
ARAGÓN	1.897,9	2.081,5	2.287,4	2.598,5	2.694,0	2.807,7	3.034,2	3.040,6
ASTURIAS	1.895,3	1.973,9	2.027,7	2.171,1	2.232,7	2.366,8	2.536,0	2.540,5
BALEARES	1.082,2	1.126,1	1.201,4	1.134,9	987,6	987,9	1.068,6	1.071,8
CANARIAS	5.268,4	5.462,9	5.926,3	6.582,3	6.698,0	6.750,2	7.210,5	7.218,8
CANTABRIA	883,0	992,6	1.026,0	1.111,7	1.215,8	1.330,6	1.428,8	1.435,6
CASTILLA-LA MANCHA	2.521,6	2.608,1	2.663,7	2.718,9	2.927,9	3.128,6	3.392,8	3.399,9
CASTILLA Y LEÓN	4.316,9	4.458,4	4.882,1	5.412,5	5.550,0	5.622,3	6.030,1	6.041,3
CATALUÑA	15.640,1	17.003,6	18.326,5	19.173,0	19.742,7	20.326,5	22.467,9	22.591,7
COMUNIDAD VALENCIANA	6.865,5	7.469,1	7.548,1	7.842,3	7.933,3	8.001,2	9.162,0	9.202,6
EXTREMADURA	725,6	739,3	749,6	799,3	803,6	816,5	899,4	910,0
GALICIA	3.322,5	3.466,3	3.566,6	3.620,8	3.722,9	3.919,7	4.289,4	4.297,5
MADRID	16.826,4	17.765,4	19.509,7	21.263,9	21.377,6	21.687,9	24.717,0	24.811,7
MURCIA	2.303,7	2.468,9	2.651,4	3.054,5	3.273,6	3.297,6	3.616,4	3.627,1
NAVARRA	1.776,7	1.791,1	1.841,4	2.035,6	2.010,9	2.038,4	2.186,7	2.192,0
PAÍS VASCO	4.739,9	5.084,1	5.114,5	5.457,4	5.299,3	5.547,4	6.074,7	6.036,1
RIOJA (LA)	675,3	683,3	714,2	804,2	837,0	890,6	962,5	960,1
CEUTA	148,6	153,9	158,4	158,9	167,7	166,0	180,8	182,4
MELILLA	109,4	112,5	127,4	151,0	155,5	157,2	172,1	173,6
TOTAL	81.252,0	86.393,0	92.183,0	99.006,0	102.492,0	105.709,4	116.713,9	117.045,9

TABLA 25

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

AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	14.026,0	15.447,6	18.220,0	19.736,0	21.312,0	23.645,4	26.527,2	29.552,9
ARAGÓN	4.295,0	4.702,0	4.966,0	5.379,0	5.915,0	6.754,2	7.470,5	8.430,5
ASTURIAS	1.659,0	1.863,0	2.073,0	2.248,9	2.452,0	2.820,8	3.174,2	3.543,0
BALEARES	4.508,0	5.066,0	5.620,0	6.095,0	6.644,0	7.413,4	7.998,4	8.512,0
CANARIAS	3.351,1	3.789,2	3.951,0	4.223,0	4.704,0	5.583,3	6.984,3	7.892,6
CANTABRIA	1.398,0	1.554,0	1.741,1	1.884,7	2.069,0	2.355,1	2.697,7	2.973,5
CASTILLA-LA MANCHA	3.562,0	3.886,0	4.476,2	4.849,0	5.324,0	6.062,3	6.755,1	7.297,7
CASTILLA Y LEÓN	5.747,0	6.088,0	6.628,0	7.169,0	7.872,0	9.219,9	10.363,8	11.219,7
CATALUÑA	27.953,0	31.077,0	32.926,0	35.805,0	39.372,0	44.847,8	47.268,1	51.549,0
COMUNIDAD VALENCIANA	12.933,0	14.447,0	16.639,6	18.049,0	19.819,0	22.431,5	24.306,3	26.320,8
EXTREMADURA	1.787,0	1.908,0	2.317,0	2.496,0	2.739,0	3.118,7	3.734,2	4.038,8
GALICIA	5.483,0	6.030,0	6.802,0	7.398,0	8.158,0	9.300,7	10.242,1	11.694,1
MADRID	26.470,0	29.072,0	30.761,0	33.302,0	36.921,0	42.662,5	47.513,7	53.945,8
MURCIA	2.632,0	2.912,0	3.348,0	3.627,0	3.933,0	4.564,9	5.394,6	6.231,3
NAVARRA	1.961,9	2.183,0	2.404,0	2.608,0	2.870,0	3.233,3	3.508,8	3.799,9
PAÍS VASCO	8.542,0	9.063,0	9.931,0	10.741,0	11.831,0	13.476,7	14.855,8	16.401,8
RIOJA (LA)	864,0	956,9	1.024,0	1.111,0	1.221,0	1.389,9	1.469,1	1.617,2
CEUTA	139,0	143,0	150,0	163,8	177,0	200,6	203,4	230,1
MELILLA	126,9	130,1	133,0	141,0	154,0	176,0	184,6	205,1
TOTAL	127.437,9	140.317,8	154.110,9	167.026,4	183.487,0	209.257,0	230.651,9	255.455,8

TABLA 26								
ÍNDICES DE PRECIOS IMPLÍCITOS EN EL PIB								
A LOS PRECIOS BÁSICOS								
BASE 2000 = 100								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	100,00	103,80	107,25	110,76	114,62	119,00	123,49	128,03
ARAGÓN	100,00	103,73	107,04	110,14	113,66	117,96	122,21	126,53
ASTURIAS	100,00	103,41	106,77	110,05	113,78	118,02	122,40	126,73
BALEARES	100,00	104,04	108,03	111,66	115,86	119,64	123,69	127,80
CANARIAS	100,00	103,81	107,63	111,21	115,27	119,49	123,97	128,33
CANTABRIA	100,00	103,38	106,63	109,97	113,70	118,15	122,82	127,45
CASTILLA-LA MANCHA	100,00	103,63	106,91	110,36	114,20	118,65	123,17	127,69
CASTILLA Y LEÓN	100,00	103,32	106,57	109,89	113,59	117,61	121,79	126,08
CATALUÑA	100,00	103,68	107,04	110,72	114,59	119,00	123,62	128,28
COMUNIDAD VALENCIANA	100,00	103,70	107,17	110,74	114,74	119,36	124,10	128,92
EXTREMADURA	100,00	103,50	106,74	110,19	113,89	118,39	123,09	127,79
GALICIA	100,00	103,34	106,68	109,81	113,78	118,32	123,02	127,70
MADRID	100,00	103,57	107,30	110,96	115,25	120,04	125,10	130,07
MURCIA	100,00	103,52	106,98	110,44	114,31	118,94	123,68	128,43
NAVARRA	100,00	103,27	106,17	109,63	113,39	117,97	122,62	126,79
PAÍS VASCO	100,00	103,35	106,60	109,94	113,91	118,37	122,74	127,32
RIOJA (LA)	100,00	103,50	106,71	109,63	113,48	117,61	122,11	126,68
CEUTA	100,00	103,73	105,84	108,69	112,21	115,83	119,73	123,90
MELILLA	100,00	103,77	106,38	108,87	112,32	115,87	119,76	123,82
TOTAL	100,00	103,61	107,05	110,56	114,50	118,98	123,60	128,24

TABLA 27

ÍNDICES DE PRECIOS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS DE SUBVENCIONES
BASE 2000 = 100

AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	100,00	103,88	107,60	111,52	116,38	121,62	126,41	121,02
ARAGÓN	100,00	103,74	107,27	110,37	114,51	118,94	123,42	118,01
ASTURIAS	100,00	103,31	106,87	110,54	115,50	120,99	125,70	120,29
BALEARES	100,00	104,08	108,31	112,04	117,34	123,03	127,37	121,55
CANARIAS	100,00	103,88	107,95	111,58	116,80	122,54	127,34	121,90
CANTABRIA	100,00	103,38	106,98	110,40	115,49	121,09	126,09	120,91
CASTILLA-LA MANCHA	100,00	103,67	107,13	110,68	115,58	120,96	125,79	120,48
CASTILLA Y LEÓN	100,00	103,53	107,05	110,48	115,24	120,38	124,85	119,32
CATALUÑA	100,00	103,71	107,54	111,23	116,47	122,13	127,08	121,78
COMUNIDAD VALENCIANA	100,00	103,84	107,76	111,60	116,74	122,41	127,49	122,26
EXTREMADURA	100,00	103,69	107,15	110,61	115,45	120,71	125,72	120,57
GALICIA	100,00	103,51	107,84	111,26	116,40	122,06	127,13	121,92
MADRID	100,00	103,76	107,77	111,46	116,88	122,64	128,04	123,05
MURCIA	100,00	103,66	107,38	110,93	115,94	121,47	126,52	121,35
NAVARRA	100,00	103,55	107,16	110,57	115,33	120,52	125,50	120,34
PAÍS VASCO	100,00	103,62	107,30	110,57	115,71	121,36	126,06	120,63
RIOJA (LA)	100,00	103,60	107,28	110,26	115,21	120,68	125,50	120,20
CEUTA	100,00	103,88	107,82	111,18	115,85	121,01	125,27	119,53
MELILLA	100,00	103,95	107,89	110,90	115,58	120,75	124,99	119,27
TOTAL	100,00	103,73	107,56	111,20	116,29	121,81	126,77	124,65

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

[illegible]

TABLA 29								
ÍNDICE GENERAL DE LOS PRECIOS DE MERCADO								
BASE 2000 = 100								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	100,00	103,80	107,30	110,85	114,81	119,26	123,78	127,64
ARAGÓN	100,00	103,74	107,06	110,18	113,81	118,05	122,33	126,01
ASTURIAS	100,00	103,42	106,79	110,11	113,93	118,23	122,65	126,48
BALEARES	100,00	104,03	108,06	111,70	116,10	120,24	124,36	127,25
CANARIAS	100,00	103,80	107,66	111,24	115,34	119,62	124,12	128,19
CANTABRIA	100,00	103,39	106,67	110,02	113,87	118,41	123,12	127,14
CASTILLA-LA MANCHA	100,00	103,62	106,91	110,37	114,30	118,89	123,45	127,25
CASTILLA Y LEÓN	100,00	103,32	106,59	109,91	113,70	117,87	122,08	125,73
CATALUÑA	100,00	103,69	107,09	110,78	114,81	119,34	124,01	127,91
COMUNIDAD VALENCIANA	100,00	103,70	107,21	110,81	114,94	119,69	124,48	128,53
EXTREMADURA	100,00	103,49	106,74	110,18	113,98	118,65	123,39	127,32
GALICIA	100,00	103,34	106,77	109,93	114,02	118,71	123,47	127,42
MADRID	100,00	103,60	107,35	111,03	115,42	120,24	125,33	129,77
MURCIA	100,00	103,55	107,05	110,52	114,54	119,19	123,97	128,04
NAVARRA	100,00	103,29	106,24	109,71	113,50	118,17	122,85	126,52
PAÍS VASCO	100,00	103,37	106,67	110,01	114,09	118,65	123,07	126,97
RIOJA (LA)	100,00	103,50	106,74	109,68	113,57	117,87	122,41	126,40
CEUTA	100,00	103,72	105,96	108,84	112,45	116,18	120,12	123,81
MELILLA	100,00	103,75	106,49	109,01	112,50	116,21	120,13	123,71
TOTAL	100,00	103,62	107,10	110,63	114,69	119,25	123,91	127,88

PRODUCTO INTERIOR BRUTO A LOS PRECIOS BÁSICOS DE 2000								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	83.867,8	85.643,7	89.210,6	92.130,9	95.131,9	98.612,3	102.430,1	106.095,5
ARAGÓN	20.502,9	20.888,5	21.651,9	22.288,6	22.779,6	23.448,0	24.196,4	25.212,6
ASTURIAS	14.806,4	15.059,5	15.428,2	15.671,6	15.991,1	16.437,8	17.010,3	17.578,6
BALEARES	14.211,2	14.698,9	14.934,0	15.142,9	15.378,8	15.749,2	16.191,7	16.679,1
CANARIAS	25.100,0	25.707,7	26.718,3	27.606,2	28.226,5	29.066,9	30.033,9	30.886,1
CANTABRIA	8.133,5	8.406,7	8.749,2	8.917,2	9.214,2	9.535,8	9.891,3	10.225,6
CASTILLA-LA MANCHA	21.583,4	21.808,2	22.379,4	22.906,1	23.440,0	24.154,9	25.066,6	25.921,3
CASTILLA Y LEÓN	35.801,2	36.364,5	37.247,4	38.066,6	39.142,0	40.238,3	41.682,0	43.158,8
CATALUÑA	119.824,3	122.535,3	125.093,8	128.455,6	131.967,5	136.326,4	141.143,2	146.218,6
COMUNIDAD VALENCIANA	59.464,8	60.944,3	63.418,8	64.741,9	66.511,4	68.676,7	71.292,1	73.846,7
EXTREMADURA	10.740,9	10.880,1	11.216,0	11.478,8	11.908,1	12.265,6	12.728,1	13.206,3
GALICIA	33.552,9	33.951,5	34.838,4	35.575,0	36.279,9	37.348,9	38.680,6	40.180,3
MADRID	115.699,3	118.817,5	122.657,9	125.577,7	129.886,9	135.213,8	140.876,6	145.953,2
MURCIA	15.143,0	15.686,0	16.526,4	17.064,5	17.664,6	18.417,0	19.144,8	19.884,1
NAVARRA	11.136,2	11.319,5	11.645,4	11.936,8	12.352,3	12.712,7	13.173,2	13.637,7
PAÍS VASCO	42.243,0	42.498,8	43.027,9	43.651,6	45.055,6	46.444,4	48.209,5	49.993,2
RIOJA (LA)	4.850,7	4.989,5	5.111,9	5.286,1	5.432,0	5.611,2	5.796,9	6.006,0
CEUTA	1.054,0	1.077,7	1.148,3	1.181,8	1.241,3	1.284,0	1.324,1	1.370,5
MELILLA	943,6	952,5	981,0	1.021,3	1.080,2	1.117,1	1.153,9	1.192,0
TOTAL	638.659,1	652.230,4	671.984,8	688.701,2	708.683,9	732.661,0	760.025,3	787.246,2

TABLA 31								
PRODUCTO REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 2000								
MILLONES DE EUROS								
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ANDALUCÍA	92.206,0	93.909,1	97.854,6	101.401,0	104.982,2	109.229,4	114.024,5	118.140,1
ARAGÓN	22.398,2	22.747,9	23.558,0	24.306,6	24.927,9	25.802,4	26.785,4	27.900,2
ASTURIAS	15.862,6	16.114,5	16.520,5	16.843,1	17.205,8	17.732,9	18.415,2	19.030,1
BALEARES	17.019,8	17.461,2	17.824,2	18.223,6	18.550,5	19.098,5	19.808,6	20.407,9
CANARIAS	25.940,3	26.633,4	27.689,2	28.674,7	29.355,9	30.344,7	31.456,6	32.362,8
CANTABRIA	8.844,7	9.114,8	9.493,1	9.720,1	10.065,7	10.450,7	10.883,2	11.250,4
CASTILLA-LA MANCHA	23.754,6	23.948,7	24.632,0	25.366,0	26.038,7	26.942,2	28.098,1	29.059,9
CASTILLA Y LEÓN	39.041,5	39.565,2	40.616,9	41.674,7	42.972,7	44.331,9	46.122,5	47.788,8
CATALUÑA	132.418,0	135.317,7	138.530,1	143.164,9	147.520,7	152.982,3	159.182,7	164.830,5
COMUNIDAD VALENCIANA	66.070,7	67.697,7	70.374,2	72.330,8	74.548,5	77.152,6	80.390,5	83.208,4
EXTREMADURA	11.963,0	12.083,2	12.489,1	12.848,9	13.351,8	13.815,4	14.411,0	14.944,6
GALICIA	37.018,6	37.375,7	38.408,3	39.420,5	40.343,8	41.704,5	43.414,7	45.080,0
MADRID	123.846,4	127.160,5	131.312,2	135.051,5	139.931,3	146.195,0	152.846,7	158.304,4
MURCIA	16.703,4	17.235,1	18.154,1	18.822,7	19.509,9	20.401,8	21.301,9	22.114,3
NAVARRA	11.981,4	12.156,6	12.533,3	12.896,4	13.376,6	13.791,6	14.334,6	14.835,3
PAÍS VASCO	45.920,8	46.184,5	46.945,7	47.910,6	49.576,0	51.280,1	53.479,6	55.454,3
RIOJA (LA)	5.236,8	5.369,8	5.512,9	5.720,8	5.902,1	6.114,8	6.343,2	6.570,5
CEUTA	1.127,3	1.149,9	1.225,0	1.264,1	1.329,0	1.378,0	1.426,4	1.476,5
MELILLA	1.008,0	1.015,8	1.048,2	1.093,8	1.157,2	1.199,5	1.243,3	1.284,6
TOTAL	698.362,1	712.241,3	734.721,6	756.734,8	780.646,3	809.948,3	843.968,7	874.043,6

TABLA 32									
ÍNDICE DE CONVERGENCIA CON EUROPA									
ÍNDICE DE CONVERGENCIA DE RENTA INTERIOR POR HABITANTE EN PODER DE COMPRA									
MEDIA EUR 15 = 100									
AUTONOMÍAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
ANDALUCÍA	69,33	68,96	71,09	72,60	73,03	74,07	74,56	74,10	
ARAGÓN	100,32	99,12	101,75	103,00	102,55	104,08	104,54	104,74	
ASTURIAS	77,67	77,82	78,65	79,70	80,21	82,21	83,81	84,71	
BALEARES	107,40	104,75	104,86	103,61	100,97	100,27	99,67	97,15	
CANARIAS	87,26	85,18	86,61	88,83	89,61	92,23	91,94	90,81	
CANTABRIA	87,39	87,23	90,24	91,41	92,83	95,61	97,06	97,25	
CASTILLA-LA MANCHA	79,49	78,19	80,45	80,70	80,09	80,51	80,91	80,09	
CASTILLA Y LEÓN	87,27	87,55	89,38	91,42	92,33	94,55	95,79	96,06	
CATALUÑA	107,92	105,90	106,10	106,19	103,67	102,74	102,75	101,45	
COMUNIDAD VALENCIANA	86,57	84,75	85,53	86,01	84,82	84,81	84,69	83,42	
EXTREMADURA	65,14	64,68	67,61	69,65	71,56	74,69	76,47	77,35	
GALICIA	74,92	74,24	75,87	77,05	77,52	79,35	81,15	82,57	
MADRID	120,39	117,86	117,68	117,94	118,77	120,53	121,46	120,95	
MURCIA	78,14	76,51	79,52	78,21	76,04	77,92	78,00	76,86	
NAVARRA	113,86	110,75	111,42	112,34	115,86	116,92	118,36	118,18	
PAÍS VASCO	107,80	106,29	108,37	110,72	111,50	114,62	117,30	118,25	
RIOJA (LA)	103,27	98,38	96,86	97,64	96,67	96,47	96,11	95,49	
CEUTA	81,18	77,35	78,93	81,15	82,41	83,43	83,96	85,27	
MELILLA	80,03	78,12	80,70	84,03	85,29	87,77	89,18	88,31	
TOTAL	91,49	90,22	91,57	92,51	92,32	93,41	94,08	93,60	

TABLA 33							
PRODUCTO REGIONAL BRUTO A PRECIOS DE MERCADO DE 2000							
TASA DE VARIACIÓN SOBRE EL AÑO ANTERIOR							
AUTONOMÍAS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
							TASA MEDIA ANUAL 2007/2006
ANDALUCÍA	1,85	4,20	3,62	3,53	4,05	4,39	3,61
ARAGÓN	1,56	3,56	3,18	2,56	3,51	3,81	3,19
ASTURIAS	1,59	2,52	1,95	2,15	3,06	3,85	2,64
BALEARES	2,59	2,08	2,24	1,79	2,95	3,72	2,63
CANARIAS	2,67	3,96	3,56	2,38	3,37	3,66	3,21
CANTABRIA	3,05	4,15	2,39	3,56	3,82	4,14	3,50
CASTILLA-LA MANCHA	0,82	2,85	2,98	2,65	3,47	4,29	2,92
CASTILLA Y LEÓN	1,34	2,66	2,60	3,11	3,16	4,04	2,93
CATALUÑA	2,19	2,37	3,35	3,04	3,70	4,05	3,18
COMUNIDAD VALENCIANA	2,46	3,95	2,78	3,07	3,49	4,20	3,51
EXTREMADURA	1,00	3,36	2,88	3,91	3,47	4,31	3,70
GALICIA	0,96	2,76	2,64	2,34	3,37	4,10	3,84
MADRID	2,68	3,26	2,85	3,61	4,48	4,55	3,57
MURCIA	3,18	5,33	3,68	3,65	4,57	4,41	3,81
NAVARRA	1,46	3,10	2,90	3,72	3,10	3,94	3,10
PAÍS VASCO	0,57	1,65	2,06	3,48	3,44	4,29	3,69
RIOJA (LA)	2,54	2,66	3,77	3,17	3,60	3,74	3,58
CEUTA	2,00	6,53	3,19	5,13	3,69	3,51	3,51
MELILLA	0,77	3,19	4,35	5,80	3,66	3,65	3,32
TOTAL	1,99	3,16	3,00	3,16	3,75	4,20	3,56
							3,26

Las comunidades autónomas ante la negociación del modelo de financiación

Carmen López Herrera
María Serra González*

Introducción

Desde la configuración del Estado de las Autonomías, el proceso de descentralización de las competencias del Estado hacia las comunidades autónomas (CC.AA.) ha sido una constante. El último gran paso en esta dirección se dio en 2002 cuando se transfirieron de forma efectiva las competencias de sanidad y educación a las diez comunidades que aún no las gestionaban de forma directa, aunque el proceso continúa abierto.

Este aumento de las competencias ejercidas por los gobiernos autonómicos determinaba nuevas necesidades de gasto para las CC.AA., cuya evolución se fijaba en el modelo de financiación¹.

La cesión por parte del Estado supuso un cambio, tanto cualitativo como cuantitativo para los gobiernos autonómicos. Cualitativo, dada la sensibilidad hacia ellas de los ciudadanos, y cuantitativo, porque supuso un cambio de escala de los recursos gestionados. De hecho, en 2003 las CC.AA. pasaron a gestionar más de cien mil millones de euros de forma conjunta, un 20,3 por 100 más que en 2002. Desde entonces, las CC.AA. comienzan a desarrollar de una manera explícita un papel central en la ejecución del gasto público. Así en 2006², el 35,8 por 100 de los empleos no financieros de las administraciones públicas fueron destinados a las CC.AA., frente al 22,1 por 100 de la Administración Central, el 28,8 por 100 de la Seguridad Social y el 13,3 por 100 de las corporaciones locales.

Así, el nuevo período se ha caracterizado por el consenso sobre la insuficiencia financiera de las CC.AA., lo que se refleja en el hecho de que se hayan presentado siete planes de saneamiento, que, en buena parte de los casos, tienen su origen en la evolución de las necesidades de gasto sanitario y de educación.

De hecho, las tensiones percibidas en el gasto sanitario a finales de 2005 se han debido, no sólo a la evolución inesperada de la población sino también, y con especial incidencia en algunas comunidades, al progresivo envejecimiento demográfico. En este sentido, conviene recordar que el Informe del Grupo de Trabajo de Gasto Sanitario de 2005 establecía que un mayor de 65 años realiza un consumo casi tres veces y media superior al de una persona de edad inferior.

Las tensiones advertidas por las propias comunidades autónomas en 2005, y que dieron lugar al Acuerdo sobre medidas extraordinarias para la financiación de la sanidad, no parecen haberse diluido con el tiempo, sino que más bien será preciso ajustar la estimación de las necesidades de gasto sanitario y consensuar el adecuado reparto de las mismas en función de las variables más significativas y/o de nuevas ponderaciones, y su actualización periódica tal como recogen los nuevos estatutos de autonomía, en la negociación del nuevo modelo de financiación. Y esto es así, incluso en un período, 2004-2007, en el que hemos asistido a elevados niveles de crecimiento económico, que ha tenido su repercusión en el espectacular aumento de recaudación. Como podemos ver en el cuadro 1, las liquidaciones definitivas del modelo nos muestran un elevado crecimiento de los ingresos tributarios, especialmente del IRPF e IVA, que en 2005 crecieron en tasa interanual un 13,7 y un 12 por 100 respectivamente.

* Consultores de Administraciones Públicas en AFI.

¹ En vigor desde 2002.

² Avance de Contabilidad Nacional de 2006 proporcionado por IGAE.

Cuadro 1

TOTAL DE TRIBUTOS CEDIDOS DE GESTIÓN ESTATAL. LIQUIDACIONES DEFINITIVAS 2003-2005

Tasas de variación interanual

	2003	2004	2005
Impuestos directos	6,4	9,6	13,7
IRPF	6,4	9,6	13,7
Impuestos indirectos	8,3	8,4	9,6
IVA	9,9	9,7	12,0
Impuestos especiales	4,7	4,1	3,1
Determinados Medios de Transporte	9,4	13,2	16,0
Venta Minorista de Hidrocarburos	13,1	17,5	11,2
Total	7,6	8,9	11,2

Fuente: Liquidación del sistema de financiación de CC.AA. y ciudades con Estatuto de Autonomía. Ministerio de Economía y Hacienda.

También los tributos cedidos de gestión propia, como Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados han registrado elevados crecimientos derivados del comportamiento del mercado inmobiliario.

A lo anterior debemos añadir dos nuevos factores con fuerte impacto en el ámbito de la financiación autonómica: las disposiciones que se derivan de los nuevos estatutos de autonomía y las obligaciones que exige la implantación del Sistema Nacional de Dependencia³.

Ante las reiteradas reivindicaciones de insuficiencia financiera del actual sistema, en febrero de 2006 y en el marco del Consejo de Política Fiscal y Financiera, el Estado propuso a las CC.AA. la elaboración de sus propios diagnósticos de situación con el objeto de conocer de primera mano su estado y establecer las bases para definir un nuevo modelo, que comenzaría a negociarse tras el período electoral. El momento está próximo; de forma inminente, el modelo de financiación de las CC.AA. centrará el debate nacional.

Por tanto, es preciso evaluar cuales han sido las previsiones elaboradas por las comunidades autónomas para afrontar el ejercicio 2008 y con qué alcance han ajustado sus presupuestos ante la predecible desaceleración de la economía. En este sentido, las comunidades autónomas van

a tener que enfrentarse a un nuevo marco económico-financiero que, sin duda, afectará a sus ingresos, en particular a los recursos tributarios cuyo nivel actual es el resultado del espectacular comportamiento registrado en los últimos ejercicios. Surge a partir de este punto la cuestión del margen del que disponen las comunidades para compensar la ralentización, o incluso la posible caída en los ritmos de crecimiento de los ingresos. El futuro cercano puede perfilarse como el momento crítico para apostar por un cambio en la política fiscal ejercida hasta el momento. Con este fin abordamos, en segundo lugar, un balance del ejercicio de capacidad normativa tributaria realizado por las CC.AA. y de la autonomía de que disponen, en la práctica, para incrementar los recursos tributarios.

Así, ante el cambio del entorno económico y con la inminente reforma del sistema de financiación, perfilamos cuáles van a constituir los principales retos a los que se enfrenta la financiación autonómica y el nuevo modelo en ciernes.

1. Presupuestos iniciales para 2008: previsiones positivas ante un futuro incierto

Los malos datos que nos arrojan los indicadores económicos y financieros que nos llegan desde Estados Unidos han debilitado las perspectivas de crecimiento en las principales economías, entre ellos la española. Ante esta realidad, todas las previsiones apuntan hacia que la ralentización de la actividad en el sector inmobiliario se extenderá

³ La conocida como Ley de Dependencia, Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, prevé la prestación del Segundo Nivel de Protección en régimen de co-pago entre el Estado y las CC.AA. y de un nivel adicional por parte de estas (Arts. 7 y 10).

Cuadro 2

PREVISIONES MACROECONÓMICAS PARA 2008 Y 2009

Contabilidad Nacional	AFI (2 abril 2008)		Gobierno	
	2008	2009	2008	2009
PIB	2,4	1,9	3,1	3,0
Consumo Final	2,8	2,7	Nd	Nd
Hogares	2,2	1,9	2,8	2,7
AA.PP.	4,8	5,1	5,2	4,6
FBCF	1,7	-0,4	3,1	2,7
Bienes de equipo	5,2	1,4	Nd	Nd
Construcción	-0,5	-1,1	Nd	Nd
Vivienda	-5,0	-6,0	Nd	Nd
Otra construcción	4,4	4,2	Nd	Nd
Demanda nacional¹	2,7	1,9	3,5	3,3
Exportaciones	4,6	4,0	5,4	5,4
Importaciones	4,6	3,3	5,5	5,2
Demanda externa¹	-0,3	0,0	-0,4	-0,3
Deflactor PIB	3,3	2,5	Nd	Nd
Deflactor Consumo Privado	Nd	Nd	Nd	Nd
IPC	3,8	2,5	Nd	Nd
Empleo (Contabilidad Nacional)	0,9	0,4	2,2	2,0
Tasa de paro (EPA)	9,6	10,5	8,2	8,1
Saldo Presupuestario (porcentaje PIB)	1,1	0,3	1,2	1,2
Saldo Balanza Corriente (porcentaje PIB)	-9,3	-7,4	Nd	Nd

Fuente: AFI, INE y Ministerio de Economía y Hacienda.

Tasa media anual. ¹ Aportación al crecimiento del PIB.

al conjunto de sectores más sensibles al deterioro de las condiciones de financiación, alcanzando cotas de crecimiento del producto interior bruto más modestas en 2008 que las que hemos registrado en años anteriores y que las que se preveían a mediados del pasado año, que no hay que olvidar sirvieron como base para la elaboración de los presupuestos del Estado y de las CC.AA.

Como sabemos, la dinámica presupuestaria depende en gran medida de la evolución del ciclo económico, aún más tras la reforma de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria, ya que el margen de maniobra con el que cuentan las CC.AA., medido en términos de déficit, está limitado⁴, pudiéndose incurrir en éste sólo si el crecimiento previsto se sitúa por debajo del 2 por 100.

⁴ La Ley 15/2006, de 26 de mayo, de reforma de la Ley 18/2001, de 12 de diciembre, General de Estabilidad Presupuestaria establece un nuevo mecanismo para la determinación del concepto de estabilidad presupuestaria en la Administración Central, las administraciones autonómicas y determinadas entidades locales teniendo en cuenta la posición cíclica de la economía en un período de tres años. Se determinan umbrales de crecimiento, por encima de los cuales obligatoriamente se debe presupuestar superávit, (3 por 100), mientras que si el crecimiento se sitúa por debajo del 2 por 100 se podría incurrir en déficit. Además, e independientemente de este déficit que podemos llamar cíclico, el texto

fija unos objetivos de déficit en el que pueden incurrir tanto las CC.AA. como algunas CC.LL. si éste se destina a inversiones productivas, incluidas las actividades destinadas a investigación, desarrollo e innovación. El límite de las inversiones que podrán ser financiadas a través de esta forma para el conjunto de las administraciones públicas se establece en el 0,5 por 100 del PIB previsto para cada ejercicio. Además de lo anterior el déficit derivado de estas actuaciones no podrá superar, en un cómputo total y anual, el 0,20 por 100 del PIB nacional para el Estado, el 0,25 por 100 del PIB nacional para el conjunto de las CC.AA. y el 0,05 por 100 del PIB nacional para las entidades locales.

Cuadro 3

PRESUPUESTOS INICIALES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS PARA 2008

Datos consolidados*, en miles de euros y tasas de variación interanual

Capítulos de ingresos	2007	2008	Porcentaje
1. Impuestos directos	27.215.012	32.059.829	17,8
2. Impuestos indirectos	54.692.437	56.093.409	2,6
3. Tasas, precios públicos y otros ingresos	4.220.372	4.546.494	7,7
4. Transferencias corrientes	59.729.200	65.357.030	9,4
5. Ingresos patrimoniales	396.439	556.621	40,4
Operaciones corrientes	146.253.459	158.613.382	8,5
6. Enajenación de inversiones reales	716.743	702.815	-2,0
7. Transferencias de capital	7.955.040	8.677.211	9,1
Operaciones de capital	8.671.783	9.380.026	8,2
Operaciones no financieras	154.925.242	167.993.407	8,4
8. Activos financieros	403.636	385.368	-4,7
9. Pasivos financieros	5.472.562	5.214.028	-5,0
Operaciones financieras	5.876.198	5.599.396	-4,9
Total ingresos	160.801.441	173.592.803	8,0
Capítulos de gastos	2007	2008	2007
1. Gastos de personal	47.441.932	52.193.880	10,0
2. Gastos corrientes en bienes y servicios	24.835.464	28.023.078	12,8
3. Gastos financieros	2.376.219	2.489.354	4,8
4. Transferencias corrientes	50.082.602	52.693.986	5,2
5. Fondo de contingencia	156.706	175.116	11,8
Operaciones corrientes	124.892.922	135.575.415	8,6
6. Inversiones reales	15.336.537	16.429.163	7,1
7. Transferencias de capital	14.816.328	16.322.278	10,2
Operaciones de capital	30.152.865	32.751.441	8,6
Operaciones no financieras	155.045.788	168.326.856	8,6
8. Activos financieros	1.887.646	1.829.178	-3,2
9. Pasivos financieros	3.868.008	3.436.769	-12,6
Operaciones financieras	5.755.653	5.265.947	-9,3
Total gastos	160.801.441	173.592.803	8,0

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

En este punto hay que tener en cuenta dos consideraciones. En primer lugar, conviene recordar que el objetivo de estabilidad presupuestaria para las CC.AA. se estableció con carácter previo a los primeros síntomas de desaceleración en 2007, lo que impuso a las comunidades a presupuestar un superávit del 0,25 por 100 del PIB (que se traducía en la práctica en un objetivo de equilibrio presupuestario ya que se compensaba con la autorización a

recorrir al déficit por inversiones productivas). En segundo lugar, conviene anotar que el proceso de elaboración presupuestaria suele desarrollarse una vez finalizado el verano, momento en el que ya se percibían claros síntomas de desaceleración y por tanto, las comunidades pudieron ajustar sus previsiones de ingresos a las nuevas expectativas económicas, así como al cambio de ritmo en el comportamiento de los recursos tributarios advertidos en los avances

Cuadro 4

EVOLUCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS DEFINITIVOS CONSOLIDADOS DEL AGREGADO DE CC.AA.

Porcentajes de variación interanual, 2004-2007

Capítulos de ingresos	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
1. Impuestos directos	9,9	10,2	13,0	11,6
2. Impuestos indirectos	16,1	12,4	12,5	14,6
3. Tasas, precios públicos y otros ingresos	6,2	5,4	1,8	4,1
4. Transferencias corrientes	6,1	9,5	12,5	7,2
5. Ingresos patrimoniales	4,7	7,9	-4,8	-3,6
Operaciones corrientes	10,1	10,5	12,1	10,5
6. Enajenación de inversiones reales	-2,3	1,9	4,2	-5,1
7. Transferencias de capital	5,0	2,8	2,8	1,5
Operaciones de capital	4,3	2,7	3,0	1,0
Operaciones no financieras	9,7	10,0	11,6	10,0
8. Activos financieros	-55,2	55,6	39,2	7,4
9. Pasivos financieros	15,2	36,9	-11,2	2,8
Operaciones financieras	8,7	37,6	-9,0	3,1
Total ingresos	9,7	11,0	10,6	9,7
Capítulos de gastos	2004	2005	2006	2007
1. Gastos de personal	9,5	8,1	16,7	8,5
2. Gastos corrientes en bienes y servicios	15,3	11,4	50,4	12,4
3. Gastos financieros	-5,0	4,9	4,4	4,6
4. Transferencias corrientes	10,7	10,3	-6,1	9,0
5. Fondo de contingencia	6.809,3	35,4	192,3	4,6
Operaciones corrientes	10,5	9,5	10,7	9,4
6. Inversiones reales	6,2	17,6	13,4	11,0
7. Transferencias de capital	11,1	15,3	12,2	7,7
Operaciones de capital	8,6	16,4	12,8	9,4
Operaciones no financieras	10,2	10,8	11,1	9,4
8. Activos financieros	21,8	20,6	10,3	4,1
9. Pasivos financieros	-11,2	17,2	-7,8	28,6
Operaciones financieras	-2,7	18,3	-1,9	19,6
Total gastos	9,7	11,0	10,6	9,7

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

de liquidación. Así, pueden distinguirse dos corrientes entre las CC.AA.: por una parte se encuentran las que adaptaron sus presupuestos a escenarios menos favorables, con reflejo en una desaceleración de los ingresos, y las CC.AA. que, partiendo de un gasto que consideran rígido, establecieron sus previsiones de ingresos. De esta forma, el crecimiento agregado previsto de los presupuestos para las CC.AA. se situó en el 8,0 por 100, dato algo elevado si tenemos en

cuenta que la previsión establecida para los presupuestos generales del Estado⁵ se situó en el 7,5 por 100.

Por el lado de los ingresos, este crecimiento estimado se explica por las buenas perspectivas de recaudación que

⁵ Presupuesto consolidado: Estado, organismos autónomos, Seguridad Social y otros organismos del sector público administrativo.

se esperan para los impuestos directos, con un crecimiento previsto del 17,0 por 100. Sin embargo, el crecimiento esperado para los impuestos indirectos, (IVA, especiales, transmisiones patrimoniales y AJD), debido a la previsible reducción de la actividad, se sitúa en el 2,6 por 100. No obstante, esta evolución no se ajusta a los últimos datos de ejecución presupuestaria correspondientes al cierre de febrero, de la IGAE: los impuestos sobre la renta y el patrimonio crecen al 8,8 por 100 interanual, mientras que el IVA decrece un 9,6 por 100 también interanual.

Por la parte del gasto, se siguen advirtiendo tensiones en los de funcionamiento: los que más aumentarán serán los correspondientes a los capítulos I y II del Presupuesto, Personal, un 10,0 por 100 y Compra de bienes y servicios, un 12,8 por 100, capítulos sensiblemente afectados por la evolución del gasto en sanidad y educación.

Si comparamos estos crecimientos con los experimentados en años anteriores vemos cómo se espera una

reducción del dinamismo de los ingresos corrientes, que en 2005 llegaron a crecer un 12,1 por 100 en tasa de variación interanual, frente al 8,5 por 100 esperado para este año. Esto corrobora cierta prudencia en la elaboración de los presupuestos de este ejercicio, anticipando la ralentización en el ritmo de crecimiento de los recursos, especialmente los tributarios.

De esta manera, se observa una tendencia a la baja en las previsiones de ingresos, con el fin de ajustar el presupuesto a la evolución del ciclo económico, si bien no se ha tratado de una práctica generalizada en el conjunto de comunidades.

2. ¿Están utilizando las CC.AA. el ejercicio de la capacidad normativa para reforzar las haciendas autonómicas?

Ante el previsible agravamiento de la insuficiencia financiera de las CC.AA. conviene hacer un balance sobre el margen del que disponen para reforzar sus recursos.

El actual sistema de financiación autonómica prevé que las CC.AA. puedan ejercer determinadas competencias normativas sobre algunos aspectos de los tributos cedidos, pero siempre respetando cuatro normas o principios: solidaridad entre los españoles, no discriminación, presión fiscal equivalente y supletoriedad de la normativa estatal.

Además, tanto la Constitución como la LOFCA atribuyen a las comunidades autónomas la capacidad de establecer tributos propios, si bien sujetos a ciertas limitaciones: el marco competencial de la comunidad autónoma que los tributos autonómicos no tengan elementos configuradores que sean esencialmente idénticos a los de los tributos estatales y que no recaigan sobre materias impondibles reservadas a las corporaciones locales.

En cuanto a las competencias normativas sobre los tributos estatales cedidos incluidos en el sistema de financiación, en la actualidad las CC.AA. únicamente pueden ejercerlas sobre las figuras tributarias y el alcance que se establece en el cuadro 6.

Hasta la fecha, todas las CC.AA. han ejercido con mayor o menor detalle y extensión esta capacidad normativa atribuida por Ley sobre los tributos estatales cedidos y, además, han aprobado tributos propios en las materias de su competencia. Sin embargo, aún les queda mucho camino por recorrer, especialmente en el ejercicio de capacidad normativa sobre tributos estatales.

Cuadro 5

CRECIMIENTO DE LOS PRESUPUESTOS PARA 2008	
Tasas de variación interanual	
	Porcentaje Var. 2007/2008
Andalucía	9,5
Aragón	7,9
Asturias*	0,0
Baleares	15,0
Canarias	8,7
Cantabria	9,4
Castilla y León	7,6
Castilla-La Mancha	9,1
Cataluña	5,9
Comunidad Valenciana	7,1
Extremadura	10,7
Galicia	7,1
Madrid	4,5
Murcia	13,2
Navarra	9,9
País Vasco	13,7
La Rioja	5,7
Total	8,0

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

* Presupuesto prorrogado.

Cuadro 6

COMPETENCIAS NORMATIVAS DE LAS CC.AA. EN MATERIA DE TRIBUTOS CEDIDOS

	IRPF	IP	ISD	TP y AJD	T. Juego	IE Transporte	IVMH
Tarifa	X	X	X				
Tipo de gravamen				X	X	X	X
Cuotas fijas					X		
Base imponible			X		X		
Mínimo exento		X					
Deducciones	X	X	X	X			
Bonificaciones		X	X	X	X		
Exenciones					X		
Devengo					X		
Cuantía y coeficiente del patrimonio preexistente			X				
Gestión*			X	X	X		X
Liquidación*				X	X		X
Recaudación					X		X
Inspección					X		X

Fuente: Comisión Mixta de coordinación de la Gestión Tributaria. AEAT.

* Si bien las comunidades autónomas tienen competencias sobre la gestión, liquidación, recaudación e inspección de todos los tributos anteriores, a excepción del IRPF, sólo en los tributos marcados disponen de competencias normativas sobre estas materias.

En cuanto a los propios, los espacios fiscales son más limitados y las distintas iniciativas emprendidas por muchas de las CC.AA. han sido objeto, en su mayoría, de recursos de inconstitucionalidad interpuestos por la Administración General del Estado.

Como se recoge en el cuadro 7, desde el inicio del vigente sistema de financiación, en 2002 y hasta 2008 todas las CC.AA. han ejercido, con distinto alcance, su capacidad normativa sobre el IRPF, el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y los Tributos sobre el Juego. Aún así, incluso sobre estos tributos, la mayor parte de las CC.AA. no han agotado las posibilidades legales de ejercicio de capacidad normativa.

Por otro lado, hay tributos sobre los que aún algunas comunidades no han legislado nada. Es el caso del Impuesto sobre el Patrimonio, el Impuesto sobre las Ventas Minoristas de determinados hidrocarburos o el Impuesto Especial sobre determinados medios de transporte. En relación con el Impuesto sobre el Patrimonio sólo han ejercido alguna competencia normativa las comunidades autónomas de Cataluña, Galicia, Andalucía, Cantabria, Valencia, Canarias, Extremadura, Baleares, Madrid y Castilla y León. Aún son menos las que han regulado el

Impuesto de Ventas Minoristas de determinados hidrocarburos: Cataluña, Galicia, Asturias, Valencia, Castilla-La Mancha y Madrid. Por último, ninguna comunidad autónoma ha ejercido su competencia (sobre tipo de gravamen) en el Impuesto Especial sobre determinados medios de transporte.

Por tributos y, a título de ejemplo, este sería el panorama actual en el ejercicio de la capacidad normativa:

1. En **IRPF**, las CC.AA. disponen de capacidad para regular la tarifa y las deducciones. Si bien todas han previsto estas últimas, ejerciendo su capacidad a la baja, sólo Madrid y la Rioja han regulado la tarifa estableciendo una escala autonómica aplicable a la base liquidable general. Queda, por tanto, un amplio recorrido de ejercicio de competencia normativa al alza sobre las tarifas.

2. En el **Impuesto sobre el Patrimonio**, ocurre algo parecido. Sólo diez CC.AA. han ejercido su capacidad normativa, si bien lo han hecho para regular el mínimo exento y las bonificaciones. En materia de tarifa, sólo Baleares y Cantabria han recogido previsiones, estableciendo esta una escala con seis tramos (frente a los ocho estatales) que supone mayor presión fiscal, aunque sólo para los patrimonios más elevados.

Cuadro 7

EJERCICIO DE LAS COMPETENCIAS NORMATIVAS (2002-2008)

	IRPF	IP	ISD	TP y AJD	T. Juego	IE Transporte	IVMH
Cataluña	X	X	X	X	X		X
Galicia	X	X	X	X	X		X
Andalucía	X	X	X	X	X		
Asturias	X		X	X	X		X
Cantabria	X	X	X	X	X		
La Rioja	X		X	X	X		
Murcia	X		X	X	X		
Valencia	X	X	X	X	X		X
Aragón	X		X	X	X		
Castilla-La Mancha	X		X	X	X		X
Canarias	X	X	X	X	X		
Extremadura	X	X	X	X	X		
Baleares	X	X	X	X	X		
Madrid	X	X	X	X	X		X
Castilla y León	X	X	X	X	X		

Fuente: Comisión Mixta de coordinación de la Gestión Tributaria. AEAT.

Baleares IP nuevo en 2008.
Canarias IP nuevo en 2007.

3. El **Impuesto de Sucesiones y Donaciones** se comporta de forma similar. Las CC.AA. que lo han regulado han establecido reducciones y bonificaciones, pero sólo cinco (Baleares, Cantabria, Cataluña, Madrid y Valencia) han incluido en su normativa una referencia a la tarifa, aunque para reproducir, en la mayoría de los casos, la tarifa estatal sin elevar la presión fiscal.

4. En el **ITP y AJD** es donde se observa un mayor dinamismo regulatorio por parte de las comunidades. Todas ellas tienen competencia normativa sobre gestión y liquidación del impuesto, deducciones y bonificaciones en la cuota y tipo de gravamen, y, si bien son pocas las que han ejercido su competencia para fijar deducciones o bonificaciones (al contrario de lo que viene pasando en otros tributos), todas ellas han regulado el tipo de gravamen para distintos supuestos de TPO y AJD (sólo documentos notariales).

5. Los **tributos sobre el juego** también han supuesto un campo de mayor regulación de las autonomías, como en el caso del ITP y AJD, ejerciendo capacidad normativa, con carácter general, sobre dos tasas: la fiscal so-

bre juegos de suerte, envite o azar y la de rifas, tómbolas, apuestas y combinaciones aleatorias.

6. En el caso del **Impuesto Especial sobre determinados medios de transporte** las CC.AA. pueden regular el tipo de gravamen incrementándolo hasta en un 10 por 100. Hasta la fecha, ninguna ha ejercido su capacidad normativa

7. Por último, en relación con el **Impuesto sobre las Ventas Minoristas de determinados hidrocarburos**, apenas la mitad de las CC.AA. han regulado el tipo autonómico que, junto al estatal, configuran el tipo de gravamen del impuesto.

Por todo lo anterior, entendemos que, con independencia de que el nuevo sistema de financiación pudiera ceder a las CC.AA. más competencias normativas sobre los tributos cedidos o sobre nuevos tributos, ya que existe cierto margen, lo cierto es que ante las perspectivas económicas de los próximos ejercicios, las CC.AA. se verán abocadas a profundizar en el ejercicio de la capacidad normativa que ya tienen reconocida, agotando en la medida de lo posible el recorrido fiscal no transitado.

3. Los retos del modelo de financiación frente a la nueva negociación

La primera aproximación al balance del sistema de financiación autonómica exige analizar cuál ha sido la trayectoria de los recursos del sistema durante su vigencia. En este sentido, cabe plantearse una serie de cuestiones clave relativas al cumplimiento del principio de suficiencia: ¿cómo han crecido los recursos del sistema?, ¿cómo se ha distribuido este crecimiento?, ¿en función de qué variables los recursos han crecido más?, ¿qué tipo de ingresos son los que más han crecido?, ¿en qué comunidades especialmente?

Con respecto a la primera cuestión, los datos facilitados por la AGE en su diagnóstico⁶, los recursos autonómicos crecieron en casi un 51 por 100 entre 2004 y el año base de configuración del modelo 1999. Esta tasa demuestra por sí misma, con independencia de la evolución definitiva del gasto autonómico, un fuerte dinamismo y flexibilidad en la capacidad del actual sistema para incrementar los recursos. En particular, su incremento —en términos agregados— es muy superior al comportamiento correspondiente al PIB nominal, tanto agregado como regional⁷.

Cabe esperar que durante la segunda parte del año, la negociación del modelo de financiación autonómica adquiriera un carácter preeminente en el debate nacional. A continuación nos detenemos en dos cuestiones fundamentales que, sin ninguna duda, serán fuente de debate en la reforma del nuevo modelo.

3.1. Replantear la suficiencia: ¿es probable que aumente el nivel de partida?

Si nos atenemos al documento presentado por el Estado a finales de 2005, éste no estaría dispuesto a aumentar los fondos destinados a la financiación autonómica en la hipotética negociación de un nuevo modelo. Históricamente, cada una de las rondas de renovación de los modelos quinquenales ha supuesto una inyección de fondos adicionales por parte del Estado, salvo la correspondiente al quinquenio 1997-2001 que tuvo lugar en 1996. En esa ocasión, el gobierno propuso una sustitución de las fuentes de financiación sobre la misma restricción inicial: ni ganadores, ni per-

dedores. La dinámica del modelo y las circunstancias pusieron de relieve inmediatamente la necesidad de plantear una reforma que asegurase la suficiencia, reforma que se llevó a cabo finalmente en 1998 con efectos retroactivos.

A favor de una aportación extraordinaria del Estado en esa eventual negociación tendríamos, por tanto, la propia historia de las autonomías y el principio bajo el que “nadie acepta negociar si no espera obtener alguna ventaja”, con la variante autonómica de que debe garantizarse además que nadie va a perder respecto a la situación anterior (mantenimiento del statu quo o restricción inicial).

A esta primera razón, con poco peso argumentativo pero verdaderamente real en la práctica, podemos añadir algunas otras más relacionadas con el funcionamiento del sistema actual. No parece muy coherente que se reconozca por ambas partes (Estado y comunidades) una insuficiencia del modelo para atender determinados gastos como el sanitario (así interpretamos las medidas aprobadas tras la Conferencia de Presidentes de 2005), como para no plantear un nuevo escenario de partida donde se ofrezca respuesta a esta insuficiencia, adicional a las medidas que se pusieron en marcha en 2005 y 2006.

Por otra parte, el fuerte incremento de la población española en los últimos tiempos se ha distribuido desigualmente por comunidades autónomas, afectando también de forma distinta a sus respectivas haciendas. Mientras que en algunas el crecimiento demográfico se ha disparado, en otras apenas se ha producido o, incluso, ha habido una reducción de la población. Al mismo tiempo, también se ha agudizado la diferencia entre comunidades por lo que se refiere a la composición interna de la población. En algunas regiones, al escaso crecimiento demográfico hay que añadir un envejecimiento más acentuado de su población, lo que provoca incrementos adicionales sobre el gasto sanitario o mayores necesidades de atención a la dependencia. Bajo la premisa de mantenimiento del *statu quo*, paliar esta dinámica podría lograrse mediante una revisión del funcionamiento del modelo y una inyección adicional de fondos.

Finalmente, otra razón para defender esa aportación adicional del Estado se deriva de la implantación de la Ley de Dependencia. La trascendencia financiera de esta medida legislativa, compartida por el Estado y las comunidades, hace que sea posible pensar en un futuro aumento de los fondos destinados a éstas, para que puedan afrontar los desembolsos que se irán produciendo progresivamente en función del calendario previsto. No parece viable mantener el principio de lealtad institucional si no se tiene en cuenta el fuerte impacto que las prestaciones previstas en la Ley van a tener para los presupuestos autonómicos.

⁶ En el momento de su publicación, la última liquidación correspondía a 2004; sin embargo, actualmente la última liquidación disponible corresponde a 2005.

⁷ Debe tenerse en cuenta que la serie de PIB regional incorpora un año menos que la de los recursos, como consecuencia del cambio de base de 1995 a 2000 que ha tenido lugar en Contabilidad Regional.

Cuadro 8

EVOLUCIÓN DE LOS RECURSOS Y DINÁMICA ECONÓMICA Y DEMOGRÁFICA

	Incremento recursos Sistema 1999-2004	Porcentaje crecimiento demográfico 1999-2004	Porcentaje crecimiento PIB regional pm 2000-2004	Porcentaje crecimiento financiación por habitante 1999-2004
Cataluña	53,5	9,8	32,5	39,83
Galicia	41,6	0,8	31,0	40,53
Andalucía	52,3	5,2	37,5	44,68
Asturias	42,2	-1,0	29,5	43,57
Cantabria	45,8	5,0	34,9	38,89
La Rioja	47,0	10,7	29,6	32,77
Murcia	56,2	14,5	39,0	36,43
Valencia	57,8	11,7	34,0	41,21
Aragón	46,2	5,3	32,4	38,85
Castilla-La Mancha	48,4	7,1	33,2	38,60
Canarias	43,0	14,5	35,0	24,87
Extremadura	40,7	0,2	32,6	40,52
Baleares	44,7	16,2	30,9	24,53
Madrid	61,1	12,8	33,7	42,78
Castilla y León	41,9	0,2	31,1	41,57
Total CC.AA.	50,9	7,8	33,3	39,99
	0,0651	0,0583	0,0269	0,0611
	48,2	7,5	33,1	38,0
<i>Coeficiente variación</i>	<i>0,135</i>	<i>0,773</i>	<i>0,081</i>	<i>0,161</i>

Fuente: Diagnóstico del Sistema de Financiación de las CC.AA. elaborado por la AGE, INE y elaboración propia.
La evolución de los recursos del sistema incorporan los tributarios en términos de recaudación real.

Desde la vertiente opuesta, es decir, para mantener la imposibilidad de realizar aportaciones adicionales por parte del Estado, podríamos argumentar que a pesar de la historia, el sistema en vigor se diferencia sensiblemente de los modelos anteriores, mucho más rígidos y sin apenas “corresponsabilidad fiscal” de las comunidades. En el modelo de 2001 —aprobado por todas las CC.AA. con carácter indefinido, no olvidemos—, no se preveían cambios porque se pretendía lograr la suficiencia dinámica mediante la participación en los tributos estatales (más riqueza, más ciudadanos, más recaudación) y la aplicación de las asignaciones de nivelación (lo que finalmente no ha sucedido), dotando al modelo de “mecanismos internos de actualización”.

Por último, no debemos olvidar que el Estado puede optar por no añadir fondos a la llamada restricción inicial, sino incrementar —siguiendo la línea de algunos estatutos— las participaciones autonómicas en los impuestos estatales, concediendo, incluso, un mayor margen de capaci-

dad normativa a las CC.AA. y obligando a que sean éstas las que soliciten a sus ciudadanos un esfuerzo adicional para cubrir las posibles tensiones del gasto. Esta alternativa —bastante probable a nuestro juicio— enlaza directamente con la siguiente pregunta que abordamos.

3.2. La corresponsabilidad fiscal: ¿más capacidad normativa?

No se puede responder a esta cuestión sin antes plantearse si existe margen efectivo para incrementar la capacidad normativa autonómica. Desde nuestro punto de vista, consideramos que “los espacios fiscales” a los que tantas veces se ha aludido cuando se replantea el actual modelo de financiación autonómica son, en la práctica, limitados.

Como hemos visto anteriormente, en cuanto a la capacidad normativa autonómica en el ámbito de la imposi-

ción directa, las CC.AA. disponen ya de un amplio margen de acción, que va más allá de la mera fijación de tipos, y que afecta a una buena parte de los recursos tributarios del sistema (IRPF, Patrimonio, Sucesiones y Donaciones). En casi todos los casos, disponen de discrecionalidad para modificar tarifas y establecer deducciones; en algunos tributos, como Patrimonio y Sucesiones y Donaciones, tienen competencias más amplias que les permiten variar el mínimo exento o afectar a la base imponible. Sin embargo, prácticamente todas las CC.AA. han ejercido su capacidad normativa a la baja. La visibilidad ciudadana de la tributación directa y los riesgos derivados de la competencia fiscal, han supuesto un fuerte desincentivo para elevar al alza la carga fiscal.

En cambio, las CC.AA. se han inclinado a explotar más el margen del que disponen para elevar la presión fiscal en tributación indirecta y, en concreto, en la Imposición sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Sin necesidad de acuerdo explícito, todas han optado por incrementar los tipos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que buena parte de la recaudación por imposición indirecta se deriva de la participación territorializada en IVA y en la mayoría de los Impuestos especiales, sobre los cuáles la armonización impositiva europea impide, al menos de momento, ceder más capacidad normativa a las comunidades. Las intenciones de la AGE de conceder mayor margen normativo en algunos tributos indirectos —Ventas Minoristas de Hidrocarburos y Electricidad— deben pasar todavía por el filtro de la Unión Europea: en el primer caso, la Comisión se ha dirigido a la AGE por considerar que se está vulnerando la normativa europea y en el segundo caso, deberá contarse con la autorización unánime del Consejo de la Unión Europea. Sin embargo, recordemos que en el Impuesto sobre Determinados Medios de Transporte, ajeno a estas consideraciones, y sobre el cual las comunidades pueden modificar el tipo de gravamen, ninguna de ellas ha utilizado esta posibilidad.

Los “huecos fiscales” a los que han recurrido especialmente las CC.AA. son los tributos propios que, si bien tienen una limitada capacidad recaudatoria, persiguen también el objetivo de corregir externalidades negativas. No obstante, y a pesar de sus limitaciones, debe reconocerse que ha constituido su ámbito fiscal más explorado que se ha visto obstaculizado parcialmente por la interposición de recursos, tanto por parte de la AGE como de los contribuyentes.

Por tanto, queda escaso margen real para ceder mayor capacidad normativa a las CC.AA. en lo que respecta a su decisión para incrementar o reducir la carga fiscal. El techo impuesto por la armonización europea y las dificultades en la práctica para localizar figuras impositivas que no es-

tén gravadas previamente por otros niveles de gobierno constituyen una importante barrera efectiva. Las posibilidades de ampliar esta capacidad quedan, en la práctica, limitadas a la modificación de bases fiscales, lo que podría afectar negativamente a la necesaria homogeneidad de la información tributaria y la coordinación fiscal.

Entendemos que, en materia fiscal, la asignatura pendiente del modelo viene determinada por su puesta en práctica: la mejora de la lealtad institucional y la corresponsabilidad fiscal. Políticamente, es difícil articular una subida impositiva de tipos sobre un tributo compartido cuando se diseña una reforma aplicada unilateralmente y orientada a la reducción de la “factura fiscal”. Por otra parte, dado el ritmo al que están evolucionando los gastos autonómicos —si bien, las previsiones a largo plazo indican que este evolucionará de una forma más contenida⁸—, está demostrado que mantener o mejorar los actuales niveles de servicios va a exigir decidir entre incrementar los recursos fiscales o cambiar un tipo de gasto por otro. Como ha ocurrido con la imposición sobre transmisiones patrimoniales, o ventas minoristas sobre hidrocarburos, las decisiones dirigidas a incrementar la presión fiscal no suelen ser aisladas, y aunque no exista un acuerdo expreso, suelen caracterizarse por la concurrencia de iniciativas. Esto pone de manifiesto, una vez más, las carencias de nuestro marco institucional para adoptar decisiones conjuntas de carácter fiscal.

4. Conclusiones

En definitiva, el sistema actual de financiación autonómica viene presentando en los últimos ejercicios síntomas de insuficiencia dinámica provocados, en gran medida, por las tensiones presupuestarias a que da lugar el gasto sanitario, siendo esta, en buena parte, la justificación de la mayoría de los planes de saneamiento adoptados hasta el momento y de las medidas extraordinarias aprobadas en la Conferencia de Presidentes de 2005. Estas circunstancias ponen de manifiesto que no se trata de un problema de “unos pocos” sino del conjunto de las CC.AA. Por tanto, entendemos que una reforma del sistema de financiación debería revisar la estimación del bloque sanitario y su distribución entre ellas, tomando como referencia los informes ya realizados por el Grupo de Trabajo ad-hoc en el Consejo de Política Fiscal y Financiera.

⁸ En los escenarios base del Informe de Proyecciones de gasto público asociado al envejecimiento de la población elaborado por la CPE y la Comisión en 2006, las previsiones realizadas en cuanto a la sostenibilidad de las finanzas públicas a largo plazo en materia de gasto sanitario suponen un 6,1 por 100 del PIB en 2005, un 6,3 por 100 en 2010, y un 6,7 por 100 en 2020.

Por otra parte, parece que el modelo proporciona respuestas parciales a los incrementos de población. El crecimiento demográfico suele estar asociado a coyunturas económicas favorables, lo que se ha traducido, en todas las comunidades en las que ha concurrido esta doble circunstancia, en un incremento diferenciado de los ingresos con respecto a la media. Sin embargo, también ha podido comprobarse que el sistema no realiza ajustes cuando el crecimiento poblacional no va acompañado de una buena coyuntura económica, consecuencia lógica de un modelo que apuesta por una mayor corresponsabilidad fiscal.

A lo anterior hay que añadir que el balance del actual sistema de financiación corresponde a una época de fuerte dinamismo económico. Es más que previsible que los futuros ejercicios, tal como han ido adoptando en mayor o menor medida las CC.AA., que los ingresos fiscales se vean fuertemente reducidos como consecuencia de la desaceleración económica, como viene reflejándose en los datos de recaudación de IVA de último año y, en particular, de los últimos meses. No obstante, todo parece indicar que las CC.AA. no han internalizado suficientemente las consecuencias de la ralentización económica en la elaboración de los presupuestos para 2008. De todos modos, hay que tener en cuenta que el objetivo de estabilidad presupuestaria fijado para ellas en junio de 2007 era de superávit, si bien ha sido compensado con carácter general con el recurso a la *golden rule*, esto es, el déficit para actuaciones en inversiones productivas que permite la reforma de la Ley de Estabilidad Presupuestaria.

A esta situación de cambio de ciclo económico se le añade el fenómeno del progresivo envejecimiento de la población, que dará lugar a importantes retos financieros para las administraciones públicas en el medio y largo plazo. Por tanto, parece difícil mantener en el nuevo contexto la

política tributaria ejercida hasta el momento por las CC.AA. —sesgada, con carácter general, por el ejercicio a la baja—. No obstante, la realidad fiscal autonómica hace suponer que un hipotético esfuerzo fiscal adicional tendrá que formar parte de una estrategia coordinada.

Finalmente, teniendo en cuenta las dificultades ya conocidas que supone reabrir un debate como el de la financiación autonómica, parece previsible que los acuerdos pudieran centrarse en mejorar aspectos concretos que gozan ya de amplio consenso: ampliación de los porcentajes de participación en los tributos compartidos, operatividad de las asignaciones de nivelación e incorporación al ITE de la recaudación de Sociedades y no residentes, una medida más ajustada a la evolución real de la capacidad fiscal en los tributos cedidos tradicionales. En cambio, es de esperar que existan otros temas que prolonguen la agenda negociadora y donde el resultado es más incierto como el replanteamiento de las variables de reparto, la posible diferenciación de nuevos bloques de necesidades de gasto, la definición de mecanismos de mejora de la lealtad institucional o la estimación de las necesidades generales de gasto basadas en una inyección adicional de recursos (sanidad y servicios sociales).

Bibliografía

- BORRAZ, S. y POU, V.: "Análisis y perspectivas del proceso de descentralización fiscal en España", *Cuadernos de información económica*, núm. 185. FUNCAS.
- "Razones para una reforma de la financiación del gasto sanitario", *Cuadernos de información económica*, núm. 188. FUNCAS.
- IGAE-Ministerio de Economía y Hacienda: Informe del grupo de trabajo de Análisis de Gasto Sanitario, 2005.

El impacto económico del sistema universitario público español

Un análisis para el período 1998-2004

Néstor Duch

Javier García

Martí Parellada*

1. Introducción

En las dos últimas décadas, el análisis de la contribución de la universidad al desarrollo económico regional ha adquirido una gran relevancia. En líneas generales, este análisis se ha planteado desde dos perspectivas diferenciadas. En primer lugar, se han considerado los impactos de la universidad en términos de conocimiento, cuyos efectos se manifiestan en el mediano y largo plazo. En segundo lugar, se considera la universidad como un agente económico poseedor de un presupuesto y ejecutor de gasto. A partir de ello, se analizan los efectos multiplicadores en la economía, específicamente en el nivel de renta y ocupación, que es el objetivo principal de este trabajo.

El presente trabajo estima el impacto económico generado por el sistema universitario público español mediante la metodología *input-output*. En efecto, el objetivo del artículo es calcular los efectos que desencadenan los sistemas universitarios sobre producción, VAB y ocupación, en sus respectivas comunidades autónomas. El trabajo se estructura, después de esta introducción, describiendo, en primer lugar, las características principales del sistema universitario español y analizando, posteriormente, los principales aspectos metodológicos y los principales resultados obtenidos. Las conclusiones se presentan en el cuarto apartado.

2. La estructura básica del sistema español de educación superior

A lo largo de su historia, las universidades españolas han tenido que ir adaptando su estructura organizativa a

los nuevos requisitos de la sociedad y del entorno. La estructura actual del sistema universitario español cuenta con 75 universidades, de las cuales 70 son presenciales: 47 públicas y 23 privadas o de la Iglesia, tres de enseñanza a distancia (dos de ellas privadas) y dos públicas más que no ofrecen títulos de carácter oficial. Todas las universidades están adscritas a cada una de las diecisiete comunidades autónomas con la excepción de dos de ellas que dependen directamente del Gobierno Central. El sistema universitario español es eminentemente público, con el 70 por 100 de las instituciones y el 90 por 100 de los estudiantes. Por lo general, las universidades españolas son grandes, con un tamaño medio de veinte mil estudiantes, siendo el de las privadas de seis mil y el de las públicas de cerca de treinta mil. Del conjunto de universidades destacan, por el número de estudiantes, la Universidad Complutense de Madrid, la Universitat de Barcelona, la Universidad de Sevilla y la Universidad de Valencia. Actualmente, hay alrededor de 1,5 millones de estudiantes universitarios. Los estudiantes de posgrado son 167.556, de ellos 71.538 están en doctorado. El número de doctores que obtienen su titulación anualmente es de 20.000.

Hasta muy recientemente, las universidades actuaban como agencias estatales totalmente reguladas por leyes y normas emitidas por el Estado. El funcionamiento de una institución de educación superior estaba sujeto a la aplicación de reglas externas, iguales para todas. Los programas académicos eran idénticos en todas las instituciones y no existían diferencias apreciables en los contenidos de las asignaturas. Las universidades no tenían un presupuesto específico y su gasto estaba regulado por el Estado hasta el más mínimo detalle. Además, los profesores eran elegidos a través de un estricto proceso de selección como miembros del cuerpo nacional de funcionarios.

* Universitat de Barcelona.

No es hasta la Ley de Reforma Universitaria de 1983 cuando, en un contexto de extensión de la enseñanza superior a capas cada vez más importantes de las jóvenes generaciones, se sentaron las bases de un nuevo modelo de educación superior, con unas universidades más autónomas, con capacidad para elegir sus autoridades académicas y con una mayor capacidad, también, para establecer programas y planes de estudios, y para gestionar el presupuesto. Este profundo cambio en la regulación y ordenación básica de la educación superior fue acompañado por un proceso de descentralización mediante el cual las competencias en materia de universidades fueron transferidas a los gobiernos regionales.

En los años recientes, el crecimiento del sistema universitario parece haberse estabilizado como resultado del estancamiento de las tasas de natalidad, lo que ha llevado a una ligera disminución en el número total de estu-

diantes. La necesidad de mayores inversiones en edificios y personal académico también se ha empezado a estabilizar. Sin embargo, dos factores adicionales han conducido a las universidades españolas a una nueva situación: un nuevo marco legal, marcado por la Ley Orgánica de Universidades de 2001 (LOU), y su posterior modificación, la Ley Orgánica de Modificación de la LOU de 2007 (LOMLOU) y la Declaración de Bolonia, que afecta a todos los sistemas europeos de educación superior en la medida que a través del Espacio Europeo de Educación Superior trata de homogeneizar y hacer compatible los diferentes sistemas universitarios nacionales. La adaptación a ambos fenómenos requiere cambios curriculares y organizacionales importantes, sin mencionar además los cambios en los métodos docentes. Una vez más, las universidades españolas se enfrentan al reto de la adaptación a un contexto nuevo y, seguramente, más competitivo.

Cuadro 1

PERFIL DEL SISTEMA UNIVERSITARIO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. AÑO ACADÉMICO 2004/2005

	Número universidades		Número de estudiantes		Porcentaje sobre el total de estudiantes España	Personal (equivalente tiempo completo)			⁴ Ingresos I+D (€/PDI (ETC))
	Púb.	Priv.	1º y 2º ciclo ¹	3º ciclo		PDI ²	PAS ³	PAS/PDI	
Andalucía	10	0	279.826	17.759	18,7	13.791	8.199	0,59	7.908,4
Aragón	1	1	39.362	3.350	2,7	2.676	1.560	0,58	12.330
Asturias	1	0	37.440	1.912	2,5	1.912	1.000	0,52	6.297
Baleares	1	0	17.227	1.375	1,2	868	437	0,5	8.243
Canarias	2	0	55.198	3.945	3,7	3.093	1.573	0,51	4.992,5
Cantabria	1	0	13.654	1.025	0,9	902	528	0,59	17.319
Cast. y León	4	3	33.879	2.134	2,3	5.572	2.917	0,52	6.902
C. La Mancha	1	0	95.455	7.452	6,5	1.687	982	0,58	11.501
Cataluña	7	5	208.429	63.812	17,1	11.325	7.115	0,63	19.199,7
C. Valenciana	5	2	157.677	15.525	10,9	8.549	5.512	0,64	11.315,4
Extremadura	1	0	30.296	976	2,0	1.603	812	0,51	5.683
Galicia	3	0	94.020	6.199	6,3	4.601	2.558	0,56	9.855,3
Madrid	8	8	244.427	35.350	17,6	13.743	8.471	0,62	11.349,8
Murcia	2	1	40.204	1.966	2,7	2.174	1.302	0,60	5.958
Navarra	1	1	9.237	870	0,6	691	391	0,57	8.267
País Vasco	1	2	57.700	3.238	3,8	3.722	1.486	0,4	7.625
Rioja (La)	1	0	8.566	668	0,6	413	236	0,57	5.018
Total España	50	23	1.422.597	167.556	100	77.322	45.079	0,58	9.851

Fuente: Elaboración propia con datos CRUE y Fundación CYD.

¹ Incluye estudiantes nuevo ingreso, curso académico 2004/2005.

² PDI: Personal Docente e Investigador (funcionario y contratado).

³ PAS: Personal de Administración y Servicios.

⁴ Derechos, de origen público y privado, reconocidos en las universidades.

Junto a todo ello a las universidades se les reclama, además, que, junto al desarrollo de su misión más tradicional: la formación y la investigación, contribuyan de una manera más decidida al bienestar económico y social de sus ámbitos territoriales de influencia. La incorporación, por tanto, de nuevas tareas como la formación continua dirigida a los titulados o no, que ya se han incorporado al mercado de trabajo, la mayor importancia otorgada a la actividad de transferencia de tecnología a las empresas o al desarrollo de la actitud emprendedora y al reconocimiento de la propiedad intelectual, constituyen ejemplos de lo que algunos han calificado como Universidad Emprendedora.

Sin lugar a dudas, los efectos más importantes de las universidades se derivan de sus nuevas misiones: evaluar el impacto de la actividad de innovación y de formación del capital humano desarrollada por las universidades constituye una necesidad cada vez más relevante para evaluar la actividad del sistema universitario. Sin embargo, y a pesar de su importancia, su cuantificación no está exenta de dificultades.

Por otra parte, en diversas regiones las universidades son un agente económico importante, tanto por el empleo o el VAB que generan de forma directa como por el que inducen de manera indirecta. En consecuencia, el nivel renta y de ocupación se ve positivamente afectado por la presencia de las universidades que como consecuencia de su propia actividad constituyen un sector económico nada irrelevante en sus ámbitos territoriales de influencia. La siguiente sección se dedica a la estimación de este último conjunto de efectos.

3. Los impactos económicos del sistema universitario español: metodología y resultados

En este apartado se efectúa el análisis de impacto económico del sistema universitario público español en el período 1998-2004. La principal fuente estadística empleada es la publicada por la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE), que ofrece información desagregada de los presupuestos universitarios para los años indicados.

El impacto económico del sistema universitario público español se estima a través de la metodología *input-output*. Como es bien sabido, éste es un modelo lineal, de corto plazo y de equilibrio general en un contexto estático que asume invariante la estructura productiva, y por tanto, los coeficientes estructurales. Asimismo, no contempla la sustitución de factores ni las economías de escala. Este modelo parte

de la información registrada en las tablas *input-output* y constituye uno de los instrumentos más importantes para el análisis de la actividad económica, dada su gran utilidad para el estudio de los vínculos intersectoriales.

El análisis se plantea a nivel regional. Sin embargo, ante la no disponibilidad de tablas *input-output* regionales homogéneas para todas y cada una de las comunidades autónomas, se adopta la tabla española para el año 2000, lo cual implica suponer que la estructura de las relaciones intersectoriales es idéntica en todo el territorio. No obstante, para reforzar el análisis es posible disponer de variables pertinentes de la contabilidad regional tales como empleo, Valor Añadido Bruto y cuentas de producción publicadas por el INE.

La metodología empieza por obtener una cuantificación de la demanda que generan las instituciones universitarias. En concreto, se trata de establecer la demanda final (en forma de inversión o consumo) asociada a la actividad de las universidades, contemplando sólo aquella demanda que no se produciría en caso de no existir la universidad. Esta demanda está compuesta por la inversión efectuada por las universidades y por el consumo que realizan tanto la plantilla de profesores como el personal de administración y servicios y el de los estudiantes.

De otro lado, el consumo y la inversión generados por la presencia de la universidad suponen un incremento de la demanda para un amplio conjunto de sectores de la economía que, por lo tanto, deberán aumentar su producción. Así, la metodología separa el impacto directo producido por la demanda asociada a las universidades, del impacto total que esta demanda incremental tiene sobre la economía. Esta diferenciación entre impacto directo e impacto total permite deducir el impacto indirecto, es decir, aquel que se produce en los sectores económicos a raíz del aumento de producción generado por la demanda universitaria. De igual forma, puede estimarse el impacto directo sobre el valor añadido bruto y el empleo.

Los datos referidos al gasto de la universidad se obtienen a partir de la información publicada por la CRUE. Si bien la medida del impacto de la inversión debería incorporar exclusivamente aquella de carácter ordinario, la información estadística disponible impide contar con un desglose detallado de las inversiones efectuadas y, en consecuencia, se ha considerado la totalidad del gasto contabilizado. Así, en el caso de la inversión efectuada por las universidades, se ha tomado como tal la totalidad del capítulo de inversiones reales del presupuesto. Dicho gasto, hace referencia fundamentalmente a la ampliación de infraestructura física y a la compra de material y equipo por parte de las universidades públicas. Por tanto, la inversión universitaria se consigna en estos sectores.

Cuadro 2

DEMANDA FINAL ASOCIADA A LA ACTIVIDAD UNIVERSITARIA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

Millones de euros de 2001

	1998	2000	2002	2004	Variación 04/98	Crecimiento medio anual
Andalucía	601,54	672,50	715,77	753,69	1,2	3,2
Aragón	109,12	122,57	123,80	139,66	1,3	3,6
Asturias	108,34	132,64	120,47	112,18	1,0	0,5
Baleares	36,65	38,47	46,14	45,34	1,2	3,1
Canarias	102,95	132,12	156,86	170,94	1,7	7,5
Cantabria	47,50	54,98	48,90	55,31	1,2	2,2
C. y León	264,13	264,43	283,02	291,65	1,1	1,4
C. La Mancha	77,92	97,58	99,89	94,52	1,2	2,8
Cataluña	537,66	607,12	653,36	687,24	1,3	3,6
C. Valenciana	417,13	379,43	541,29	570,78	1,4	4,6
Extremadura	50,66	67,71	69,78	72,65	1,4	5,3
Galicia	216,10	269,58	276,35	285,57	1,3	4,0
Madrid	683,35	728,74	806,85	851,94	1,2	3,2
Murcia	106,16	127,74	120,92	129,61	1,2	2,9
Navarra	30,65	31,23	38,95	41,36	1,3	4,4
País Vasco	159,54	167,51	189,13	186,09	1,2	2,2
La Rioja	21,58	24,97	19,05	20,98	1,0	-0,4
Total España	3.570,97	3.919,31	4.310,54	4.509,5	1,3	3,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CRUE.

El gasto en personal ha sido calculado usando la nómina universitaria. El supuesto implícito aquí es que el consumo derivado de este ingreso es parte de la demanda atribuible a la actuación de la universidad. De este modo, se toma el valor de la nómina descontados los impuestos¹ y la seguridad social. Posteriormente, se calcula la propensión marginal a consumir y, por último, la cifra obtenida se distribuye de acuerdo a la estructura de gastos de la encuesta de presupuestos familiares del INE.

Por su parte, en el cálculo del gasto estudiantil se diferencia entre estudiantes residentes y no residentes (aquellos que se desplazan y cambian de residencia para cursar sus estudios). En el primer caso, se considera consumo asociado a la actividad universitaria: el derivado del pago de las tasas y precios de matrícula, los gastos en material relacionado con la enseñanza y los gastos de transporte

para desplazarse al centro de estudio². Ahora bien, para los no residentes es preciso añadir a estos conceptos, el gasto derivado del pago de alquiler o residencia y el gasto en alimentación. La distinción entre estudiantes residentes y no residentes se obtiene a partir de información de la CRUE. A continuación se asume la estructura y el nivel de gasto medio por grupos de edad (menores de 26 años) para luego sumar los grupos de gasto mencionados, todo ello tomado de la encuesta de presupuestos familiares del INE.

El cuadro 2 presenta el comportamiento de la demanda final derivada de la actividad de las universidades públicas en el período 1998-2004, por comunidades autónomas (CC.AA.). Puede constatar que la demanda final de la totalidad del sistema universitario español ha registrado un crecimiento sostenido. En efecto, pasó de 3.570,9 millones

¹ Este cálculo se basó en la Encuesta de estructura salarial publicada por el INE.

² La hipótesis implícita aquí es que otros gastos (como el vestido y el ocio, por ejemplo) se producirían igualmente en caso de no ser estudiantes universitarios.

Cuadro 3

DEMANDA FINAL UNIVERSITARIA, COMPONENTE INVERSIÓN

Millones de euros de 2001

	1998	2000	2002	2004	Variación 04/98	Crecimiento anual
Andalucía	152,4	177,1	177,8	201,6	1,3	4,0
Aragón	22,5	30,4	28,8	37,8	1,7	7,7
Asturias	32,7	50,7	42,0	34,6	1,1	0,8
Baleares	12,5	11,3	16,7	13,3	1,1	0,9
Canarias	33,9	23,6	29,0	40,2	1,2	2,4
Cantabria	16,2	22,3	14,6	18,6	1,1	2,0
C. y León	82,6	86,9	74,8	68,8	0,8	-2,6
C. La Mancha	28,1	37,0	35,1	20,7	0,7	-4,3
Cataluña	132,7	179,5	206,0	212,9	1,6	7,0
C. Valenciana	190,3	190,1	242,5	248,1	1,3	3,9
Extremadura	16,2	15,7	11,3	13,5	0,8	-2,6
Galicia	77,7	107,2	97,0	106,6	1,4	4,6
Madrid	220,1	223,0	242,6	256,5	1,2	2,2
Murcia	39,3	53,4	39,9	43,7	1,2	1,5
Navarra	7,1	7,9	15,4	16,3	2,3	12,6
País Vasco	33,7	34,0	48,0	36,4	1,0	1,1
La Rioja	8,1	10,0	3,2	3,6	0,4	-11,1
Total España	1.106,2	1.260,2	1.324,9	1.373,3	1,2	3,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CRUE.

de euros³ en 1998 a 4.509,5 en 2004, lo que supone una tasa de crecimiento medio anual de 3,4 por 100.

Del comportamiento de la demanda final por CC.AA., podemos resaltar que Canarias (7,5 por 100), Extremadura (5,3 por 100), Comunidad Valenciana (4,6 por 100), Navarra (4,4 por 100), Galicia (4 por 100), Aragón (3,6 por 100) y Cataluña (3,6 por 100) registran tasas de crecimiento medio anual por encima del promedio nacional. De otro lado, solo La Rioja (-0,4 por 100) presenta un ligero descenso. En el cuadro 2 es posible observar también que la comunidad autónoma con mayor peso relativo en la demanda final generada por el sistema universitario español es Madrid (18,7 por 100), seguida de Andalucía (16,7 por 100), Cataluña (15,2 por 100) y, finalmente, la Comunidad Valenciana (11,6 por 100). Merece la pena notar que estas cuatro comunidades autónomas concentran el 63 por 100 del total de la demanda final generada por las universidades españolas.

³ Todas las cifras de este trabajo se refieren a euros de 2001.

Los cuadros 3, 4 y 5 presentan la demanda final desagregada en sus principales componentes, a saber: inversión, gasto realizado por la plantilla y gasto realizado por los estudiantes. En el cuadro 3 puede verificarse que la inversión universitaria ha registrado un incremento promedio anual de 3,1 por 100 para el conjunto del sistema universitario español en el período 1998-2004. Por comunidades autónomas, los incrementos más significativos de la inversión se manifestaron en Navarra (12,6 por 100), Aragón (7,7 por 100) y Cataluña (7 por 100). En contraste, se evidenciaron descensos en La Rioja (-11,1 por 100), Castilla La Mancha (-4,3 por 100), Castilla y León (-2,6 por 100) y Extremadura (-2,6 por 100).

El cuadro 4 presenta el comportamiento del gasto en personal que incluye el PDI (personal docente e investigador) y el PAS (personal de administración y servicios). Se observa un crecimiento medio anual de 4,1 por 100 para el conjunto del sistema universitario español. Aunque todas las CC.AA. experimentaron tasas de crecimiento positivas en este rubro, los incrementos medios anuales más

Cuadro 4

DEMANDA FINAL UNIVERSITARIA, COMPONENTE GASTO REALIZADO POR EL PDI Y EL PAS
Millones de euros de 2001

	1998	2000	2002	2004	Variación 04/98	Crecimiento anual
Andalucía	322,5	348,6	373,3	403,0	1,2	3,2
Aragón	57,7	61,2	66,4	74,8	1,3	3,8
Asturias	48,4	53,0	53,9	56,3	1,2	2,2
Baleares	15,4	17,8	20,2	22,0	1,4	5,2
Canarias	44,6	87,2	100,6	109,2	2,4	13,6
Cantabria	22,4	24,0	25,0	27,5	1,2	3,0
C. y León	127,5	137,6	145,8	161,2	1,3	3,4
C. La Mancha	28,0	35,4	41,9	49,0	1,7	8,4
Cataluña	277,6	289,2	309,7	336,4	1,2	2,8
C. Valenciana	167,4	106,8	211,0	238,2	1,4	5,1
Extremadura	28,4	34,5	39,4	42,0	1,5	5,7
Galicia	102,0	112,8	124,5	134,5	1,3	4,0
Madrid	316,7	354,7	395,2	417,7	1,3	4,0
Murcia	43,2	50,1	57,1	62,4	1,4	5,4
Navarra	14,7	16,0	16,9	18,6	1,3	3,4
País Vasco	88,7	93,9	102,8	108,9	1,2	3,0
La Rioja	8,6	9,3	10,5	11,6	1,4	4,5
Total España	1.713,7	1.832,2	2.094,1	2.273,3	1,3	4,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CRUE.

significativos tuvieron lugar en Canarias (13,6), Castilla La Mancha (8,4 por 100), Extremadura (5,7 por 100), Murcia (5,4 por 100), Baleares (5,2 por 100) y Comunidad Valenciana (5,1 por 100).

El gasto realizado por los estudiantes como componente de la demanda final universitaria se presenta en el cuadro 5. Así, el gasto estudiantil registró una tasa de crecimiento medio anual del 2 por 100 para el conjunto de España. Las CC.AA. que experimentaron tasas superiores al promedio nacional son: Comunidad Valenciana (5,2 por 100), Galicia (2,9 por 100), Madrid (2,8 por 100), La Rioja (2,4 por 100) y Andalucía (2,3 por 100). Por el contrario, en cinco CC.AA. se produjo una reducción del gasto realizado por los estudiantes en el período 1998-2004: Navarra (-4,4 por 100), Asturias (-3,4 por 100), Canarias (-1,8 por 100), Aragón (-1 por 100) y Murcia (-0,1 por 100).

Como se señaló anteriormente, la demanda realizada por la universidad impulsa la producción de los sectores receptores de ésta, que deberán incrementar sus com-

pras de *inputs* para cubrir la mayor demanda. Éste es un impacto indirecto sobre la economía, también denominado efecto difusión o multiplicador, cuyo promedio durante el período analizado es de 1,63. Significa esto que por cada euro que aumenta la demanda final asociada a la actividad universitaria, la producción de la economía se incrementa en 63 céntimos adicionales. Por comunidades autónomas, se observa que la región que presenta el mayor efecto multiplicador es Navarra con un efecto difusión de 1,71, mientras que la región que lo tiene más bajo es Aragón (1,59). El cuadro 6 refleja lo anteriormente descrito a la vez que muestra los impactos totales sobre la producción para cada año.

Conviene ahora evaluar los impactos que la actividad universitaria tiene sobre el empleo y el valor añadido bruto (VAB) para cada comunidad autónoma. El cuadro 7 y el gráfico 1, muestran el comportamiento del impacto total sobre el empleo, reflejando que en el año 2004 la demanda final universitaria ha supuesto 118.653 empleos que equivalen al 0,7 por 100 del empleo total español.

Cuadro 5

DEMANDA FINAL UNIVERSITARIA, COMPONENTE GASTO REALIZADO POR LOS ESTUDIANTES

Millones de euros de 2001

	1998	2000	2002	2004	Variación 04/ 98	Crecimiento anual
Andalucía	126,7	146,8	164,7	149,0	1,2	2,3
Aragón	28,9	31,0	28,5	27,1	0,9	-1,0
Asturias	27,2	28,9	24,6	21,3	0,8	-3,4
Baleares	8,7	9,4	9,2	10,0	1,1	2,0
Canarias	24,4	21,2	27,3	21,5	0,9	-1,8
Cantabria	8,9	8,6	9,3	9,2	1,0	0,4
C. y León	54,0	40,0	62,5	61,6	1,1	1,9
C. La Mancha	21,8	25,1	22,9	24,7	1,1	1,8
Cataluña	127,3	138,4	137,6	138,0	1,0	1,1
C. Valenciana	59,4	82,5	87,8	84,5	1,4	5,2
Extremadura ¹	6,0	17,5	19,1	17,2	2,9	16,2
Galicia	36,4	49,6	54,9	44,4	1,2	2,9
Madrid	146,6	151,0	169,1	177,7	1,2	2,8
Murcia	23,6	24,3	23,9	23,5	1,0	-0,1
Navarra	8,9	7,4	6,7	6,5	0,7	-4,4
País Vasco	37,2	39,6	38,3	40,8	1,1	1,3
La Rioja	4,9	5,6	5,4	5,8	1,2	2,4
Total España	751,1	827,0	891,5	862,9	1,1	2,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y la CRUE.

¹ El dato de Extremadura no recoge el gasto realizado en concepto de tasas y matrículas en el año 1998.

Asimismo, el impacto de la demanda final universitaria en el empleo regional ha registrado un crecimiento medio anual de 3,8 por 100, en el período 1998-2004.

El empleo total generado por la presencia del sistema universitario para el conjunto de la economía española pasó de 91.563 a 118.653 empleos durante el período analizado. Canarias (7,3 por 100), Comunidad Valenciana (4,8 por 100) y Extremadura (5,7 por 100) son las comunidades autónomas que experimentaron un mayor crecimiento del empleo generado por la demanda final asociada a su sistema de universidades. Por el contrario, Asturias (-1,7 por 100) registró una leve disminución.

La participación del empleo generado por las universidades como proporción del empleo total de cada comunidad autónoma se presenta en el gráfico 1. De modo muy similar, aunque sin una necesaria relación causa-efecto a lo observado con el impacto total sobre empleo, Canarias,

Extremadura, Comunidad Valenciana y, en este caso, Galicia, presentan los incrementos más intensos en dicha participación. Por su parte, las comunidades que muestran un descenso de la participación del empleo generado por la demanda de los sistemas universitarios como proporción del empleo total de cada comunidad autónoma son: Asturias, Cantabria, Castilla y León, Murcia y La Rioja. En términos de la importancia relativa del empleo inducido por la demanda de los sistemas universitarios regionales en el total del empleo regional la dispersión es considerable. Madrid con un 0,9 por 100 del empleo total es la región en la que el impacto del empleo inducido es más importante, mientras que Baleares y Navarra con un 0,3 por 100 son las regiones con un impacto menor.

En términos del impacto sobre el Valor Añadido Bruto (VAB), la demanda relacionada con las universidades públicas para el año 2004 da lugar a un aumento total del VAB de 4.050,1 millones de euros, equivalente al 0,6 por 100 del VAB de la economía española para el mismo

Cuadro 6

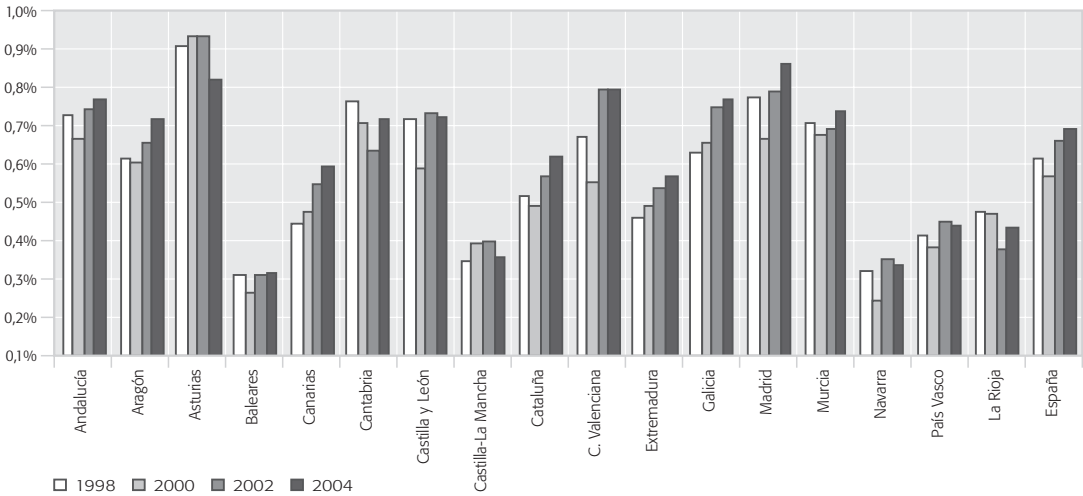
IMPACTO TOTAL SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LA ECONOMÍA
Millones de euros de 2001

	1998	2000	2002	2004	Efecto multiplicador (*)
Andalucía	1.000,1	1.104,9	1.149,9	1.216,2	1,63
Aragón	173,0	197,1	198,3	219,4	1,59
Asturias	176,4	221,6	196,4	181,6	1,64
Baleares	60,4	62,7	74,7	72,1	1,62
Canarias	171,8	219,6	257,6	282,4	1,66
Cantabria	76,9	88,9	77,5	86,3	1,60
C. León	441,7	451,9	468,0	480,3	1,67
C. La Mancha	132,4	160,5	172,6	156,6	1,68
Cataluña	872,6	1.000,0	1.050,4	1.095,4	1,62
C. Valenciana	702,9	637,0	887,2	936,3	1,66
Extremadura	87,0	110,8	111,2	116,7	1,64
Galicia	360,1	454,1	455,7	471,6	1,66
Madrid	1.106,3	1.185,8	1.285,0	1.355,7	1,61
Murcia	173,6	214,0	195,5	209,6	1,64
Navarra	51,0	53,6	67,0	71,1	1,71
País Vasco	266,1	273,5	309,9	303,8	1,64
La Rioja	36,4	42,8	31,4	33,6	1,66
Total	5.888,9	6.478,8	6.988,1	7.288,8	1,63

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.

Gráfico 1

**EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO TOTAL GENERADO POR EL SISTEMA UNIVERSITARIO,
COMO PROPORCIÓN DEL EMPLEO DE CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.

Cuadro 7

IMPACTO TOTAL SOBRE EL EMPLEO¹

	1998		2000		2002		2004		Variación 04/98	Crecimiento anual
	2	3	2	3	2	3	2	3		
Andalucía	15.729,2	0,7	15.943,5	0,7	18.943,9	0,7	20.668,1	0,8	1,3	4,0
Aragón	2.929,4	0,6	3.002,0	0,6	3.363,1	0,7	3.785,9	0,7	1,3	3,7
Asturias	3.279,4	0,9	3.487,0	0,9	3.521,0	0,9	3.172,4	0,8	1,0	-0,5
Baleares	994,5	0,3	917,2	0,3	1.130,3	0,3	1.183,0	0,3	1,2	2,5
Canarias	2.687,3	0,4	3.129,6	0,5	3.830,3	0,5	4.398,0	0,6	1,6	7,3
Cantabria	1.400,1	0,8	1.412,9	0,7	1.333,2	0,6	1.555,6	0,7	1,1	1,5
C. León	6.361,9	0,7	5.449,8	0,6	6.993,0	0,7	7.082,9	0,7	1,1	1,5
C. La Mancha	2.045,7	0,3	2.395,0	0,4	2.564,8	0,4	2.304,3	0,4	1,1	1,7
Cataluña	13.551,7	0,5	13.646,8	0,5	15.902,4	0,6	18.221,5	0,6	1,3	4,3
C. Valenciana	10.608,1	0,7	9.394,4	0,6	14.153,6	0,8	14.742,6	0,8	1,4	4,8
Extremadura	1.453,6	0,5	1.728,8	0,5	1.958,2	0,5	2.138,9	0,6	1,5	5,7
Galicia	6.393,0	0,6	6.960,6	0,7	7.862,9	0,7	8.348,5	0,8	1,3	3,9
Madrid	16.664,0	0,8	15.504,9	0,7	19.403,6	0,8	22.015,5	0,9	1,3	4,1
Murcia	2.886,3	0,7	2.989,4	0,7	3.143,7	0,7	3.481,8	0,7	1,2	2,7
Navarra	735,4	0,3	592,1	0,2	886,0	0,3	878,0	0,3	1,2	2,6
País Vasco	3.346,5	0,4	3.330,4	0,4	4.112,9	0,4	4.152,4	0,4	1,2	3,1
Rioja	496,9	0,5	532,2	0,5	443,5	0,4	523,7	0,4	1,1	0,8
Total	91.563,1	0,6	90.416,5	0,6	109.546,5	0,7	118.653,2	0,7	1,3	3,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.

¹ Un estudio reciente publicado por Fundación CYD (en prensa) ofrece resultados similares aunque no coincidentes. La diferencia obedece a que en el citado estudio el análisis se realiza a precios corrientes.

² Puestos de trabajo.

³ Porcentaje de participación del empleo total generado por el sistema universitario, como proporción del empleo total de cada comunidad autónoma.

año. De forma consistente con los anteriores resultados, el cuadro 8 presenta las variaciones regionales del impacto total sobre el VAB derivado de la demanda final universitaria.

Igualmente, en el cuadro 8 puede confirmarse que las CC.AA. cuyo impacto total sobre el VAB presentó el mayor crecimiento medio anual son Canarias (8,6 por 100), Extremadura (7,2 por 100) y Comunidad Valenciana (6,2 por 100). Por otra parte, con menores tasas de crecimiento se encuentran Asturias (1,6 por 100) y La Rioja (1,3 por 100).

La distribución territorial del impacto en el VAB como proporción del VAB regional presenta algunas novedades. Como advierte el gráfico 2, las CC.AA. en las que la actividad universitaria representa, en 2004, un mayor impacto en el VAB regional son Andalucía, Asturias, Castilla y León,

C. Valenciana, Galicia, Madrid y Murcia. Por su parte, las comunidades que observan un menor impacto de la actividad universitaria en el VAB regional son Baleares, Navarra, País Vasco, Castilla-La Mancha y La Rioja.

Los resultados obtenidos en este trabajo indican que la variación registrada en las diferentes CC.AA. del impacto que la demanda final de los diferentes sistemas universitarios tiene, tanto en términos del VAB como de empleo, tiende a aumentar de manera más notoria en aquellas regiones que en el año 1998 partían de posiciones más elevadas. Así, se hace patente que las CC.AA. con un mayor impacto en 1998, exhiben un superior crecimiento de este impacto en el período analizado. La excepción a este comportamiento se daría en Canarias y Extremadura ya que, partiendo de impactos en el VAB y el empleo regional reducidos, muestran las mayores tasas de variación en el período analizado en ambos casos.

Cuadro 8

IMPACTO TOTAL SOBRE EL VALOR AÑADIDO BRUTO (VAB)
Millones de euros de 2001

	1998		2000		2002		2004		Variación 04/98	Crecimiento medio anual
	1	2	1	2	1	2	1	2		
Andalucía	486,2	0,7	513,7	0,7	589,8	0,7	672,2	0,7	1,4	4,7
Aragón	92,0	0,6	97,1	0,5	104,9	0,6	126,8	0,6	1,4	4,7
Asturias	91,0	0,7	103,8	0,8	100,3	0,7	101,4	0,7	1,1	1,6
Baleares	31,4	0,2	30,7	0,2	38,1	0,2	41,5	0,3	1,3	4,1
Canarias	83,7	0,4	99,8	0,4	126,4	0,5	148,9	0,5	1,8	8,6
Cantabria	40,1	0,6	43,6	0,6	42,1	0,5	49,9	0,6	1,2	3,2
Castilla y León	215,4	0,7	201,7	0,6	231,6	0,7	259,0	0,7	1,2	2,7
C. La Mancha	63,7	0,3	77,4	0,4	80,1	0,4	81,7	0,4	1,3	3,6
Cataluña	451,6	0,5	478,3	0,5	547,5	0,5	621,4	0,5	1,4	4,7
C. Valenciana	337,0	0,7	302,9	0,5	453,5	0,8	513,4	0,8	1,5	6,2
Extremadura	40,1	0,5	52,6	0,5	57,8	0,5	65,1	0,6	1,6	7,2
Galicia	177,9	0,6	208,2	0,7	225,8	0,7	249,9	0,7	1,4	5,0
Madrid	559,8	0,6	560,1	0,6	668,9	0,6	776,2	0,7	1,4	4,8
Murcia	86,3	0,7	99,5	0,7	100,2	0,7	116,1	0,7	1,3	4,3
Navarra	26,1	0,3	24,4	0,3	31,9	0,3	36,6	0,3	1,4	5,0
País Vasco	131,6	0,4	132,4	0,4	157,4	0,4	168,6	0,4	1,3	3,6
La Rioja	17,5	0,4	19,3	0,4	16,1	0,4	19,2	0,4	1,1	1,3
España	2.933,4	0,6	3.047,7	0,5	3.574,4	0,6	4.050,1	0,6	1,4	4,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.
¹ Puestos de trabajo.
² Porcentaje de participación del VAB total generado por el sistema universitario, como proporción del VAB total de cada comunidad autónoma.

Si se asocia el PIB *per cápita* regional con el impacto que la demanda final generada por el sistema universitario de cada CC.AA. tiene en el VAB de su región se observa que, con las notorias excepciones de Madrid y Aragón, las CC.AA. que poseían un nivel de PIB *per cápita* inferior a la media española en el año 2004 muestran un impacto de la demanda final generada por su sistema universitario superior a la media en ese mismo año. En este grupo de regiones encontramos a Andalucía, Galicia, Murcia, Asturias, C. Valenciana, Castilla y León, Canarias, Castilla-La Mancha, Extremadura y Aragón.

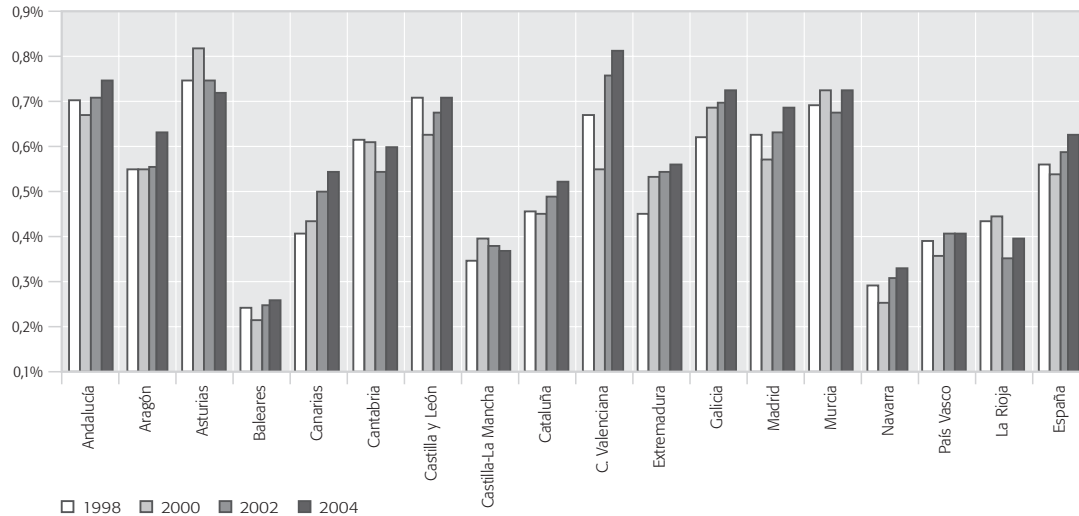
En sentido contrario, las regiones con un nivel de PIB *per cápita* superior a la media española en el año 2004 que han registrado unos impactos de la demanda final generada por sus universidades inferiores a la media son Baleares, Navarra, País Vasco, La Rioja y Cataluña. En cualquier caso, cabe destacar también las marcadas diferencias exis-

tentes en cuanto a PIB *per cápita* regional y el impacto que la demanda final asociada a los diferentes sistemas regionales universitarios tiene como proporción del VAB regional. Para ello, el gráfico 3 señala que CC.AA. con marcadas diferencias en términos de PIB *per cápita* pueden tener impactos similares en el VAB regional derivados de la demanda final que generan sus universidades, como es el caso del conjunto de regiones que forman Cataluña, Canarias, Castilla-La Mancha y Extremadura.

Como ya se ha comentado en la introducción, hay que diferenciar los impactos que los sistemas universitarios tienen en cuanto a su participación en las actividades económicas de los que provocan mediante su contribución a la creación de conocimiento. Si bien estos últimos son difíciles de medir, y con la metodología utilizada en este trabajo es muy aventurado obtener alguna conclusión en este sentido, cabe destacar que la dimensión del impacto económico de los sis-

Gráfico 2

RATIO VAB TOTAL GENERADO POR EL SISTEMA UNIVERSITARIO/VAB TOTAL COMUNIDAD AUTÓNOMA



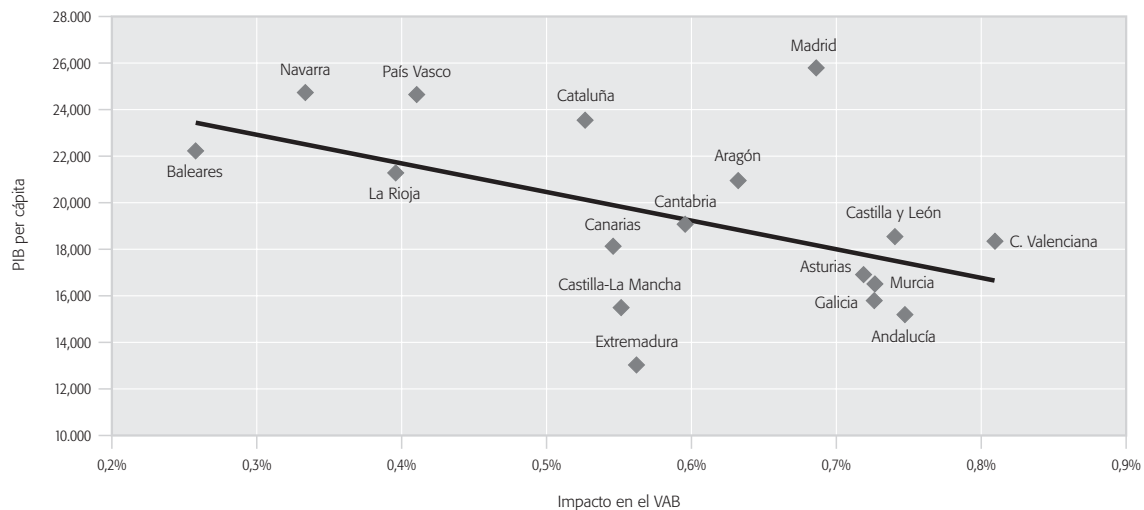
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.

temas universitarios debería jugar un papel relevante. Dicho papel puede verse impulsado por la mayor intensidad de los encadenamientos intersectoriales derivados del tamaño relativo de los sistemas universitarios en los territorios en los

que se localizan. Así, cabe esperar una relación positiva entre PIB *per cápita* y los impactos que los sistemas universitarios regionales puedan tener en el conocimiento y, adicionalmente, en la tercera misión de la universidad.

Gráfico 3

PIB PER CÁPITA Y RATIO VAB TOTAL GENERADO POR EL SISTEMA UNIVERSITARIO/VAB TOTAL COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y CRUE.

4. Conclusiones

En este trabajo se han presentado algunos resultados de un estudio más amplio referido al análisis del impacto económico del sistema universitario público español a través de la metodología *input-output*. Por una parte, se presentan los resultados referidos a un análisis temporal, estudiando la evolución de los diferentes impactos (producción, empleo y VAB) durante el período 1998-2004. Por otra parte, el análisis se planteó en términos regionales. Es la primera vez que en España se realiza un estudio de estas características y su relevancia, así como la necesidad de profundizar en este tipo de estudios, evoluciona en paralelo con la importancia creciente de las universidades.

Los resultados más importantes destacan la creciente relevancia de la universidad como agente económico. En efecto, entre los años 1998 y 2004, el impacto directo de la actividad universitaria (el derivado de su inversión y consumo) pasó de 3.571 a 4.509,5 millones de euros, es decir, una variación del 26 por 100. Por otra parte, cada unidad monetaria de demanda final generada por el sistema universitario aumenta la producción de la economía en 1,63 unidades.

En lo que hace referencia al comportamiento del impacto total sobre el empleo, se refleja que en el año 2004 la demanda final universitaria ha supuesto 118.653 empleos y que su impacto en el empleo regional ha registrado un crecimiento medio anual de 3,8 por 100, en el período 1998-2004.

Pudo constatarse además que los impactos totales de la actividad universitaria sobre el VAB y el empleo español registraron una tasa de crecimiento media anual de 4,7 y 2,4 por 100 respectivamente y que la participación del VAB o del empleo inducido en el total regional respectivo representa un 0,6 por 100 del VAB y un 0,7 por 100 del empleo total.

Este estudio forma parte de una investigación más amplia en la que se pretende estimar el impacto universitario a nivel de CC.AA., adoptando las matrices *input-output* regionales, y por tanto, tomando en cuenta las diferentes estructuras productivas regionales. De esta forma, se podrá calcular y ajustar el sesgo de estimación del impacto debido al hecho de suponer una estructura productiva homogénea en todo el territorio español.

Bibliografía

- CAFFREY, J. y ISAACS, H. (1971): *Estimating the impact of a college, or university on the local economy*. Washington, DC: American Council on Education.
- CRUE (2006): "La universidad española en cifras 2006", Hernández, J. (dir.), *CRUE, Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas*, Observatorio Universitario. Madrid.
- Fundación CYD (2004): *Informe CYD 2004, La Contribución de las universidades españolas al desarrollo*, Fundación Conocimiento y Desarrollo.
- (2005): *Informe CYD 2005, La Contribución de las universidades españolas al desarrollo*, Fundación Conocimiento y Desarrollo.
- (en prensa): *Informe CYD 2007, La Contribución de las universidades españolas al desarrollo*, Fundación Conocimiento y Desarrollo.
- GOLDSTEIN, H. y DRUCKER, J. (2006): "The economic development impacts of universities on regions: Do size and distance matter?", *Economic development quarterly*, 20 (1), 22-43 feb.
- (2007): "Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities: A Review of Current Approaches", *International Regional Science Review*, 30; 20.
- PARELLADA, Martí y DUCH, Néstor (2005): "La Universitat de Vic i el seu impacte al territori", *Coneximent i societat*, núm. 7 DURSÍ, GENCAT.
- SEGARRA, Agustí (2003): "La universitat com a instrument de dinamització socioeconòmica del territori", *Coneixement i societat*, 03, DURSÍ, GENCAT.
- SIEGFRIED, J., SANDERSONB, A., y MCHENRYC, P. (2007): "The economic impact of colleges and universities", *Economics of Education Review*, 26, 546-558.

La sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas

Asier Minondo Uribe-Etxeberria*

1. Introducción

Una forma de conocer el nivel tecnológico de un país es estudiar la estructura de su industria o de sus exportaciones. Para realizar este tipo de análisis, la mayor parte de las investigaciones utilizan una taxonomía desarrollada por la OCDE que cataloga los sectores manufactureros en cuatro grandes grupos (OCDE, 2001), según su nivel tecnológico: alto (por ejemplo, el farmacéutico), medio-alto (por ejemplo, máquina eléctrica), medio-bajo (por ejemplo, productos del plástico) y bajo (por ejemplo, prendas de vestir). Así, cuanto más especializado esté un país en sectores de tecnología alta y media-alta mayor será su nivel tecnológico.

La limitación de la taxonomía de la OCDE es su bajo grado de desagregación: solamente distingue 20 sectores manufactureros¹, con lo que el indicador no es capaz de identificar las diferencias tecnológicas entre los productos que pertenecen a un mismo sector (por ejemplo, entre una locomotora de un tren de alta velocidad y una bicicleta, ambas pertenecientes al sector de material de transporte), ni

entre sus componentes (por ejemplo, entre el cuadro de fibra de carbono y el portabidones de una bicicleta) o calidades (por ejemplo, entre las bicicletas infantiles y las que utilizan los corredores del Tour de Francia).

Para superar estas limitaciones, estudios recientes han desarrollado un nuevo indicador de sofisticación que combina datos de exportaciones, de un alto grado de desagregación por productos y renta *per cápita* de los países exportadores (Lall *et al.*, 2005; Hausmann *et al.*, 2007)². Este indicador se construye en dos pasos. En el primero, se calcula el índice de sofisticación de cada producto, que se obtiene como la suma de la renta *per cápita* de los países que lo exportan, ponderada por la ventaja comparativa revelada de cada país. Así, los productos en los que los países desarrollados tienen ventaja comparativa presentan un alto nivel de sofisticación, mientras que este es bajo en los países menos desarrollados. Por tanto, un alto índice de sofisticación estará recogiendo las características de los productos exportados por los países más ricos, entre las que se encuentra un alto contenido tecnológico pero también un diseño avanzado o marcas con gran notoriedad.

A partir de este indicador se calcula la sofisticación de las exportaciones de un país, como la suma de la sofisticación de cada producto exportado, ponderada por la participación del producto en las exportaciones totales del país. Así, un alto grado de sofisticación nos indica que el país exporta productos de gran contenido tecnológico, diseños avanzados e imagen de marca.

* Universidad de Deusto-ESTE.

Quiero agradecer: 1) la financiación otorgada por el Instituto Vasco de Competitividad para la compra de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas, 2) la recibida del Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco para la realización de este trabajo, y 3) a Mari Jose ARANGUREN, Patricia CANTO, Iñaki ERAUSKIN y Mikel NAVARRO por sus valiosos comentarios. Los errores que subsistan son de mi entera responsabilidad.

¹ La OCDE también ha desarrollado una taxonomía para productos. Sin embargo, esta taxonomía solamente identifica los productos de alto contenido tecnológico. Además, como señalan GODIN (2004) y SHROLEC (2007), cataloga algunos productos como de alta tecnología basándose en la opinión de expertos, lo que puede introducir cierta arbitrariedad en la clasificación.

² Debemos señalar que son LALL *et al.* (2005) los que lo denominan indicador de sofisticación. HAUSMANN *et al.* (2007) lo llaman indicador de productividad (o ingreso asociado) de los productos. Según indican estos autores, es en MICHAELY (1984) donde se utilizan, por primera vez, este tipo de indicadores.

Como hemos señalado anteriormente, la gran ventaja de las estadísticas de comercio internacional es su alto grado de desagregación. Por ejemplo, el Sistema Armonizado (SA) con seis dígitos distingue alrededor de 5.000 productos. Gracias a este alto grado de desagregación, el indicador de sofisticación, a diferencia de la taxonomía de la OCDE, es capaz de identificar las diferencias tecnológicas entre los productos de una misma industria, y sus diferentes componentes. Sin embargo, como señala Rodrik (2006), aún a este nivel de desagregación pueden existir grandes diferencias para un mismo producto entre la calidad exportada por un país y otro. Estas diferencias, empero, pueden ser recogidas en los índices de sofisticación de los productos y de las exportaciones de un país mediante el uso de valores unitarios (Minondo, 2007b).

El objetivo de este estudio es calcular el índice de sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas y analizar su evolución durante los últimos años. El primero nos permite obtener una estimación más ajustada del nivel tecnológico de las exportaciones de las comunidades autónomas y así calibrar de forma más precisa las diferencias regionales y con otros países desarrollados. Además, el análisis de la evolución nos permite conocer si se ha producido un proceso de convergencia entre las comunidades autónomas españolas, y entre éstas y los países desarrollados. El presente estudio amplía los resultados de Minondo (2007a) sobre la sofisticación de las exportaciones españolas y ofrece como novedad que el índice de sofisticación se calcula: en primer lugar, con una mayor desagregación de productos e incorporando la corrección por las diferencias en calidad; en segundo lugar, para España y sus comunidades autónomas; finalmente, se elaboran para un período más reciente.

El resto del artículo se organiza como sigue. La sección dos explica cómo se construye el índice de sofisticación de los productos y exportaciones. La tres elabora los de las comunidades autónomas españolas comparándolas con otros países industrializados, mientras la sección cuatro examina la evolución de los índices de aquellas. Finalmente, la cinco presenta las conclusiones más relevantes del estudio.

2. La construcción del indicador de sofisticación

Siguiendo a Hausmann *et al.* (2007), el indicador de la sofisticación de las exportaciones de un país o región se calcula en dos pasos. En el primero, se computa el nivel de sofisticación de los productos, denominado PRODY, que se calcula como sigue:

$$PRODY_k = \sum_j \frac{\left(\frac{x_{kj}}{X_j} \right)}{\sum_j \left(\frac{x_{kj}}{X_j} \right)} y_j \quad [1]$$

donde x_{kj} son las exportaciones del producto k que realiza el país j , X_j son las exportaciones totales del país j , e y_j es el PIB *per cápita* del país j . El índice de sofisticación del producto k , o PRODY de k , es la suma del PIB *per cápita* de los países que lo exportan ponderada por la ventaja comparativa de cada país en ese producto.

En el segundo paso, el índice de sofisticación de las exportaciones, denominado EXPY, se calcula como la suma de la sofisticación de los productos exportados por el país ponderada por el peso de cada producto en sus exportaciones totales:

$$EXPY_j = \sum_k \left(\frac{x_{kj}}{X_j} \right) PRODY_k \quad [2]$$

Como señalamos en la sección introductoria, para incorporar las diferencias de calidad en los indicadores PRODY y EXPY seguimos la metodología utilizada en Minondo (2007b). En primer lugar, para cada producto, calculamos el valor unitario de las exportaciones. A continuación, ordenamos estos valores del más bajo al más alto. Para minimizar los errores de medición, eliminamos los valores unitarios que sean iguales o inferiores al percentil 1 y los que sean iguales o superiores al percentil 99. De los que restan elegimos los valores unitarios de los percentiles 33 y 67. Las exportaciones que se encuentren entre el valor mínimo y el percentil 33 se consideran como variedades de calidad baja; de calidad media las situadas entre los percentiles 33 y 67, y alta cuando se encuentren entre el percentil 67 y el valor máximo.

Una vez que hemos asignado los valores unitarios a cada variedad, calculamos el PRODY de cada variedad como sigue:

$$PRODY_{qk} = \sum_j \frac{\left(\frac{x_{qk,j}}{X_j} \right)}{\sum_j \left(\frac{x_{qk,j}}{X_j} \right)} * y_j \quad [3]$$

donde $x_{qk,j}$ son las exportaciones que realiza el país j de la variedad q del producto k , donde q puede ser baja, media

o alta. Ahora, el índice de sofisticación de la variedad q del producto k es la suma del PIB *per cápita* de los países que exportan esta variedad ponderada por la ventaja comparativa de cada país en ella.

El indicador EXPY es, ahora, la suma de la sofisticación de las variedades exportadas por un país ponderada por el peso de cada variedad en el total de las exportaciones del país:

$$EXPY_j = \sum_k \sum_{q = \text{baja, media, alta}} \left(\frac{X_{qk,j}}{X_j} \right) PRODY_{qk} \quad [4]$$

Para calcular el PRODY de las variedades utilizamos una muestra de países que ofrecen datos de exportación y de PIB *per cápita* los años 2002, 2003 y 2004³. Los datos de exportaciones se obtienen de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas y están desagregados a seis dígitos según el sistema armonizado; el PIB *per cápita*, en dólares constantes y paridad del poder adquisitivo, se obtienen de la base de datos *World Development Indicators* del Banco Mundial, compuesta por 115 países⁴. Para minimizar los errores en el cálculo de la sofisticación de las variedades, siguiendo a Hallak y Schott (2005) y Co (2007), eliminamos las observaciones con un valor inferior a los 10.000 dólares. La muestra recoge el 89 por 100 de las exportaciones mundiales de mercaderías en el período 2002-2004 y los datos de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas se obtienen de la Agencia Tributaria.

El apéndice de datos adjunto ofrece información más detallada sobre el cálculo del índice de sofisticación de las variedades y exportaciones.

3. La sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas

El cuadro 1 presenta la sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas en el año 2005. Madrid es la comunidad autónoma que ocupa el primer lugar en el *ranking*, con un EXPY de 19.218 dólares (USD); le siguen Cataluña (18.887 USD), la Comunidad Valenciana (18.313 USD), País Vasco (18.290

³ Al igual que en HAUSMANN *et al.* (2007) utilizamos tres años para minimizar el impacto de aquellas observaciones que están sesgadas por acontecimientos específicos de un año.

⁴ Decidimos eliminar a Luxemburgo de la muestra debido a su artificialmente elevado PIB *per cápita*.

Cuadro 1

SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2005 (DÓLARES CONSTANTES INTERNACIONALES DE 2000; CLASIFICACIÓN SA - REVISIÓN 2002)

Ranking	Comunidad autónoma	Sofisticación de las exportaciones
1	Madrid	19.218
2	Cataluña	18.887
3	Comunidad Valenciana	18.313
4	País Vasco	18.290
5	Castilla la Mancha	18.190
6	Aragón	18.184
7	Castilla-León	17.778
8	Cantabria	17.728
9	Asturias	17.654
10	Murcia	17.567
11	Navarra	17.413
12	Andalucía	17.377
13	La Rioja	16.682
14	Baleares	16.244
15	Galicia	15.152
16	Extremadura	14.862
17	Canarias	13.806
	España	18.082

Fuente: Cálculos del autor.

USD) y Castilla la Mancha (18.190 USD). Los últimos puestos están ocupados por Canarias (13.806 USD), Extremadura (14.862 USD), Galicia (15.152 USD), Baleares (16.244 USD), y La Rioja (16.682 USD). Por su parte, España se sitúa en 18.082 USD. Es importante destacar que existen notables diferencias entre las comunidades autónomas españolas. Por ejemplo, la sofisticación de las exportaciones de la comunidad autónoma que ocupa el primer lugar en el *ranking* (Madrid) es casi un 39 por 100 superior a la de la que ocupa el último lugar en el *ranking* (Canarias).

El cuadro 2 presenta los datos de la sofisticación de las exportaciones de los países del Espacio Económico Europeo y de otros industrializados como Australia, Canadá, Estados Unidos, Israel, Japón, Nueva Zelanda, República de Corea y Singapur. Como podemos observar en el cuadro, España ocupa el puesto 21 del *ranking*, precedida por

Cuadro 2

SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES, 2005
(DÓLARES CONSTANTES INTERNACIONALES DE 2000; CLASIFICACIÓN SA - REVISIÓN 2002)

Ranking	País	EXPY	Ranking	País	EXPY
1	Irlanda	24.809	19	Chipre	18.806
2	Suiza	24.127	20	Canadá	18.032
3	Alemania	21.482	21	España	17.795
4	Finlandia	21.432	22	Eslovenia	17.728
5	Suecia	21.206	23	Nueva Zelanda	17.589
6	Reino Unido	20.814	24	Malta	17.524
7	Austria	20.755	25	Hungría	17.326
8	Dinamarca	20.741	26	República Checa	16.982
9	Islandia	20.374	27	República de Corea	16.740
10	Francia	20.287	28	Australia	16.253
11	Noruega	20.078	29	Portugal	15.983
12	Bélgica	20.068	30	Grecia	15.941
13	Japón	19.946	31	Estonia	15.468
14	Holanda	19.820	32	Eslovaquia	15.459
15	Israel	19.736	33	Letonia	14.482
16	Estados Unidos	19.677	34	Polonia	14.293
17	Singapur	19.384	35	Lituania	13.098
18	Italia	19.226	36	Bulgaria	12.304

Fuente: Cálculos del autor.

Canadá y seguida por Eslovenia⁵. Los primeros puestos del ranking están ocupados por Irlanda, Suiza, Alemania, Finlandia y Suecia. Si tomamos como referencia los dos socios comerciales más importantes de España, podemos observar que la sofisticación de las exportaciones españolas es un 17 por 100 inferior a las alemanas y un 13 por 100 inferior a las francesas. Si las comunidades autónomas fueran consideradas como países, Madrid y Cataluña se situarían en el puesto 19, después de Italia; Comunidad Valenciana, País Vasco, Castilla la Mancha y Aragón en el 20, después de Chipre; Castilla-León en el 21, después de España; Cantabria y Asturias en el 23, después de Eslovenia; Murcia en el puesto 24, después de Nueva Zelanda; Navarra y Andalucía en el 25, después de Malta; La Rioja en el 28, después de República de Corea; Baleares en el 29, después de Australia; Galicia y Extremadura en el puesto 33, después de Eslovaquia; y Canarias en el puesto 35, después de Polonia.

⁵ Es preciso señalar que el EXPY de España es ligeramente inferior al que se presenta en el cuadro 1, debido a que en esta ocasión, el EXPY de España se calcula a partir de los datos de Comtrade, y no de la Agencia Tributaria, como ocurría en el cuadro anterior.

Finalmente, el cuadro A1 del anexo muestra los cinco productos que más contribuyen a la sofisticación de las exportaciones de cada comunidad autónoma. Junto al código de la clasificación SA con 6 dígitos y la descripción, el cuadro muestra la contribución de cada producto. El sector de material de transporte, y en particular los vehículos, junto a los medicamentos son los que más contribuyen a la sofisticación de las exportaciones españolas. Debemos destacar que los vehículos son los máximos contribuyentes al EXPY en seis comunidades autónomas: Aragón, Castilla-León, Cataluña, Galicia, Navarra y País Vasco. En Andalucía, lo es el aceite de oliva virgen, en Asturias, el cinc en bruto, en Baleares, los turborreactores⁶, en Canarias, el petróleo, en Cantabria, los generadores, en Castilla la Mancha, los circuitos integrados, en la Comunidad Valenciana, las baldosas y placas de cerámica, en Extremadura, el tomate preparado, en la Rioja,

⁶ De acuerdo a la Encuesta Industrial de Productos del INE, las Islas Baleares no manufacturaron turborreactores en el año 2005. Es posible, por tanto, que estos productos sean exportaciones de segunda mano (véase el apéndice de datos).

Cuadro 3

**CRECIMIENTO DE LA SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 1996-2005
(DÓLARES CONSTANTES INTERNACIONALES DE 2000; CLASIFICACIÓN SA - REVISIÓN 1996)**

Comunidad autónoma	EXPY, 1996	EXPY, 2005	Crecimiento medio anual (porcentaje)
Andalucía	14.331	14.153	-0,14
Aragón	18.002	16.906	-0,70
Asturias	14.298	16.026	1,28
Baleares	17.874	16.399	-0,95
Canarias	15.050	8.690	-5,92
Cantabria	15.512	16.239	0,51
Castilla-La Mancha	14.422	15.024	0,46
Castilla-León	17.091	15.896	-0,80
Cataluña	15.830	17.516	1,13
Com. Valenciana	15.058	16.086	0,74
Extremadura	12.526	13.305	0,44
Galicia	14.282	14.981	0,53
La Rioja	11.705	13.248	1,39
Madrid	16.338	18.228	1,22
Murcia	15.076	15.316	0,18
Navarra	17.025	17.275	0,16
País Vasco	14.923	17.188	1,58
España	15.617	16.572	0,66
Desviación típica (log EXPY)	0,114	0,172	
Desviación típica sin Canarias (log EXPY)	0,118	0,097	
Coefficiente β	-3,61 (-3,61)*		
Coefficiente β sin Canarias	-3,84 (-3,00)*		

Fuente: Cálculos del autor.

Nota: Valor del estadístico t entre paréntesis. * Significativo al 1 por 100.

el vino, en Madrid, los medicamentos y en Murcia, los policarbonatos. Es importante señalar que solamente existen tres comunidades autónomas: Andalucía, Cataluña y País Vasco donde la contribución del primer producto es inferior al 10 por 100 del EXPY.

4. La evolución de la sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas

El cuadro 3 muestra la evolución de la sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas en el período 1996-2005. Es preciso señalar que los

valores EXPY 2005 que se presentan en él difieren de los que se presentan en el cuadro 1, ya que para el análisis evolutivo es necesario calcular la sofisticación de los productos con la revisión de 1996 de la clasificación SA⁷. Por otra parte, debemos subrayar que durante el período de análisis la sofisticación de las variedades se mantiene fija y, por tanto, los cambios en la sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas solamente pueden provenir de la participación de las variedades en el total de las exportaciones.

El cuadro 3 pone de manifiesto que existen grandes diferencias en el crecimiento anual medio de las comuni-

⁷ Véase el apéndice de datos.

dades autónomas. De las 17, cinco de ellas reducen la sofisticación de las exportaciones y doce la incrementan. El mayor aumento se produce en el País Vasco, seguido por La Rioja, Asturias, Madrid y Cataluña, mientras que los mayores descensos se producen en Canarias, Baleares, Castilla-León, Aragón y Andalucía.

Al final del cuadro mostramos el logaritmo de la desviación típica de la sofisticación de las exportaciones en los años 1996 y 2005. La evolución de esta variable nos permite conocer si se ha producido una reducción en la dispersión de la sofisticación, o convergencia tipo α . El valor de α pasa de 0,114 a 0,172, lo que indica una mayor dispersión. Sin embargo, los resultados están muy influenciados por el fuerte descenso de Canarias, en donde los tomates tienen una participación importante en las exportaciones y, por tanto, contribuyen de forma decisiva al EXPY. En este producto la calidad media tiene un PRODY muy superior a la calidad baja, y por tanto, el EXPY varía mucho en función de la calidad de la variedad exportada. Si excluimos a Canarias del análisis, podemos observar que se produce un descenso en el valor de α , lo que indica una reducción de la dispersión.

Esta última conclusión es corroborada al realizar un análisis de convergencia tipo β , en el que se estudia la relación entre el crecimiento de la sofisticación de las exportaciones y su posición inicial tiene signo negativo y es estadísticamente significativo. Por tanto, los resultados ponen de manifiesto que durante el período 1996-2005 se ha producido un proceso de convergencia en la sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas.

El cuadro 4 muestra la evolución de la sofisticación de las exportaciones de los países del Espacio Económico Europeo y de otros desarrollados. Al igual que en el cuadro anterior, observamos notables diferencias en el crecimiento entre países. Debemos destacar que los de reciente ingreso en la Unión Europea, a excepción de Bulgaria, han obtenido un gran aumento en el período 1996-2005. Asimismo, países con menor renta *per cápita* que España, como Grecia, Portugal o República de Corea muestran una tasa de crecimiento superior a la española, mientras el grupo de países más avanzados de la Unión Europea, a excepción de Irlanda, Italia y el Reino Unido, presenta un crecimiento inferior. Estos datos ponen de manifiesto que la sofisticación de las exportaciones españolas, y la de las comunidades autónomas más exportadoras (Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid) está convergiendo con la de los países de renta superior; al mismo tiempo que otros con una renta inferior lo están haciendo con las exportaciones españolas.

Cuadro 4

CRECIMIENTO DE LA SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍSES, 1996-2005 (DÓLARES CONSTANTES INTERNACIONALES DE 2000; CLASIFICACIÓN SA - REVISIÓN 1996)

País	EXPY, 1996	EXPY, 2005	Crecimiento medio anual (porcentaje)
Alemania	19.556	20.259	0,39
Australia	12.458	12.694	0,21
Austria	18.377	19.199	0,49
Bulgaria	10.555	9.908	-0,70
Canadá	16.088	14.037	-1,50
Chipre	12.056	18.688	4,99
Dinamarca	18.552	19.436	0,52
Eslovenia	12.918	16.084	2,47
España	15.486	16.659	0,81
Estados Unidos	16.967	17.613	0,42
Estonia	11.623	14.504	2,49
Finlandia	19.084	19.995	0,52
Francia	17.273	18.559	0,80
Grecia	10.460	14.084	3,36
Hungría	11.112	16.274	4,33
Irlanda	19.836	22.366	1,34
Israel	14.064	15.648	1,19
Italia	16.636	17.988	0,87
Japón	18.909	18.746	-0,10
Malta	13.263	16.179	2,23
Noruega	14.733	17.182	1,72
Nueva Zelanda	14.979	15.510	0,39
Holanda	17.858	18.077	0,14
Polonia	10.039	13.036	2,95
Portugal	12.204	14.558	1,98
Reino Unido	17.492	19.607	1,28
Rep. Checa	13.012	15.501	1,96
Rep. de Corea	12.148	15.037	2,40
Suecia	19.155	19.784	0,36
Suiza	21.971	22.583	0,31

Fuente: Cálculos del autor.

5. Conclusiones

En este estudio calculamos un indicador de sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas. Al estar construido con datos altamente des-

agregados por productos, el indicador ofrece una estimación más ajustada de su nivel tecnológico. Nuestros cálculos muestran notables diferencias entre comunidades autónomas; por ejemplo, Madrid, que ocupa el primer lugar en el *ranking*, es casi un 40 por 100 superior en la sofisticación de las exportaciones que Canarias, que ocupa la última posición. Con relación a los países europeos y otros industrializados, las comunidades autónomas españolas se sitúan en la mitad inferior del *ranking*. Nuestro estudio también muestra que durante el período 1996-2005 se ha producido una convergencia en el nivel de sofisticación de las exportaciones de las comunidades autónomas españolas y entre las más exportadoras de estas (Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid) y los países de mayor renta de la Unión Europea.

Bibliografía

- Co, C. Y. (2007): "Factors That Account for the Large Variations in U.S. Export Prices", *Review of World Economics*, volumen 143, número 3, págs. 557-582.
- GODIN, B. (2004): "The obsession for competitiveness and its impact on statistics: the construction of high-technology indicators", *Research Policy*, volumen 33, núm. 8, págs. 1217-1229.
- HALLAK, J. C. y SCHOTT, P. K. (2005): *Estimating Cross-Country Differences in Product Quality*, documento no publicado.
- HAUSMANN, R.; HWANG, J. y RODRIK, D. (2007): "What You Export Matters", *Journal of Economic Growth*, volumen 12, núm. 1, págs. 1-25.
- LALL, S.; WEISS, J. y ZHANG, J. (2005): "The «Sophistication» of Exports: A New Measure of Product Characteristics", *Queen Elizabeth House, Working Paper*, series 123, Oxford University.
- MICHAELY, M. (1984): *Trade, Income Levels, and Dependence*, North-Holland, Amsterdam.
- MINONDO, A. (2007a): "¿Cuál es el grado de sofisticación de las exportaciones manufactureras españolas?", *Estudios de Economía Aplicada* (de próxima publicación).
- (2007b): "Exports' quality-adjusted productivity and economic growth", Universidad de Deusto, San Sebastián.
- OCDE (2001): *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. Towards a Knowledge-Based Economy*, OECD, París.
- Rodrik, D. (2006): "What's so Special about Chinese Exports?", *China & World Economy*, volumen 14, núm. 5, págs. 1-19.
- SHROLEK, M. (2007): "High-Tech Exports from Developing Countries: A Symptom of Technology Spurs or Statistical Illusion?", *Review of World Economics*, volumen 143, núm. 2, págs. 227-255.

Apéndice de datos

Como señalamos al final del epígrafe segundo, utilizamos una muestra de países que ofrecen datos de exportaciones y de renta per cápita en los años 2002, 2003 y 2004 para calcular el PRODY de las variedades. Para obtener valores medios de este período debemos pasar valores corrientes a constantes. Para realizar esta operación, idealmente, nos gustaría contar con un índice de precios de exportaciones para cada producto del SA a 6 dígitos y para cada país que se incluye en la muestra. Como carecemos de estos datos, para aproximar la evolución de los precios de los productos en el mundo, decidimos utilizar el índice de precios de las importaciones de productos del SA de los Estados Unidos, que incluye la base de datos del Bureau of Labour Statistics.

Para cada país y producto del SA, sumamos el valor y la cantidad de las exportaciones durante los años 2002, 2003 y 2004, permitiendo así que un país solamente exporte una variedad por producto. No todas las observaciones permiten el cálculo del valor unitario de las exportaciones y, por tanto, no podemos utilizarlas para obtener el PRODY de las variedades. En nuestra muestra, las observaciones sin dato de cantidad constituyen el 7,5 por 100 del valor de las exportaciones. La base Comtrade ofrece, para la mayoría de las observaciones, el dato de los kilogramos exportados, lo que permite el cálculo de un valor unitario de dólares por kilogramo. En otras ocasiones, ofrece una medida suplementaria, como las unidades, los litros o los metros cuadrados. Para poder comparar el valor unitario de los productos entre países y años es preciso que todos los valores unitarios se calculen con la misma medida (kilogramos, unidades, etc.). Para cada producto analizamos cuál es la que maximiza el número de observaciones. En la mayoría de los casos la unidad de medición es el kilogramo. Este procedimiento nos obliga a eliminar de la muestra aquellas observaciones que tienen una unidad de medida que no corresponde a la elegida para calcular el valor unitario del producto, lo que supone el 18,4 por 100 del valor total de las exportaciones de la muestra. Finalmente, como señalamos en el epígrafe 2, para minimizar los errores de medición, también rechazamos los valores unitarios iguales o inferiores al percentil 1 y los iguales o superiores al percentil 99. Esta eliminación provoca un aumento adicional en el número de observaciones rechazadas, que pasan a suponer el 19,8 por 100 del valor de las exportaciones de la muestra, porcentaje que incluye aquellos datos que son rechazados porque no existen observaciones suficientes para calcular el PRODY de las variedades de un producto.

Las exportaciones de las comunidades autónomas españolas se obtienen de la base de datos de la Agencia Tributaria que ofrece datos anuales de exportaciones, desagregados por provincias y en la Nomenclatura Común (NC). La NC es una extensión a ocho dígitos del SA que utilizan los países de la Unión Europea. Por tanto, no existen problemas, a priori, para pasarlos de la clasificación NC a la SA. Sin embargo, la Agencia Tributaria ofrece los datos en la clasificación NC y, por tanto, en la SA, que está en vigor cada año. Este hecho limita, ligeramente, los análisis evolutivos del EXPY de las comunidades autónomas, ya que para su cálculo solamente podremos utilizar los productos cuya clasificación SA no se haya alterado durante el período de análisis (94 por 100 del valor de las exportaciones en el período 1996-2005). Así, para el cálculo del EXPY de las comunidades autónomas de 2005 utilizamos los PRODY calculados con la revisión de 2002, mientras que para el análisis evolutivo obtenemos los EXPY con los PRODY calculados con la revisión de 1996.

Para calcular el EXPY de las comunidades autónomas, asignamos cada exportación de un producto SA a seis dígitos a la variedad de calidad que corresponda según su valor unitario. Para eliminar el efecto de la evolución de los precios, como hemos señalado anteriormente, deflactamos el valor de las exportaciones con el índice de precios de importaciones de productos del SA de los Estados Unidos. Asimismo, para evitar el efecto de las alteraciones en el tipo de cambio sobre el valor unitario, las exportaciones de las comunidades autónomas se valoran a los tipos de cambio medios del período 2002-2004. Aquellas observaciones que carezcan de un valor unitario válido entran en el cálculo EXPY multiplicando su valor por el PRODY no ajustado por la calidad (Ecuación [1]).

Finalmente, en el cálculo del EXPY de las comunidades autónomas españolas no incluimos algunos productos con un alto PRODY, como las embarcaciones de recreo, que pueden ser exportados como productos de segunda mano. En la mayoría de los casos, estos productos no son producidos en España; sin embargo, como algunos de ellos son exportados como productos de segunda mano, su inclusión en el cálculo del EXPY puede sesgar el índice de sofisticación de algunas provincias⁸. Asimismo, en el cálculo del EXPY de Extremadura excluimos las exportaciones de gas natural a Portugal. Extremadura no produce gas natural; sin embargo, debido a que el gasoducto que transporta el gas a Portugal pasa por Badajoz, la Aduana española contabiliza esta exportación a la comunidad extremeña.

⁸ Siguiendo el mismo razonamiento, en el caso de las Islas Baleares, también excluimos las exportaciones de aviones.

Cuadro A1

LOS CINCO PRODUCTOS QUE MÁS CONTRIBUYEN A LA SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2005 (PORCENTAJE DEL TOTAL DEL EXPY)

Comunidad autónoma	Código SA del producto	Descripción del producto	Contribución (porcentaje)
Andalucía	150910	Aceite de oliva virgen	8,66
	081010	Fresas	4,18
	880330	Las demás partes de aviones o helicópteros	3,34
	200570	Aceitunas	3,32
	890190	Los demás barcos para transporte de mercancías y los demás barcos concebidos para el transporte mixto de personas y mercancías	3,01
Aragón	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	15,82
	870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	15,68
	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	7,45
	870331	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	4,66
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705	4,27
Asturias	790111	Cinc en bruto	14,56
	470329	Pasta química de madera a la sosa (soda) o al sulfato (excepto la pasta para disolver) distinta de la de coníferas	6,23
	721391	Alambrón de hierro o acero sin alear de sección circular con diámetro inferior a 14 mm	4,74
	040510	Mantequilla (manteca)	3,39
	300490	Medicamentos	3,34
Balears	841112	Turborreactores de empuje inferior a 25 kN	13,15
	870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	9,17
	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	9,09
	640399	Calzado	8,43
	880330	Partes de aeronaves	7,93
Canarias	271019	Los demás aceites de petróleo o de mineral bituminoso	36,34
	070200	Tomates frescos o refrigerados	16,23
	210500	Helados	6,33
	271011	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso livianos y preparaciones	6,14
	060290	Las demás plantas vivas	4,15
Cantabria	851150	Los demás generadores	14,32
	870600	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	5,00
	851140	Motores de arranque	4,84
	870831	Guarniciones de frenos montadas	3,52
	721391	Alambrón de hierro o acero sin alear de sección circular con diámetro inferior a 14 mm	3,46

Cuadro A1 (continuación)

LOS CINCO PRODUCTOS QUE MÁS CONTRIBUYEN A LA SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2005 (PORCENTAJE DEL TOTAL DEL EXPY)

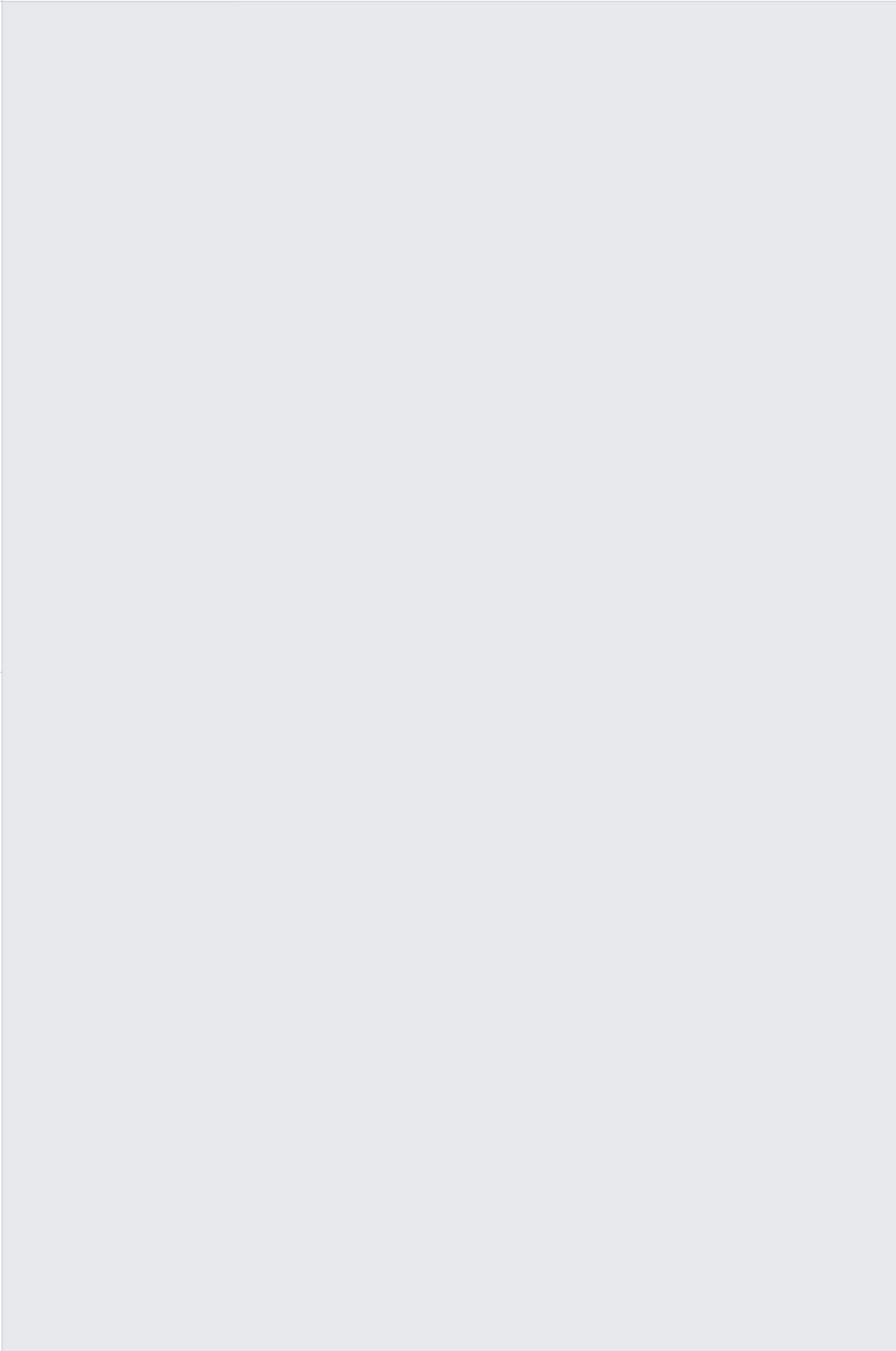
Comunidad autónoma	Código SA del producto	Descripción del producto	Contribución (porcentaje)
Castilla-La Mancha	854221	Circuitos integrales monolíticos digitales	12,40
	390720	Los demás poliéteres	4,90
	220421	Los demás vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	3,46
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	3,33
	220429	Los demás vinos	2,77
Castilla-León	870331	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	15,84
	840820	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87	11,21
	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	8,41
	870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	6,85
	300490	Medicamentos	5,91
Cataluña	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	6,48
	300490	Medicamentos	5,63
	852812	Aparatos receptores de televisión en colores	3,94
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	2,64
	870421	Vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso total con carga máxima inferior a 5 t	2,59
Com. Valenciana	690890	Placas y baldosas de cerámica	10,78
	080520	Mandarinas	9,09
	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	7,43
	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	5,13
	080510	Naranjas	4,94
Extremadura	200290	Los demás tomates preparados o conservados	12,03
	840999	Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa	9,82
	210320	Ketchup y demás salsas de tomate	8,22
	150910	Aceite de oliva virgen	4,71
	450110	Caucho natural en bruto o simplemente preparado	4,43
Galicia	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	10,25
	890110	Trasatlánticos, barcos para excursiones (de cruceros) y barcos similares concebidos principalmente para el transporte de personas	10,12
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	8,21
	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	4,25
	870421	Vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso total con carga máxima inferior a 5 t	3,80

Cuadro A1 (continuación)

LOS CINCO PRODUCTOS QUE MÁS CONTRIBUYEN A LA SOFISTICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2005 (PORCENTAJE DEL TOTAL DEL EXPY)

Comunidad autónoma	Código SA del producto	Descripción del producto	Contribución (porcentaje)
La Rioja	220421	Los demás vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	21,51
	731021	Latas o botes para cerrar por soldadura o rebordeado	7,21
	400829	Placas y hojas de caucho vulcanizado	7,08
	841810	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	4,65
	760720	Hojas y tiras de aluminio	4,34
Madrid	300490	Medicamentos	11,57
	870423	Vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso total con carga máxima inferior a 20 t	4,63
	880330	Las demás partes de aviones o helicópteros	4,39
	271011	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso livianos y preparaciones	1,97
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	1,81
Murcia	390740	Policarbonatos	12,22
	070511	Repolladas	6,61
	080550	Límones	6,04
	070410	Coliflores y brécoles	4,38
	390799	Los demás policarbonatos	3,90
Navarra	870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	19,56
	870331	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada inferior o igual a 1.500 cm ³	6,24
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	6,18
	870831	Guarniciones de frenos montadas	3,85
	850231	Grupos electrógenos de energía eólica	3,29
País Vasco	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	6,94
	870421	Vehículos automóviles para transporte de mercancías de peso total con carga máxima inferior a 5 t	4,70
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	4,68
	860500	Coches de viajero, furgones de equipajes, coches correo y demás coches especiales, para vías férreas o similares	2,12
	848180	Los demás artículos de grifería y órganos similares	1,62
España	870332	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 2.500 cm ³	4,80
	300490	Medicamentos	3,70
	870323	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	3,29
	870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8.701 a 8.705	3,09
	870322	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	3,06

Fuente: Cálculos del autor.



Sentimiento económico en Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana

Francisco Alvira Martín
José García López

1. Introducción

Al comenzar el año 2008, el sentimiento económico de los españoles (ISC) ha retrocedido aproximadamente un 23 por 100 respecto a su valor del sondeo de hace un año. Este descenso muestra una notable pérdida de confianza económica de los españoles. La percepción de un mal comportamiento de la economía durante los últimos meses se ha extendido entre la población que, en un alto porcentaje, no espera una rápida recuperación. Este es el mensaje de la última encuesta¹ que se extiende a todas las comunidades; pero con diferencias geográficas. La pérdida de confianza difiere entre los residentes de las cuatro comunidades con mayor población de España: Andalucía, Cataluña, Madrid y la Valenciana que suman el 58 por 100 de la población española.

El crecimiento del PIB, la reducción de las tasas de paro e inflación, el aumento del empleo, los bajos tipos de interés en los créditos, el efecto "riqueza" en un amplio segmento de la población con patrimonio inmobiliario y mobiliario en rápido crecimiento de sus valores de mercado había extendido la confianza del público.

En este panorama favorable al optimismo existían algunas amenazas: el diferencial de la tasa de inflación con la media de la UE se mantenía favoreciendo, por tanto, la pérdida de competitividad de las exportaciones con nuestros principales países compradores; la necesidad

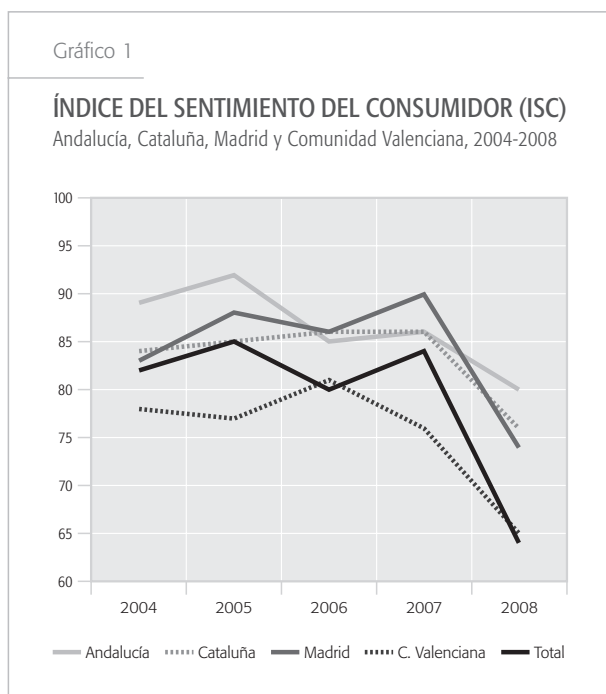
de ahorro exterior para compensar el retroceso del realizado por las economías domésticas y las empresas; el crecimiento desigual de los sectores productivos a favor de aquellos como el turismo y la construcción de viviendas que podían absorber una mano de obra poco cualificada y de bajos salarios, aspectos negativos de la economía nacional que, sin embargo, no tenían entre 2004 y 2007 peso suficiente en la percepción de la población sobre la marcha de la economía. El crecimiento sostenido y diferencial del PIB, el sostenimiento de unas tasas de inflación históricamente bajas y el fuerte aumento de los individuos incorporados a la Seguridad Social como indicador del aumento del empleo daban una buena base para la confianza.

Este marco favorable para una opinión pública optimista se rompió en la última parte del año 2007. Un conjunto de circunstancias endógenas y exógenas cambiaron radicalmente los resultados de la encuesta en el sondeo de febrero de 2008. La caída del ISC respecto al sondeo del último cuatrimestre del año 2007 lo ha acercado a los valores de los años 1982 y 1993, los más bajos de la serie desde 1977.

2. El ISC en Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana

Ese sentimiento económico general de los españoles muestra diferencias significativas entre comunidades que inducen a sospechar la presencia de marcos especiales de referencia. Las amenazas con diferentes orígenes han afectado de forma distinta a la sensibilidad económica de unos y otros españoles según su ámbito territorial.

¹ ALVIRA MARTÍN y GARCÍA LÓPEZ, "Rápida y fuerte caída del sentimiento económico de los españoles", en *Cuadernos de Información Económica*, núm. 202, enero-febrero 2008, Fundación de las Cajas de Ahorros. Los autores exponían las posibles razones que explican la pérdida del optimismo económico.



Por motivos técnicos² las comunidades estudiadas han sido: Andalucía, Cataluña, Madrid y la Valenciana. Estas comprenden el 58 por 100 de la población española y en ellas se encuentran las mayores ciudades. El gráfico 1 muestra la evolución del ISC de las cuatro comunidades señaladas entre los años 2004 y febrero de 2008.

Los valores correspondientes a ellas y el general de España durante el período 2004 a 2008 muestran que:

- Las diferencias entre los valores de los ISC de las cuatro comunidades son muy pequeñas entre los años 2004 y 2006, salvo en el caso de la Comunidad Valenciana que se sitúa por debajo.

- Entre los últimos meses del año 2007 y febrero de 2008 se ha producido un retroceso generalizado del ISC. Las cuatro comunidades muestran una caída de la confianza del consumidor.

- En el mes de febrero de 2007, el ISC más alto era el de la Comunidad de Madrid con un valor de 90. Sin embargo, su retroceso en los últimos doce meses ha sido el mayor de las cuatro comunidades analizadas.

- Andalucía muestra un retroceso más suave, 6 puntos. Los consumidores andaluces aparecen, según el último sondeo, como los más optimistas, habiéndoles afectado

² Tamaño de la muestra: Andalucía (362), Cataluña (292), Madrid (250) y Comunidad Valenciana (195).

tado en menor grado las previsiones de una desaceleración de la economía.

- La opinión económica de los catalanes en febrero de 2008 es similar a la de los madrileños, aunque la pérdida de confianza respecto al anterior sondeo sea menor que la de estos.

- La Comunidad Valenciana es, de las cuatro, la que ofrece el ISC más bajo, situándose en un valor muy próximo a la media nacional. También es la única en la que el retroceso de la confianza del consumidor comienza en el año 2006.

- Las tres autonomías con mayor población: Andalucía, Cataluña y Madrid, tienen un ISC mejor que la media nacional. El resto de las comunidades ha soportado, por tanto, una mayor pérdida del ISC.

3. Evolución de los subíndices del ISC (años 2004/2008)

Los cinco subíndices que componen el ISC de España han retrocedido también. Hay un acuerdo general en todos los grupos sobre el empeoramiento de la situación económica general y familiar. Sin embargo hay diferencias en la pérdida de confianza según los ingresos, la edad y situación geográfica.

Economía familiar

En las cuatro comunidades analizadas (cuadro 1) se observa la misma tendencia en lo que se refiere a las **economías personales**. Entre febrero de 2007 y 2008, el subíndice del ISC que expresa la percepción de los ciudadanos respecto a su situación económica ha empeorado, si bien este retroceso tiene un nivel diferente en cada una de las comunidades.

Los andaluces son relativamente los más optimistas (subíndice 87) y la pérdida de confianza sobre el futuro de su economía familiar es la más baja de las cuatro comunidades. Es posible que las mejoras de las condiciones de vida partiendo de un nivel inferior y el auge de sectores como el turismo y la construcción influyan favorablemente en su sensibilidad económica.

En el otro extremo se sitúan los madrileños. La experiencia reciente de como se ha comportado su economía es significativamente peor que la de los andaluces. Los datos macroeconómicos de Madrid y Andalucía, si se excluyen

Cuadro 1

EXPERIENCIA ECONÓMICA

	Experiencia economía nacional						Experiencia economía familiar					
	Febrero 2008	Febrero 2007	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Variación 2007/2008 (porcentaje)	Febrero 2008	Febrero 2007	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Variación 2007/2008 (porcentaje)
España	46	77	68	72	69	-40	70	89	82	84	82	-21
Andalucía	67	78	75	86	81	-14	87	91	87	90	89	-4
Cataluña	67	76	77	77	79	-12	78	88	87	91	90	-11
Madrid	73	86	83	83	76	-15	73	93	90	88	86	-21
C. Valenciana	66	73	78	78	72	-10	78	87	90	87	86	-10

Fuente: Encuestas febrero 2004 a 2008. Funcas-Investiga.

Pregunta: En su opinión, de un año a esta parte, la situación económica general del país es mucho mejor, un poco mejor, estacionaria, un poco peor, mucho peor.

Pregunta: En el curso de los últimos doce meses la situación económica de su hogar...

otras circunstancias, no parecen justificar la peor experiencia reciente de los madrileños, pudiendo haber influido el contexto político-social.

Cataluña y la Comunidad Valenciana presentan un retroceso similar y en ambas el valor del subíndice es el mismo, 78.

En este primer apartado destaca, por tanto, la percepción más favorable de la economía doméstica en Andalucía respecto a la media nacional y a las otras tres grandes comunidades analizadas.

La opinión mayoritaria de los españoles es que la economía nacional ha tenido un peor comportamiento que la familiar. Si bien, al comparar con la media nacional se observa una opinión relativamente más optimista en las cuatro comunidades analizadas. El retroceso de este subíndice (experiencia reciente) ha sido menor que en el resto de España.

Las expectativas de que mejoren (cuadro 2) las economías domésticas en los próximos meses han empeorado de forma general. Madrid era de las cuatro comunidades recogidas en el trabajo la que venía mostrando desde

Cuadro 2

EXPECTATIVAS ECONOMÍA

	Expectativas economía nacional						Expectativas economía familiar					
	Febrero 2008	Febrero 2007	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Variación 2007/2008 (porcentaje)	Febrero 2008	Febrero 2007	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Variación 2007/2008 (porcentaje)
España	62	87	82	84	85	-28	83	96	94	99	99	-13
Andalucía	80	87	84	97	93	-8	95	101	96	98	98	-6
Cataluña	83	89	88	93	86	-7	93	98	98	99	97	-5
Madrid	74	93	89	93	88	-20	84	104	102	102	98	-19
C. Valenciana	75	83	86	90	89	-10	85	90	94	91	92	-6

Fuente: Encuestas febrero 2004 a 2008. Funcas-Investiga.

Pregunta: Durante los próximos doce meses la situación económica general del país es mucho mejor, un poco mejor, estacionaria, un poco peor, mucho peor...

Pregunta: En su opinión, en el curso de los próximos doce meses la situación económica de su hogar...

el año 2004 mejores previsiones de las economías familiares, pero, en el último sondeo de febrero de 2008 las previsiones de los madrileños han tenido una notable pérdida (19 por 100). Aunque la caída de las expectativas sobre las economías domésticas durante los próximos meses es general, en Andalucía y Cataluña la caída es menor y existe un mayor optimismo. Con pequeñas diferencias, las expectativas sobre la economía nacional han seguido los pasos de las previsiones sobre las economías familiares. Cataluña y Andalucía son también las dos comunidades con mejores expectativas sobre la economía nacional.

Según el sondeo, para los próximos meses los residentes en las comunidades de Andalucía y Cataluña muestran un mayor optimismo que los de Madrid y la Comunidad Valenciana. En estas dos últimas, los ciudadanos han sido más sensibles a las informaciones que adelantaban una etapa de problemas económicos (cuadro 2).

El cuadro 3 recoge la valoración de la situación económica en general para comprar bienes de equipamiento doméstico o duraderos.

La caída de este último subíndice ha sido importante en todo el territorio nacional, y especialmente fuerte en Cataluña y la Comunidad Valenciana. Madrid ha sufrido también un fuerte retroceso, mientras que el subíndice andaluz mantiene prácticamente el mismo valor que en el sondeo de hace doce meses.

Los resultados de los cinco componentes del ISC en el sondeo de febrero de 2008 muestran: 1) un cambio notable de la opinión económica en las cuatro comunidades analizadas entre el último sondeo del año 2007 y el primero de 2008, si bien en las cuatro mayores co-

munidades de España los ciudadanos han percibido con desigual intensidad el deterioro de la economía, 2) la experiencia reciente sobre las economías domésticas ha empeorado; igual ha sucedido con las expectativas de mejorar, 3) el decaimiento de la economía nacional se ha manifestado en las cuatro comunidades objeto de estudio con más fuerza que las pérdidas en las economías domésticas. También se observan diferencias geográficas bastante importantes: los individuos de Madrid han perdido más confianza en la marcha de la economía seguidos de cerca por los valencianos. En Andalucía y Cataluña se manifiesta un mayor optimismo. En febrero del presente año, el retroceso de la confianza económica no fue tan importante en Andalucía y Cataluña como en Madrid y la Comunidad Valenciana.

4. Los tipos de opinión económica en Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana

Al cruzar las tres posibilidades de respuesta de los entrevistados sobre su *percepción* de la reciente evolución de la economía nacional y familiar: ha mejorado, permanecerá igual y ha empeorado, con las tres opciones de *previsiones* en los próximos doce meses: mejorará, seguirá igual y empeorará, los individuos aparecen distribuidos en nueve grupos, que se pueden agrupar en tres tipos de opinión:

— Los **optimistas**: este grupo está formado por los individuos que dicen que la situación económica: ha mejorado y mejorará; ha mejorado y seguirá igual; ha estado estancada y mejorará, y ha empeorado y mejorará.

Cuadro 3

VALORACIÓN DEL MOMENTO DE COMPRA

	Febrero 2008	Febrero 2007	Febrero 2006	Febrero 2005	Febrero 2004	Variación 2007/2008 (porcentaje)
España	59	69	73	77	76	-14
Andalucía	75	74	81	87	85	1
Cataluña	60	82	79	64	70	-27
Madrid	65	72	68	73	67	-10
C. Valenciana	33	68	67	45	49	-51

Fuente: Encuestas febrero 2004 a 2008. Funcas-Investiga.

Pregunta: En vista de la situación económica general ¿piensa Ud. que ahora es el momento adecuado para hacer compras importantes como muebles, automóviles...?

— Quienes expresan una situación **sin cambio**: La economía permanecerá estancada y el entrevistado no espera cambios.

— Los **pesimistas**: La situación ha empeorado y se agravará; ha empeorado y seguirá igual; ha estado estancada y empeorará, y ha mejorado y empeorará.

4.1. Economía nacional

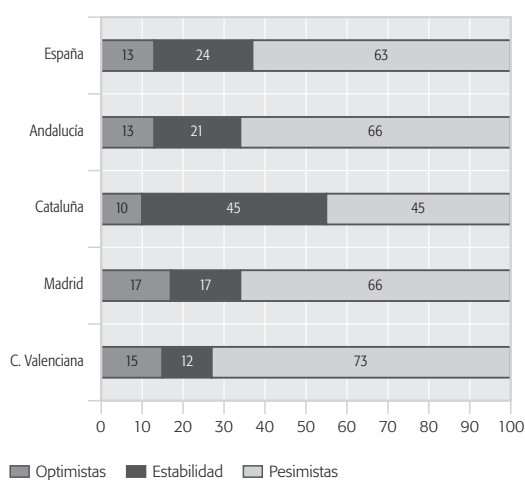
Pesimismo

1. En España

El tipo de opinión más numeroso entre los españoles sobre la evolución de la economía nacional es pesimista (gráfico 2). El porcentaje, 63 por 100, se distribuye entre: un 41 por 100 de individuos que expresa una opinión radicalmente pesimista: “la economía nacional ha tenido un mal comportamiento en los últimos doce meses y esperan que esta tendencia continúe en los siguientes”; un 16 por 100 considera que: “la situación de la economía nacional ha empeorado y seguirá igual”. Otro 5 por 100 cree que “no ha cambiado pero empeorará” y un pequeño 1 por 100 manifiesta una opinión más ambigua: “la economía nacional ha mejorado, pero empeorará en el futuro inmediato” (cuadro 4).

Gráfico 2

TIPOS DE OPINIÓN ECONÓMICA NACIONAL*



* Se comparan, de forma agregada, los tres tipos de opinión económica nacional.

2. Andalucía

La mayoría de los andaluces también es pesimista, un 66 por 100, que se reparte entre: un 39 por 100 radicalmente pesimista “ha empeorado la economía nacional y lo hará más”; otro grupo importante, 24 por 100, cree que ha empeorado y seguirá igual, no se agravará; y un pequeño 3 por 100 ha percibido estabilidad económica a la que seguirá una desaceleración (cuadro 4).

3. Cataluña

Los individuos de esta comunidad son relativamente menos pesimistas, 45 por 100, que los de las otras tres comunidades examinadas y la media nacional. Sólo un 28 por 100 se muestra radicalmente pesimista (cuadro 4).

4. Madrid

Las respuestas pesimistas sobre la marcha de la economía son mayoritarias en esta autonomía, 66 por 100. Un 45 por 100 de los madrileños se muestra radicalmente pesimista: “ha empeorado y empeorará más”; un 12 por 100 cree que ha empeorado y no mejorará; un 7 por 100 cree que de una situación de estabilidad se pasará a otra peor y un 2 por 100 considera que la economía nacional ha mejorado, pero empeorará (cuadro 4).

5. Comunidad Valenciana

Un 73 por 100 de los valencianos expresa su pesimismo sobre la situación económica de España, siendo este el mayor porcentaje de las cuatro comunidades analizadas. Un 45 por 100 de los valencianos entrevistados estima que la economía nacional ha empeorado en los últimos meses y lo hará aún más. Además, otro 20 por 100 considera que ha empeorado, pero no se agravará en los próximos meses.

Estabilidad

Uno de cada cuatro españoles sitúa a la economía nacional en una situación de estabilidad (gráfico 2). Un porcentaje parecido, 21 por 100, de andaluces manifiesta esta opinión. Con porcentajes inferiores a la media nacional, los madrileños, 17 por 100, y los valencianos, 12 por 100, participan de este tipo de opinión. En Cataluña casi la mitad, 45 por 100 de los entrevistados, optan por este tipo de opinión, que pudiera estimarse de positiva en una situación mayoritariamente sentida como desfavorable.

Cuadro 4

TIPOS DE OPINIÓN ECONÓMICA

Experiencia últimos meses	Expectativas sobre la economía familiar			Experiencia últimos meses	Expectativas sobre la economía nacional		
	Mejorará	Seguirá igual	Empeorará		Mejorará	Seguirá igual	Empeorará
España:							
Ha mejorado	4	5	—	Ha mejorado	3	3	1
Estacionaria	5	44	5	Estacionaria	3	24	5
Ha empeorado	3	11	23	Ha empeorado	4	16	41
Andalucía							
Ha mejorado	4	7	—	Ha mejorado	6	3	—
Estacionaria	4	46	4	Estacionaria	1	21	3
Ha empeorado	3	16	16	Ha empeorado	3	24	39
Cataluña:							
Ha mejorado	3	6	—	Ha mejorado	2	3	—
Estacionaria	1	59	—	Estacionaria	—	45	—
Ha empeorado	3	13	15	Ha empeorado	5	17	28
Madrid:							
Ha mejorado	6	3	—	Ha mejorado	4	7	2
Estacionaria	9	25	4	Estacionaria	5	17	7
Ha empeorado	3	13	37	Ha empeorado	1	12	45
Comunidad Valenciana:							
Ha mejorado	5	1	—	Ha mejorado	3	3	1
Estacionaria	8	31	11	Estacionaria	4	12	7
Ha empeorado	4	12	28	Ha empeorado	5	20	45

Optimismo

Los porcentajes de individuos optimistas son muy pequeños en las cuatro comunidades analizadas, oscilando desde un 17 por 100 en Madrid hasta un 10 por 100 en Cataluña.

El desequilibrio entre el número de optimistas y pesimistas se manifiesta con absoluta claridad al comparar los porcentajes de los individuos radicalmente optimistas, 3 por 100, (cuadro 4) y los radicalmente pesimistas, 41 por 100. No hay duda de la orientación de la opinión de los españoles en febrero de 2008.

En Andalucía, el grupo de individuos radicalmente optimista, 6 por 100, es superior a la media nacional, pero la distancia con el porcentaje de las personas radicalmente pesimistas, 39 por 100 sigue siendo muy amplia. En

Cataluña prima una valoración de estabilidad aunque se mantiene la diferencia entre un 2 por 100 de individuos radicalmente optimistas y un 28 por 100 de radicalmente pesimistas. Madrid y la Comunidad Valenciana ofrecen un desequilibrio parecido en ambas comunidades, ligeramente superior a la media nacional.

La relación entre los individuos radicalmente pesimistas y radicalmente optimistas es un indicador útil para mostrar la extensión y profundidad del pesimismo en las cuatro comunidades:

España	14
Andalucía	6,5
Cataluña	14
Madrid	11
C. Valenciana	15

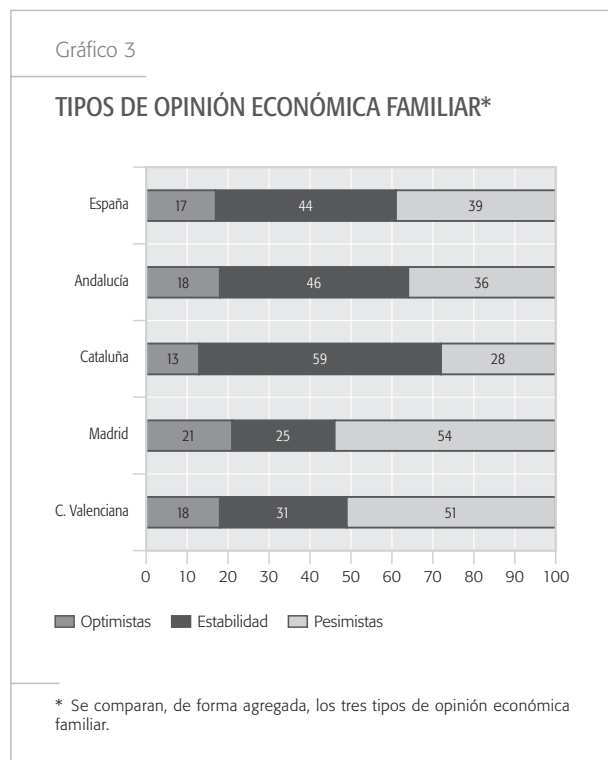
La desproporción entre quienes creen que la economía nacional ha evolucionado de forma positiva en los últimos doce meses y continuará haciéndolo en los próximos meses es muy alta en España y sus cuatro grandes comunidades, y salvo en Andalucía, las diferencias de la relación entre los dos tipos de opinión son pequeñas, ya que, entre la Comunidad Valenciana y Madrid, la distancia es de cuatro puntos.

4.2. Economía familiar

Pesimismo

1. En España

Un 39 por 100 se muestra pesimista (gráfico 3) sobre como se ha comportado su economía durante los últimos doce meses o lo hará en los próximos. Este segmento de la población se distribuye entre: un 23 por 100 radicalmente pesimista, "su economía ha funcionado mal y empeorará en los próximos meses", un 11 por 100 de individuos que ha experimentado un empeoramiento de su economía y no seguirá retrocediendo, y un 5 por 100 que no ha observado cambios, pero cree que empeorará (cuadro 4).



2. Andalucía

Para un 36 por 100 de los andaluces su situación económica es peor o teme que empeorará. El anterior porcentaje era ligeramente mejor que la media nacional y se repartía entre un 16 por 100 muy pesimista, su experiencia reciente ha sido mala y sus previsiones también lo son, y otro 16 por 100 que ha sufrido un deterioro económico en los doce meses anteriores, pero no cree que continúe. Un reducido 4 por 100 no ha percibido cambios significativos, pero sus expectativas para los próximos meses son malas.

3. Cataluña

Un 28 por 100 de la población es pesimista. Este porcentaje es el menor de las cuatro comunidades analizadas y se distribuye entre un 15 por 100 que se sitúa en un proceso de continuo deterioro y un 13 por 100 con una pérdida durante los últimos meses que espera no aumente en los próximos (cuadro 4).

4. Madrid

Los madrileños son los más pesimistas sobre la evolución de su economía familiar. La mayoría, 54 por 100, tiene una opinión negativa al respecto y esta comunidad presenta el valor más alto de las cuatro autonomías analizadas. Un amplio segmento, 37 por 100, es radicalmente pesimista: desde el año 2007 su situación ha venido deteriorándose y continuará haciéndolo en los próximos meses. Otro 13 por 100 ha experimentado una pérdida, pero no cree que su situación económica continúe empeorando, y un 4 por 100, al contrario, cree que durante los últimos meses su situación económica no ha experimentado cambios, pero espera que empeore (cuadro 4).

5. Comunidad Valenciana

Los valencianos ofrecen una opinión bastante similar a la manifestada por los madrileños. La mayoría, 51 por 100, son pesimistas. Un 28 por 100 cree que su economía doméstica ha tenido pérdidas en los últimos meses y seguirá retrocediendo en los próximos. Un 12 por 100 ha tenido una mala experiencia reciente y no espera que continúe. Un último grupo, 11 por 100, no ha percibido cambios en su economía, pero espera que empeore (cuadro 4).

Estabilidad

Un 44 por 100 de los españoles no percibe ni espera cambios significativos en sus economías familiares. La estabilidad de su bienestar económico es la situación más ampliamente sentida. Andalucía ofrece un resultado muy cercano a la media nacional con un 46 por 100 de individuos que no ha experimentado cambios importantes en su economía. Cataluña con un 59 por 100 es de las cuatro comunidades donde el sentimiento de falta de cambios es más amplia. Madrid se coloca en una posición contraria a Cataluña. Sólo un 25 por 100 de madrileños ni ha percibido cambios, ni los espera. En la Comunidad Valenciana, un 31 por 100 percibe también una situación continuada de estabilidad.

Optimismo

1. España

Un 17 por 100 de los españoles expresa un sentimiento positivo respecto a sus economías. De este segmento de población, un 4 por 100 es particularmente optimista: ha experimentado una mejora y espera seguir mejorando en los próximos meses.

2. Andalucía

Un 18 por 100 de andaluces manifiesta una opinión optimista. De ellos, un 4 por 100 manifiesta un sentimiento radicalmente optimista: "ha mejorado en los últimos meses y continuará haciéndolo en los próximos". El grado de optimistas de los andaluces es muy parecido al de España (cuadro 4).

3. Cataluña

Sólo un 13 por 100 se muestra optimista con un 3 por 100 de radicalmente optimistas. La opinión más amplia es la de estabilidad.

4. Madrid

Un 21 por 100 de los madrileños tiene una opinión positiva sobre la marcha de su economía. Madrid es la comunidad con mayor porcentaje de individuos que manifiesta que su economía personal ha progresado o lo hará en los próximos meses. Al mismo tiempo, presenta el mayor porcentaje de individuos que cree que ha empeorado.

5. Comunidad Valenciana

Un 18 por 100 de los valencianos se muestra optimista, con un 5 por 100 que ha notado una mejora de la economía familiar en los últimos meses y espera que continúe en un proceso de creciente avance.

La siguiente relación entre los individuos radicalmente pesimistas y radicalmente optimistas respecto a la evolución de su economía familiar muestra una clara inclinación hacia el pesimismo:

España	6
Andalucía	4
Cataluña	5
Madrid	6
C. Valenciana	6

Los índices de Madrid y la Comunidad Valenciana son los mayores e indican un pesimismo relativamente superior. Al comparar estos índices con los de la economía nacional se observa una importante diferencia: la preocupación por la evolución de la economía nacional es mucho mayor que por la personal.

5. Evolución del paro

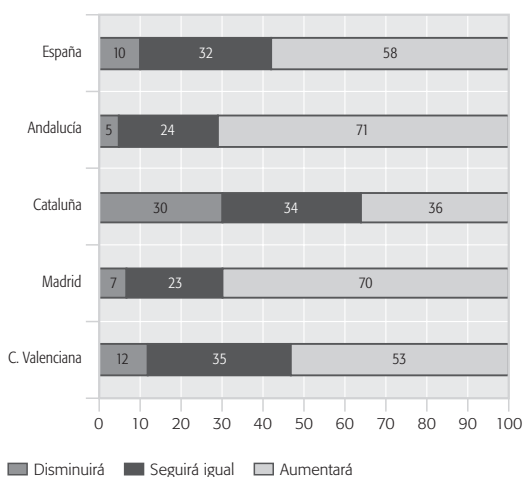
En febrero de 2008, un 10 por 100 de los españoles prevé que el paro disminuirá, un 58 por 100 que aumentará y un 32 por 100 no cree que vaya a haber cambios significativos en los próximos meses (gráfico 4). La diferencia entre respuestas positivas y negativas es muy importante.

En las cuatro grandes comunidades analizadas, la opinión general de sus ciudadanos es parecida: el paro aumentará durante el año 2008.

En Cataluña el porcentaje de individuos que espera un aumento del paro, 36 por 100, es muy inferior al de la media nacional, 22 puntos de diferencia, marcando una percepción mucho más optimista de los catalanes sobre el empleo. Las peores expectativas aparecen en Andalucía y Madrid (gráfico 4) donde el 71 y el 70 por 100 de entrevistados, respectivamente, mantiene que el paro aumentará en los próximos meses. De la lectura del gráfico 4 se desprende un relativo optimismo de Cataluña frente a uno de los primeros problemas de los españoles. Incluso la diferencia entre quienes esperan que el paro aumente o disminuya es sólo de seis puntos, mientras que la media nacional es de 48 puntos y en Madrid esa cifra alcanza 63

Gráfico 4

EXPECTATIVAS DE PARO



puntos. Frente a una opinión generalizada de un comportamiento negativo del empleo, según la encuesta, la opinión de Cataluña es mucho más matizada. El paro se mantendrá en tasas parecidas a las actuales o disminuirá para un 64 por 100 de los entrevistados en esa comunidad.

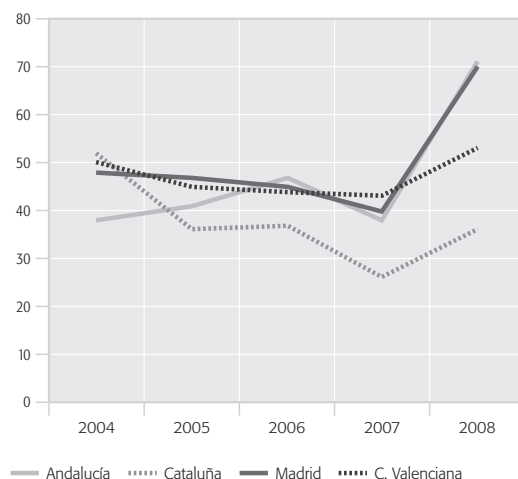
El gráfico 5 muestra la evolución de los porcentajes de individuos que prevé un aumento (mucho + bastante) del paro en los doce meses siguientes a cada sondeo. El grado de pesimismo es bastante parecido entre los años 2004 y 2007. Cataluña se distingue del resto de comunidades autónomas analizadas. En esta autonomía, el peor resultado se produjo en febrero de 2004, desde aquel año se ha mantenido con porcentajes parecidos de pesimistas. En las otras tres comunidades, el grado de pesimismo ha seguido una evolución muy parecida, y entre febrero de 2007 y de 2008, las respuestas desfavorables han sufrido un rápido aumento. Además, el temor al aumento del paro es superior a la media nacional en Andalucía y en Madrid.

6. La inflación

Durante los últimos meses del año 2007 y el comienzo de 2008 se ha producido un repunte de la tasa de inflación. El aumento de los precios de bienes y servicios de la cesta de la compra cotidiana ha sensibilizado al público. En los últimos años, las tasas anuales de inflación se habían mantenido dentro de una horquilla estrecha con pequeños aumentos anuales que había relegado la inflación a un puesto muy bajo dentro de la lista de los principales problemas de la economía nacional o

Gráfico 5

EXPECTATIVAS DE AUMENTO DEL PARO



personal. No obstante, el porcentaje de individuos que percibía un aumento de los precios ha ido creciendo lentamente hasta un 81 por 100 en febrero de 2008. Sin embargo, las expectativas son relativamente favorables, puesto que una parte importante de la población, 45 por 100, espera que los precios sigan subiendo al mismo ritmo, e incluso bajen respecto al nivel alcanzado en febrero de 2008, 42 por 100. Un buen dato de la opinión pública es que no se espera un acelerado crecimiento de la inflación.

En el gráfico 6 se compara la experiencia sobre el aumento de los precios en las cuatro grandes comunidades

Gráfico 6

EXPERIENCIA SOBRE LOS PRECIOS

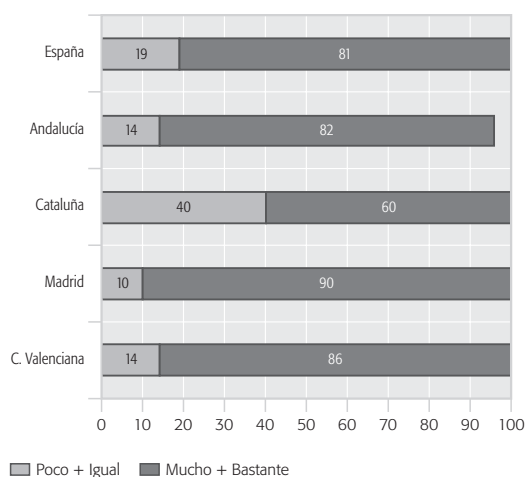
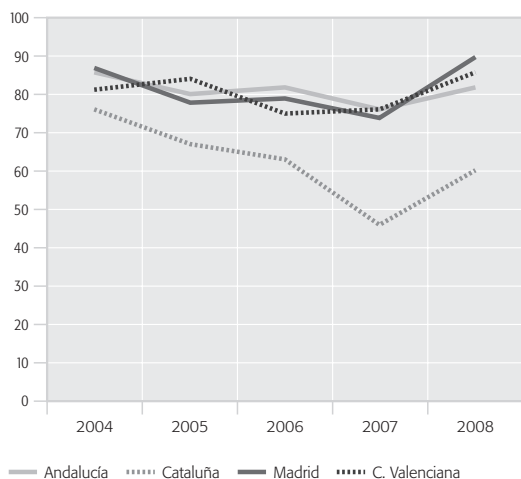


Gráfico 7

EXPERIENCIA SOBRE AUMENTO DE PRECIOS



analizadas. El resultado más destacable es el relativamente bajo porcentaje de catalanes que ha percibido un aumento significativo de los precios, 60 por 100. Entre Madrid y Cataluña hay una diferencia importante de 30 puntos. La opinión en Andalucía y la Comunidad Valenciana se encuentra próxima a la de Madrid.

En el gráfico 7 se representa la evolución de las respuestas pesimistas entre los años 2004 y 2008 (los precios han subido mucho o bastante). Entre 2004 y 2007,

Gráfico 8

EXPECTATIVAS DE LA INFLACIÓN

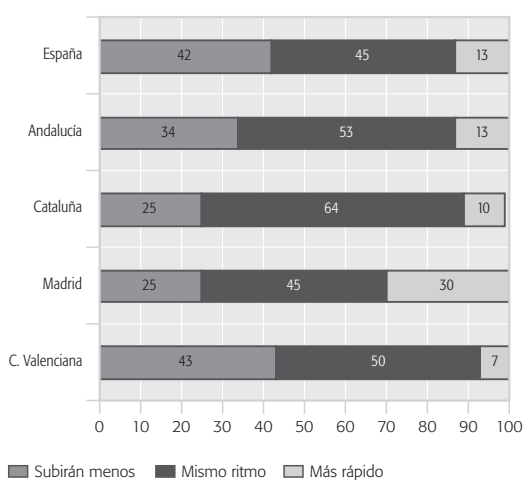
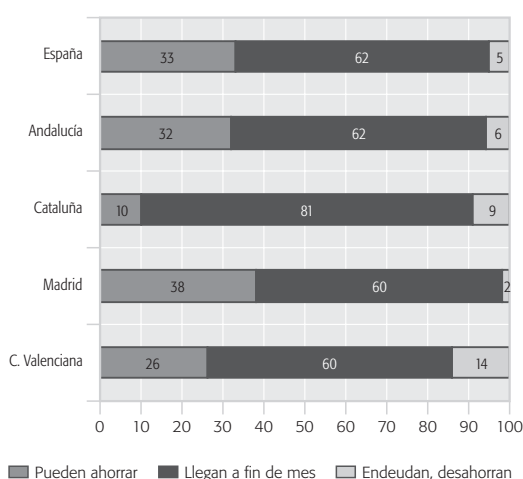


Gráfico 9

SITUACIÓN DEL HOGAR



los resultados son bastante más favorables en Cataluña. En el año 2007, Cataluña ofrece unos resultados muy buenos, 46 por 100, muy inferior a las otras tres comunidades. En febrero de 2008, esta comunidad mantiene esa diferencia favorable.

Las expectativas son relativamente optimistas en las cuatro comunidades. En este aspecto, la Comunidad Valenciana es la más optimista, sólo un 7 por 100 prevé una aceleración de la inflación. Por el contrario, Madrid muestra un 30 por 100 de pesimistas (gráfico 8).

7. Ahorro y situación del hogar

En España, un 33 por 100 de los consumidores declara que ha podido ahorrar en los últimos doce meses (gráfico 9). La mayoría, 62 por 100, necesita todos sus ingresos para pagar sus créditos y los gastos corrientes de su hogar. Un 5 por 100 se endeuda. Esta distribución de los consumidores se ha mantenido durante los últimos seis años³.

Los porcentajes de ahorradores son parecidos en las comunidades de Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana, mientras que desciende notablemente en

³ ALVIRA MARTÍN y GARCÍA LÓPEZ, "Rápida y fuerte caída del sentimiento económico de los españoles", en *Cuadernos de Información Económica*, núm. 202, enero-febrero 2008, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Cuadro 5

EL AHORRO FAMILIAR

	Febrero 2008			Febrero 2004		
	<i>Razonable ahorrar</i>	<i>Ha podido ahorrar</i>	<i>Espera ahorrar</i>	<i>Razonable ahorrar</i>	<i>Ha podido ahorrar</i>	<i>Espera ahorrar</i>
Andalucía	35	32	38	39	26	28
Cataluña	14	10	12	16	19	20
Madrid	16	38	34	22	33	36
C. Valenciana	25	26	30	28	25	25

Cataluña. La Comunidad Valenciana destaca por un porcentaje relativamente elevado, 14 por 100, de individuos que se endeuda para llegar a fin de mes. En las cuatro comunidades analizadas, una amplia mayoría declara que con sus ingresos mensuales llegan a fin de mes, sin ahorrar ni endeudarse. Este segmento se sitúa en un 60 por 100 de hogares, con la excepción de Cataluña que alcanza un 81 por 100.

Según la encuesta, sólo el 24 por 100 de españoles muestra una actitud favorable hacia el ahorro. Madrid, 16 por 100, y Cataluña, 14 por 100, ofrecen aún peores resultados. Andalucía con un 35 por 100 de individuos que considera razonable ahorrar es de las comunidades analizadas donde más se valora el ahorro familiar (cuadro 5).

Al comparar las actitudes hacia el ahorro, los entrevistados que han logrado ahorrar en los meses anteriores al sondeo, y que piensan hacerlo en los próximos meses se observa que Andalucía aparece como la comunidad con mejor actitud, 35 por 100 de su población, y mejores previsiones. En febrero de 2004, también los andaluces manifestaban una mejor disposición. Entre las cuatro comunidades Cata-

luña, 14 por 100, y Madrid, 16 por 100, manifiestan las actitudes más desfavorables al ahorro. Sin embargo, son las comunidades con mayor ahorro familiar bruto por habitante, 2.434 y 2.078 € respectivamente, mientras Andalucía se sitúa en 1.034 € (datos del año 2006). El porcentaje de ahorro familiar frente a la renta familiar disponible también es sensiblemente más bajo en Andalucía, 9,32 por 100, que en las otras tres comunidades. Posiblemente se mantenga más viva la disposición a considerar el pequeño ahorro doméstico como una virtud en todos los estratos de población en esta última comunidad.

Fuentes estadísticas

La empresa Investiga realizó el trabajo de campo para FUNCAS en la primera semana de febrero de 2008. Universo: la población mayor de 18 años con selección de individuos mediante cuotas de edad y sexo. Selección de viviendas mediante método de secciones censales. Muestra 2.000 entrevistas.

Se han utilizado los datos marginales de los Barómetros del CIS. Estudios núms. 2.630, 2.584, 2.474, 2.441, 2.405, 2.654, 2.732 y 2.746.

Entrevista con Marcelino Iglesias Ricou, Presidente del Gobierno de Aragón

Por Carlos Humanes

"ARAGÓN ES LA MEJOR COMUNIDAD AUTÓNOMA PARA INVERTIR"

A) Los datos de FUNCAS indican que la Comunidad Autónoma de Aragón se sitúa en el primer lugar de las regiones españolas en crecimiento del PIB en 2007. En su opinión, ¿cuáles son las causas de este buen comportamiento de la economía aragonesa?

Aragón ha liderado el crecimiento de la economía en 2007 ya que, según datos del INE, la subida del PIB aragonés en términos reales fue del 4,5 por 100, siete décimas por encima de la media nacional. Este hecho le concede una mejor estructura para afrontar la desaceleración económica que se está produciendo en 2008 y digerirla mejor que el resto de comunidades autónomas.

El Gobierno de Aragón considera muy satisfactorias para la economía de la Comunidad Autónoma las cifras que se están conociendo y que hablan de un comportamiento diferencial de Aragón con respecto al resto de comunidades autónomas. El elevado volumen de inversión que supone la Exposición Internacional de Zaragoza ha contribuido a esos buenos resultados. En ellos también han influido, sin duda, los proyectos de carácter estratégico que el Ejecutivo Autonómico (en su tercera legislatura consecutiva) está impulsando en el territorio: turismo de nieve, y logística e innovación tecnológica, entre otros.

B) Es de suponer que la Exposición Internacional contribuye y contribuirá al impulso de la economía regional, ¿cuáles son las estimaciones que maneja su Gobierno respecto a los beneficios económicos que aportará esta exposición?

Aunque todavía no se pueden ofrecer estimaciones definitivas, el volumen de visitantes que se espera, y que podría alcanzar los siete millones de personas, contribuirá a mantener la senda de crecimiento no sólo de la capital aragonesa, que es la que acogerá la Exposición Internacional, sino de toda la Comunidad Autónoma. El Departamento de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón, junto con el Servicio Público de Empleo Estatal y Caja Inmaculada, está elaborando un informe sobre el impacto de la Expo en la economía de la región. Un primer avance de este trabajo ya apuntaba que sólo en el año 2006 se crearon en Aragón en torno a 4.000 empleos relacionados con las obras de la Expo. El 85 por 100 de estos empleos se generaron en la "Construcción" y "Otras actividades empresariales". El 15 por 100 restante se repartió entre el sector industrial (9 por 100) y el de servicios (7 por 100).

Zaragoza es hoy la ciudad europea en la que mayor inversión por habitante se está realizando gracias a que la Expo nos ha permitido poner en marcha numerosos proyectos estratégicos. Más de 1.700 millones de euros de dinero público y otros 7.000 de inversión privada.

C) Al hilo de la Exposición Internacional de 2008, cuyo tema es Agua y Desarrollo Sostenible, ¿cuáles son las perspectivas del sector agrícola aragonés y más concretamente del agua?

El sector agrícola aragonés atraviesa un momento más optimista que hace algunos años. En 2007 creció algo más de un 5 por 100 y hemos detenido la pérdida de empleo que desde hace algunas décadas se venía produciendo. Al margen de problemas coyunturales, como el del sector ganadero por el elevado precio de los cereales, la agricultura aragonesa ha sufrido un proceso de modernización extraordinario que le ha devuelto la competitividad.

Además, hemos realizado un gran esfuerzo en materia de implantación de industrias de transformación agroalimentaria, lo que propicia que el valor añadido permanezca en el territorio.

En cuanto a la política hidráulica destacaría los acuerdos de la Comisión del Agua de Aragón, en la que se han alcanzado acuerdos históricos a través de un modelo de diálogo y participación social que es ejemplo fuera de nuestras fronteras. Por fin, los aragoneses hemos sido capaces de ponernos de acuerdo, con un amplísimo respaldo, en el que hemos participado partidos políticos, regantes, ecologistas y habitantes de la montaña.

D) ¿Qué nos puede decir de la actividad industrial de la región? ¿Hay problemas de deslocalización?

En Aragón no existen hasta el momento problemas graves en el sector industrial con motivo de la deslocalización de empresas. Aunque es cierto que las industrias manufactureras relacionadas con el sector de la automoción están viendo como sus focos de fabricación se trasladan a países en los que los costes de producción son más baratos, hasta el momento se trata sólo de iniciativas aisladas. La instalación de nuevas empresas de otros sectores en la Comunidad Autónoma permite enjugar una posible pérdida de puestos de trabajo.

La industria es uno de los sectores más importantes de la economía aragonesa y que está propiciando un crecimiento del empleo muy importante. Además, la fuerte inversión en bienes de equipo que se ha mantenido estos meses augura el mantenimiento del buen comportamiento del sector.

E) ¿Cuáles son los sectores de actividad económica que previsiblemente impulsarán el crecimiento futuro de Aragón tras el freno de la construcción?

El crecimiento económico de la Comunidad Autónoma en 2008 se mantendrá en niveles que rondarán el 3 por 100 del PIB. El sector de la construcción es el único que prevemos que pueda tener un comportamiento negativo con relación a los últimos ejercicios. Pero el Instituto Aragonés de Empleo, en colaboración con los agentes económicos y sociales de la Comunidad Autónoma, ya trabaja en la puesta en marcha de iniciativas de formación que permitan adecuar las capacidades de los trabajadores a las nuevas necesidades laborales que se planteen.

Los factores que impulsaron la economía en 2007 fueron, en primer lugar, la fuerte recuperación de la actividad industrial, tanto en el sector de la automoción como en otras ramas. Esta expansión de la actividad industrial se re-

flejó en la recuperación de las exportaciones, que crecieron en términos de Aduanas a ritmos de dos dígitos desde finales de 2006. En segundo lugar, el amplio conjunto de trabajos relacionados con la Exposición Internacional de 2008 siguió impulsando un fuerte ritmo de actividad en el sector de la construcción, más que compensando la previsible desaceleración de la edificación residencial. El sector servicios logró también un crecimiento estable y dinámico, y constituyó el verdadero soporte del crecimiento regional ya que este sector representa en torno al 60 por 100 de la producción y el empleo en Aragón.

También se observan características de solidez en el lado de la demanda puesto que la base del crecimiento es equilibrada. Todos los componentes de la demanda crecen a un ritmo muy dinámico, con un consumo que se modera suavemente mientras que la inversión está siendo un motor fundamental de ese crecimiento, en particular en lo referente a bienes de equipo. Esta fortaleza de la inversión es muy importante, puesto que sienta las bases para la continuación y la sostenibilidad del crecimiento de la economía al tiempo que muestra la confianza de los agentes económicos en las posibilidades de nuestra región en el futuro inmediato. Todos estos factores garantizan que Aragón es la mejor comunidad autónoma para invertir.

F) ¿Qué previsiones tiene acerca de la evolución del mercado de trabajo de cara a 2008? ¿Cómo está afectando el aumento del desempleo a su Comunidad?

Aunque las cifras de desempleo han subido ligeramente en los últimos meses, Aragón se encuentra todavía en una situación privilegiada ya que, con un paro del 5,1 por 100, según la Encuesta de Población Activa relativa al cuarto trimestre de 2007 (últimos datos disponibles), se sitúa todavía en lo que técnicamente se considera como niveles de pleno empleo.

Estamos ultimando un plan que permitirá recolocar en otros sectores a aquellos trabajadores del sector de la construcción que puedan perder el empleo. Nos basamos en varios frentes: mantendremos un fuerte impulso en la construcción de vivienda de protección y de obra pública. Y emplearemos, mediante planes de formación, a una parte de trabajadores en los sectores industrial y medioambiental, especialmente en plantas de depuración.

G) La Comunidad Autónoma de Aragón está ganando población en los últimos años, ¿podría indicar cuáles son las claves de ese aumento?

Hasta finales de siglo XX perdíamos población, fundamentalmente por la falta de oportunidades laborales. Esta tendencia la hemos invertido desde que iniciamos

el actual siglo XXI y todo el territorio, incluida la provincia de Teruel, gana habitantes. Se debe, fundamentalmente a que hemos mejorado las oportunidades del mercado laboral y en este momento es muy atractivo venir a trabajar a Aragón.

H) De cara a mantener un crecimiento equilibrado en el futuro, ¿cuáles son los principales retos que debe afrontar su Gobierno en los próximos años?

El Gobierno de Aragón ha optado por promover el crecimiento económico en la Comunidad en una doble dirección. Por un lado se han concentrado los esfuerzos en unas pocas actuaciones, ambiciosas y prometedoras frente a la dispersión en múltiples actuaciones pequeñas. Por otro lado, hemos analizado los factores determinantes de un crecimiento sostenible a largo plazo, que se han plasmado en la Iniciativa Estratégica de Crecimiento de Aragón.

En cuanto a los sectores que tienen un mayor potencial y en los que podemos ser más competitivos, se hallan la Logística, el Turismo de Nieve y las Nuevas Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones.

El Gobierno de Aragón concibió y puso en marcha PLAZA, una de las mayores plataformas logísticas del mundo y una de las más modernas y mejor dotadas. Se trata de un parque logístico que tiene una extensión de 1.200 hectáreas, susceptible de ampliaciones posteriores, y está dotado de los medios y las técnicas más avanzados para el manejo, la clasificación y el transporte de mercancías. PLAZA se complementa con otras cinco plataformas logísticas repartidas en el territorio, que nos convierten en el principal centro de distribución de los 30 millones de habitantes que vivimos en un entorno de 300 kilómetros de la ciudad de Zaragoza.

Otro sector que consideramos clave para Aragón, principalmente por contar con los recursos básicos necesarios, es el turismo de nieve. Nuestra ventaja de partida en este sector es clara: tenemos los recursos más importantes que son las laderas y la nieve. Pero desde el Gobierno de Aragón hemos comprendido que este sector requiere una cierta planificación que mejore la calidad del servicio ofrecido y a la vez asegure la protección de los recursos naturales, lo que impulsó al Gobierno a asumir el liderazgo con la creación de ARAMON, sociedad en la que también participa Ibercaja y desde la cual se va a abordar esa racionalización y modernización del sector de turismo de nieve en Aragón.

Con una participación menos directa que en los casos citados, el Gobierno de Aragón también considera prioritario promocionar la actividad empresarial orientada a las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TICs) o aquellas que hacen un uso intensivo de las mismas. Aragón está dotado de un capital humano de gran cualificación pero no muy abundante. Esto quiere decir que nuestras oportunidades de crecimiento se tienen que buscar entre aquellas actividades con baja intensidad en el uso de trabajo y alta demanda de empleo cualificado, en definitiva un crecimiento basado en el alto valor añadido y la productividad elevada.

En definitiva, podemos decir que las perspectivas para la economía aragonesa en los próximos años son —con la cautela que requiere el contexto general en el que nos encontramos— muy positivas. El principal desafío para el Gobierno de Aragón es aprovechar esta situación para consolidar el buen comportamiento, en términos de crecimiento económico y de empleo, que Aragón viene experimentando en el último quinquenio y al que, en alguna medida, este Gobierno ha contribuido.

La Unión Europea de los 27 y los desequilibrios regionales

José Villaverde Castro*

Desde que, a mediados de los años setenta, la Unión Europea (UE) empezó a prestar atención al fenómeno de las disparidades regionales, el interés sobre el mismo no ha hecho más que crecer. Dos son las causas que, desde una perspectiva aplicada, ayudan a explicar esta circunstancia: por un lado, el deseo de conocer las implicaciones derivadas de las distintas ampliaciones que, desde entonces, han tenido lugar, y que han supuesto pasar de una UE de 9 miembros a una de 27; por otro lado, la conveniencia y/o necesidad de contar con una evaluación (explícita o implícita) de los efectos de la política regional comunitaria sobre la dinámica de las disparidades territoriales en Europa.

Hace ya bastantes años que, con regularidad, *Cuadernos de Información Económica* viene prestando atención prioritaria al tratamiento de esta cuestión; pese a que, en base a lo arriba apuntado, este tratamiento se justifica por sí mismo, hemos de convenir que habitualmente se toma como excusa para su realización la publicación —por parte de alguna institución comunitaria— de nuevos datos sobre la situación económica de las regiones europeas¹. Pues bien, siguiendo esta tradición, este artículo se dedica a examinar diversos aspectos de la mencionada situación económica (con información actualizada, dependiendo de la variable analizada, a 2005 ó 2006), tratando de poner de relieve no sólo si se ha progresado en la reducción de las disparidades regionales en la UE sino, también, de evidenciar qué es lo que ha sucedido con nuestras comunidades autónomas. El principal rasgo diferenciador de este artículo es que, por primera vez, la mayor parte de la información utilizada se refiere a la UE de 27 miembros (UE27), lo cual tiene la ven-

taja innegable de ofrecer una perspectiva de cómo están las cosas en la UE actual. Analizar la situación regional de la UE27 presenta, sin embargo, un gran inconveniente, ya que la disponibilidad de datos para años anteriores a los antes mencionados es más bien escasa, lo que impide retrotraerse en el tiempo y, en consecuencia, merma robustez a las conclusiones que se puedan obtener.

Tras esta breve introducción, el trabajo se organiza en cuatro secciones, de las que las tres primeras están dedicadas a analizar los aspectos más destacados del PIB *per cápita*, del empleo y desempleo, y de la productividad. La última sección reseña las principales conclusiones y los retos de futuro.

1. El PIB *per cápita*

Tomando en consideración los últimos datos de Eurostat sobre el PIB por habitante de sus 269 regiones² (NUTS 2) de la UE27, el panorama que se presenta ha de calificarse, necesariamente, de preocupante. En concreto, el indicador de disparidades más sencillo de todos, la ratio entre los valores regionales extremos, es superior a 12,6; esto es, el PIB *per cápita* de la región europea más rica (Inner London) es casi 13 veces mayor que el de la región más pobre (Nord-Est en Rumania).

Si alguien considera que el empleo de la mencionada ratio introduce un sesgo importante en la evaluación de

* Universidad de Cantabria.

¹ La información estadística de base empleada en este trabajo procede de la página web de Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

² En la actualidad, el número de NUTS2 es de 271; sin embargo, Eurostat sólo ofrece información sobre el PIB *per cápita* para 269 regiones; las dos excluidas son las británicas de North Eastern Scotland y Highlands and Islands.

Cuadro 1

REGIONES CON LOS MAYORES Y MENORES NIVELES DE PIB *PER CÁPITA* (EN PPC), 2005. (UE27 = 100)

Regiones con el PIB <i>per cápita</i> más alto			Regiones con el PIB <i>per cápita</i> más bajo		
1	Inner London (UK)	303	1	Nord-Est (RO)	24
2	Luxembourg	264	2	Severozapaden (BG)	27
3	Bruxelles-Cápital (BE)	241	3	Yuzhen Tsentralen (BG)	27
4	Hamburg (DE)	202	4	Severen Tsentralen (BG)	28
5	Wien (AT)	178	5	Sud-Vest Oltenia(RO)	28
6	Île de France (FR)	173	6	Sud-Muntenia (RO)	29
7	Stockholm (SE)	172	7	Severoiztochen (BG)	31
8	Berkshire, Buckinghamshire & Oxfordshire (UK)	168	8	Sud-Est (RO)	31
9	Oberbayern (DE)	166	9	Yugoiztochen (BG)	33
10	Groningen (NT)	164	10	Nord-Vest (RO)	34

Fuente: Eurostat y elaboración propia.
Nota: La leyenda correspondiente a la interpretación de los paréntesis puede verse en el gráfico 1.

las disparidades regionales (y no hay ninguna duda de que ello puede ser así), habrá que convenir que, por ejemplo, un panorama muy similar es el que se presenta en el cuadro 1, que ofrece información sobre el PIB *per cápita* relativo de las diez regiones más ricas y más pobres de la UE27. Aunque mitigadas, el cuadro muestra que las diferencias siguen siendo enormes, lo que pone de manifiesto la magnitud del problema al que tiene que enfrentarse la política de cohesión comunitaria.

La información anterior puede verse completada mediante la contemplación del gráfico 1, que muestra otra perspectiva de gran interés, cual es la dispersión del PIB regional por países. Tres rasgos merecen, a nuestro juicio, ser destacados: 1) Que, debido al elevado valor de Inner London, el Reino Unido es el país en el que las disparidades regionales son más intensas; 2) Que, con las excepciones de Alemania, Italia y Holanda, las regiones que incluyen la capital del país son las que disfrutan de un PIB *per cápita* más elevado; y 3) Que las disparidades regionales en España, comparadas con las de otros grandes países de la UE27, no son demasiado pronunciadas.

¿Cómo han evolucionado las disparidades regionales en PIB *per cápita*? Para responder a esta pregunta vamos a fijarnos en lo sucedido en el período 1999-2005, ya que, para las 269 regiones mencionadas, contamos con información estadística relativa a la susodicha variable. Pues bien, prestando atención a las dos regiones con valores extremos (que son las mismas en 2005 que en 1999) no

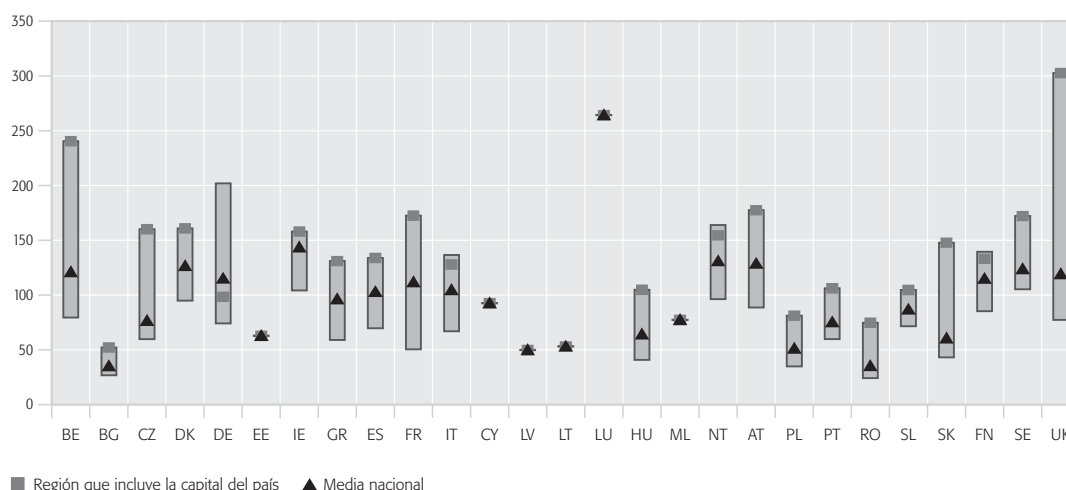
es fácil colegir lo sucedido, ya que ambas han mejorado su situación frente a la media comunitaria, Inner London más en términos absolutos, y Nord-Est más en términos relativos. Una forma más correcta de examinar la evolución de las disparidades consiste, por ejemplo, en observar la denominada convergencia sigma, medida en este caso a través del coeficiente de variación (CV); lo que se aprecia entonces es que, en esencia, no se ha registrado ningún proceso de convergencia a lo largo del período mencionado (segunda columna del cuadro 2), lo cual no impide

Cuadro 2

DISPERSIÓN REGIONAL
(COEFICIENTE DE VARIACIÓN)

Año	PIBpc	Tasa de empleo	Tasa de desempleo	Productividad
1999	0,391	0,129	0,547	0,378
2000	0,395	0,130	0,602	0,379
2001	0,387	0,132	0,660	0,372
2002	0,383	0,132	0,628	0,367
2003	0,378	0,128	0,584	0,354
2004	0,375	0,121	0,546	0,352
2005	0,374	0,119	0,513	0,353
2006	Nd	0,114	0,460	Nd

Gráfico 1

PIB PER CÁPITA (EN PPC) POR PAÍSES Y REGIONES. VALORES EXTREMOS 2005 (UE27 = 100)

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

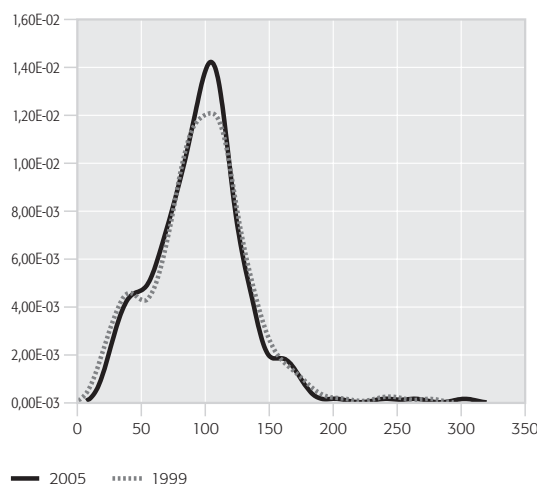
Leyenda: BE: Bélgica; BG: Bulgaria; CZ: República Checa; DK: Dinamarca; DE: Alemania; EE: Estonia; IE: Irlanda; GR: Grecia; ES: España; FR: Francia; IT: Italia; CY: Chipre; LV: Letonia; LT: Lituania; LU: Luxemburgo; HU: Hungría; MT: Malta; NT: Holanda; AT: Austria; PL: Polonia; PT: Portugal; RO: Rumania;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

que se constaten algunos signos, muy tímidos, de estrechamiento de las disparidades. Adicionalmente, la evolución de los desequilibrios regionales se puede calibrar mediante la representación de las correspondientes funciones de densidad, que, para no ser reiterativos, sólo computamos para los años 1999 y 2005; pues bien, tal y como puede apreciarse en el gráfico 2, la situación es muy similar en ambos años, si bien es cierto que, en 2005, se aprecia que la masa de probabilidad está algo más concentrada en torno a la media, hecho que constituye un signo inequívoco (aunque, de nuevo, muy débil) de convergencia.

Una última cuestión que nos interesa subrayar en este análisis es la situación actual y evolución reciente de las regiones españolas (cuadro 3). Así, con relación a la situación actual hay que destacar tres rasgos: 1) Que la región más rica de España (la Comunidad de Madrid) ocupa la posición 29 entre las 269 de la UE27, y que la más pobre (Extremadura) ocupa el puesto 211; 2) Que hay ocho regiones españolas con un PIB *per cápita* superior a la media comunitaria; y, 3) Que sólo Extremadura registra un PIB *per cápita* inferior al 75 por 100 de la media europea. En términos de evolución, tres son, asimismo, las características más sobresalientes: 1) Que, con la excepción de Baleares y Canarias, todas las comunidades españolas mejoraron su PIB *per cápita* relativo, algunas de ellas de forma muy sustancial; 2) Que, en 2005, hay una comunidad autónoma más que en 1999 (Cantabria) que

supera la media europea; y, 3) Que, en 2005, hay una región española menos que en 1999 (Andalucía) con un PIB *per cápita* inferior al 75 por 100 de la media europea.

Gráfico 2

FUNCIONES DE DENSIDAD. PIB PER CÁPITA REGIONAL UE27

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Cuadro 3

LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN LA UE27. PIB *PER CÁPITA*

CCAA.	1999	2005	Variación absoluta	Variación relativa (porcentaje)	Posición
Comunidad de Madrid	130,7	133,9	3,2	2,4	29
País Vasco	118,2	130,8	12,6	10,7	37
Comunidad Foral de Navarra	121,8	129,2	7,4	6,1	38
Cataluña	118,0	122,1	4,1	3,5	48
Illes Balears	119,4	113,7	-5,7	-4,8	69
La Rioja	109,7	110,0	0,3	0,3	84
Aragón	100,7	109,5	8,8	8,7	89
Cantabria	89,3	100,9	11,6	13,0	125
Castilla y León	88,1	97,0	8,9	10,1	139
Comunidad Valenciana	93,2	94,8	1,6	1,7	148
Canarias	94,2	93,7	-0,5	-0,5	151
Ciudad Autónoma de Ceuta	82,0	93,5	11,5	14,0	153
Ciudad Autónoma de Melilla	82,4	91,3	8,9	10,8	160
Principado de Asturias	79,4	90,2	10,8	13,6	161
Región de Murcia	80,0	87,7	7,7	9,6	169
Galicia	76,1	84,2	8,1	10,6	178
Castilla-La Mancha	76,6	81,8	5,2	6,8	185
Andalucía	70,5	80,4	9,9	14,0	188
Extremadura	61,1	69,7	8,6	14,1	211

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

2. Empleo y desempleo

Si bien es cierto que el PIB *per cápita* es el indicador más representativo del nivel de desarrollo de una colectividad, su cualificación relativa en función de la situación en la que se encuentra el mercado de trabajo suele considerarse apropiada a fin de ofrecer un panorama más ajustado de la realidad económica. En este sentido, tres son las variables que, en este artículo, requieren nuestra atención: la evolución del empleo, como principal indicador del mayor o menor dinamismo laboral, y los niveles y evolución de las tasas de empleo y desempleo, como indicadores básicos de la situación de tensión y cambio a que está sometido el mercado de trabajo.

En relación con la primera variable hay que empezar subrayando que, entre 1999 y 2006, la UE27 aumentó su volumen de empleo un 6,7 por 100. Por regiones, 127 de las 252 analizadas en este caso vieron incrementada su ocupación en mayor proporción, 122 la vieron en menor

medida (de ellas 28 con pérdidas netas de empleo) y sólo tres anotaron crecimientos iguales a la media. Además hay que destacar que llama poderosamente la atención el hecho de que, de entre las diez regiones que registraron un mejor comportamiento ocupacional, nueve son españolas, mientras que, en el extremo opuesto, las regiones que más empleo han destruido son, todas ellas, rumanas o polacas (cuadro 4).

Pese a la magnífica evolución registrada por las regiones españolas en materia de ocupación, ninguna de ellas se encuentra, en 2006, entre las que disfrutaban de una tasa de empleo más alta. Aunque las disparidades regionales en este terreno no son, naturalmente, comparables con las anotadas en materia de PIB por habitante, no conviene olvidar que son, asimismo, sustanciales, tal y como evidencian los indicadores correspondientes. Así, por ejemplo, se aprecia que la tasa de empleo de la región que la tiene más elevada (Estocolmo) es más de un 90 por 100 superior a la de la región que la tiene más baja (Sicilia), y casi un 32 por 100 mayor que la relativa a la media comunitaria,

Cuadro 4

EVOLUCIÓN REGIONAL DEL EMPLEO (EN PORCENTAJE), 1999-2006

Regiones que han creado más empleo		Regiones que han destruido más empleo	
Región de Murcia	45,2	Sud-Vest Oltenia (RO)	-19,5
Andalucía	43,6	Podlaskie (PL)	-16,9
Comunidad de Madrid	43,2	Nord-Vest (RO)	-15,5
Illes Balears	42,4	Sud-Muntenia (RO)	-15,3
Comunidad Valenciana	41,2	Zachodniopomorskie (PL)	-15,0
Canarias	39,9	Vest (RO)	-14,3
Cantabria	39,9	Nord-Est (RO)	-13,1
La Rioja	39,7	Centru (RO)	-11,6
Castilla-La Mancha	36,1	Sud-Est (RO)	-10,3
Border, Midlands and Western (IE)	34,9	Pomorskie (PL)	-9,9

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

que es igual a 52,8. Por otro lado, si la comparación se efectúa entre las diez regiones mejor y peor posicionadas en 2006, la situación se repite, bien que, como es obvio una vez más, algo mitigada; en todo caso, parece oportuno hacer mención de que las regiones incluidas en este grupo se encuentran muy concentradas por países (cuadro 5): en efecto, las diez regiones³ con las tasas de empleo más elevadas (superiores al 63,5 por 100) se ubican en tres países (Suecia, Holanda y Reino Unido), mientras que, entre las diez regiones con las tasas de empleo más bajas, llama la atención que, pese a la fuerte pérdida de puestos de trabajo anotada en sus respectivos países, ninguna de ellas sea polaca o rumana; son, por el contrario, Italia y Francia los países que se reparten el contingente, con regiones en las que la tasa de empleo no supera el 40 por 100. En España, Baleares y Madrid (ambas con tasas algo por debajo del 60 por 100) ocupan las primeras posiciones, y Ceuta y Extremadura (ambas con tasas por debajo del 44 por 100) ocupan las últimas.

Para concluir, señalemos que, en relación con la tasa de paro, probablemente el mejor indicador de la tensión existente en el mercado de trabajo, las diferencias regionales⁴ son, una vez más, muy importantes, tal y como atestigua el hecho de que la ratio entre valores extremos es ligeramente superior a ocho: es decir, la tasa de paro de la región que la tiene más alta (la ciudad autónoma de Ceuta)

³ En este caso el número de regiones consideradas es, por problemas de disponibilidad estadística, de 246.

⁴ 248 son, en este caso, las regiones objeto de atención.

es más de ocho veces mayor que la de la región con la tasa más baja (la italiana Bolzano) y casi tres veces superior a la media europea (que se sitúa en el 8,2 por 100). La consabida comparación entre las diez regiones mejor y peor situadas (cuadro 6) no hace más que corroborar la apreciación anterior, aunque, naturalmente, algo atemperada; sea como fuere, lo que más llama la atención en este caso es que Alemania coloque nada menos que tres regiones entre las que tienen más tasa de paro (la explicación estriba en que se trata de Länders de la antigua Alemania del Este) y que Italia haga lo propio entre las que disfrutaban de una tasa más baja. Por lo que se refiere al caso español, la región con la tasa más reducida es Navarra (5,3 por 100) y la que la tiene más alta, excluida la mencionada Ceuta (que sesga demasiado en contra de nuestro país), es Melilla, con una tasa de paro del 13,4 por 100.

En términos evolutivos, la cuarta columna del cuadro 2 muestra una trayectoria del coeficiente de variación de la tasa de paro en forma de V invertida, lo cual supone una clara tendencia a la convergencia a partir de 2001; este mismo resultado se produce también (aunque con menos nitidez) en lo concerniente a la tasa de empleo, tal y como muestra la tercera columna del mencionado cuadro 2. Por su parte, el gráfico 3 abunda en este mismo resultado, ya que evidencia con bastante claridad que, pese a lo reducido del período considerado, no sólo se ha producido un importante proceso de convergencia regional en la tasa de desempleo sino que, además, el peso de las regiones con tasas de paro superiores al 10 por 100 se ha reducido de forma apreciable.

Cuadro 5

REGIONES CON LAS TASAS DE EMPLEO MÁS ALTAS Y MÁS BAJAS, 2006 (UE27 = 52,8)

Regiones con las tasas de empleo más altas		Regiones con las tasas de empleo más bajas	
Stockholm (SE)	69,5	Sicilia (IT)	35,9
Flevoland (NH)	68,2	Campania (IT)	36,3
Småland med öarna (SE)	68,2	Calabria (IT)	36,3
Berkshire, Bucks and Oxfordshire (UK)	67,9	Puglia (IT)	36,7
Västsverige (SE)	67,2	Guadeloupe (FR)	38,5
Utrecht (NT)	66,6	Reunion (FR)	38,5
Noord-Holland (NT)	65,1	Martinique (FR)	38,8
Leicestershire, Rutland and Northants (UK)	64,5	Basilicata (IT)	39,1
Östra Mellansverige (SE)	63,9	Guyane (FR)	39,3
Mellersta Norrland (SE)	63,8	Molise (IT)	39,6

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

3. La productividad

El análisis de la productividad es importante porque de su evolución depende, básicamente, el potencial de crecimiento de una economía. Tal y como acertadamente apuntó Krugman, *la productividad no lo es todo, pero en el largo plazo es casi todo* (Krugman, 1990, pág. 9).

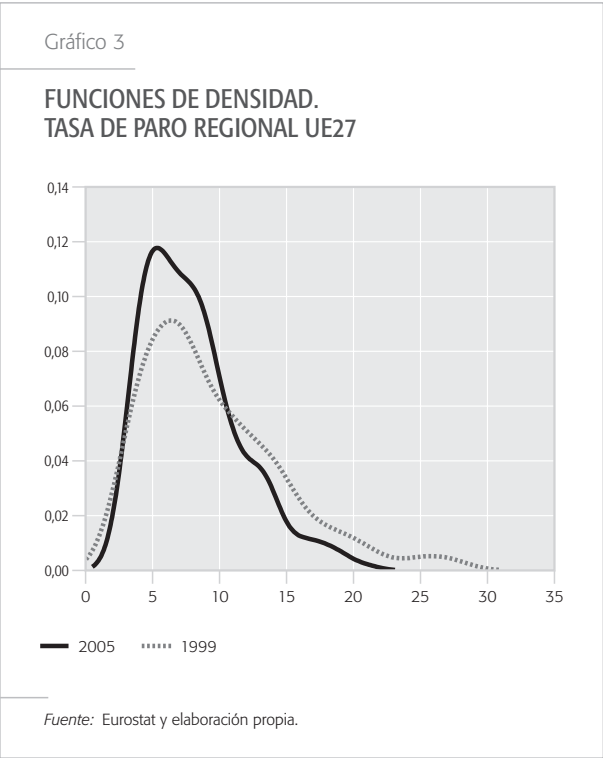
Pues bien, lo primero que hay que hacer notar es que, en este ámbito, las disparidades regionales en la UE27 son muy pronunciadas, sea cual sea el indicador empleado para medirlas. En efecto, si —utilizando la misma aproximación metodológica que en la primera sección— empezamos considerando la ratio entre valores extremos, vemos que lo que sucede es que, en 2005, la misma es igual a 12,9 (cuadro 7); aunque no es sorprendente en

Cuadro 6

REGIONES CON LAS TASAS DE DESEMPLEO MÁS ALTAS Y MÁS BAJAS, 2006 (UE27 = 8,2)

Regiones con la tasa de paro más baja		Regiones con la tasa de paro más alta	
Provincia Autónoma Bolzano (IT)	2,6	Ciudad Autónoma de Ceuta	21,0
Zeeland (NT)	2,7	Mecklenburg-Vorpommern (DE)	19,2
Praha (CZ)	2,8	Východné Slovensko (SK)	19,1
Tirol (AT)	2,9	Berlin (DE)	18,7
Valle d'Aosta (IT)	3,0	Sachsen-Anhalt (DE)	17,8
Provincia Autonoma Trento (IT)	3,1	Région de Bruxelles (BE)	17,6
Salzburg (AT)	3,1	Dolnoslaskie (PL)	17,3
Oberösterreich (AT)	3,2	Zachodniopomorskie (PL)	17,2
Gelderland (NT)	3,3	Stredné Slovensko (SK)	16,4
Utrecht (NT)	3,3	Kujawsko-Pomorskie (PL)	16,2

Fuente: Eurostat y elaboración propia.



absoluto, sino todo lo contrario, es preciso constatar que las regiones mejor y peor situadas en materia de productividad (Inner London y Nord-Est) son las mismas que en materia de PIB *per cápita*, por lo que, previsiblemente, las diferencias entre ambas se prolongarán en el tiempo. Por otro lado, hay que constatar que las regiones menos pro-

ductivas se concentran en Bulgaria y Rumania, y que las más productivas están menos concentradas por países.

Una segunda forma de observar la magnitud de las disparidades regionales estriba en considerar las mismas desde una perspectiva nacional. En este sentido, el gráfico 4 muestra bastantes similitudes con el gráfico 1, ya que, por ejemplo, ocurre que el Reino Unido continúa siendo el país con las disparidades internas más pronunciadas, bien que seguido muy de cerca por Bélgica; de nuevo hay que constatar, sin embargo, que, en ambos casos, las capitales nacionales hacen que las mencionadas disparidades sean más pronunciadas de lo que serían si tales capitales fueran eliminadas del análisis. Sucede, asimismo, que las regiones con las productividades más elevadas coinciden —salvo en los casos de Alemania y Holanda— con las regiones que incluyen a la capital del país, y que las disparidades en España son relativamente reducidas, más incluso que con relación al PIB *per cápita*.

En lo que concierne a la evolución temporal de estas disparidades, la última columna del cuadro 2 pone de manifiesto que las mismas se han reducido con el paso del tiempo, aunque —al igual que sucedía con el PIB *per cápita*— de una forma bastante modesta. Este resultado, como no podía ser menos, se ve corroborado al observar los cambios registrados en la forma externa de la distribución, representada en las correspondientes funciones de densidad del gráfico 5; al respecto se aprecian dos signos claros (pero débiles) de convergencia: por un lado, la reducción de la amplitud (indicador equivalente a la re-

Cuadro 7

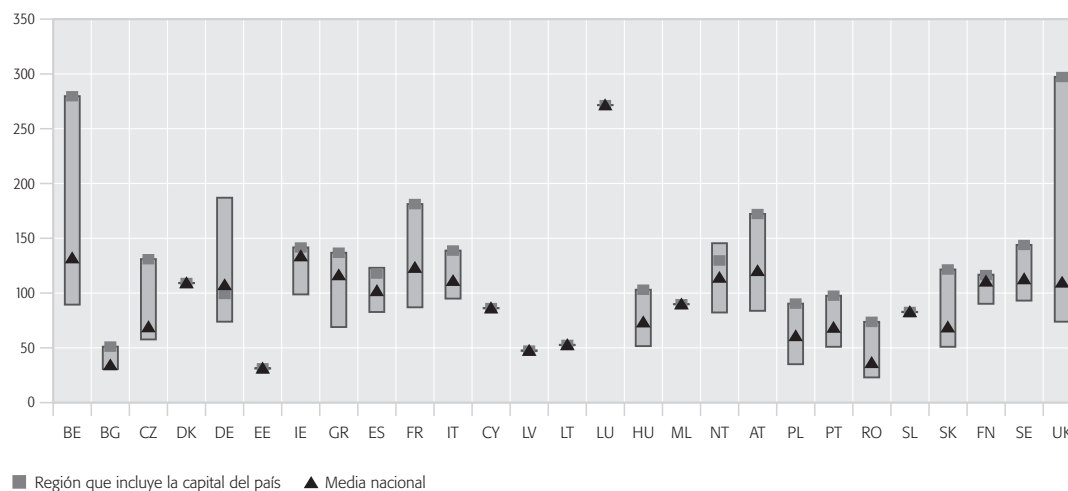
REGIONES CON LOS MAYORES Y MENORES NIVELES DE PRODUCTIVIDAD (EN PPC), 2003, (UE25 = 100)

Regiones con la productividad más alta		Regiones con la productividad más baja	
Inner London (UK)	297,3	Nord-Est (RO)	23,0
Région de Bruxelles (BE)	279,8	Sud-Vest Oltenia (RO)	26,7
Luxembourg (Grand-Duché)	271,6	Sud-Muntenia (RO)	29,5
Hamburg (DE)	187,1	Yuzhen tsentralen (BG)	30,7
Île de France (FR)	181,2	Severen tsentralen (BG)	32,7
Wien (AT)	172,2	Sud-Est (RO)	32,9
Bremen (DE)	169,9	Severoiztochen (BG)	33,6
Corse (FR)	164,6	Lubelskie (PL)	35,1
Antwerpen (BE)	146,1	Severozapaden (BG)	35,2
Groningen (NT)	145,5	Nord-Vest (RO)	35,3

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Gráfico 4

PRODUCTIVIDAD (EN PPC) POR PAÍSES Y REGIONES. VALORES EXTREMOS 2005 (UE27 = 100)



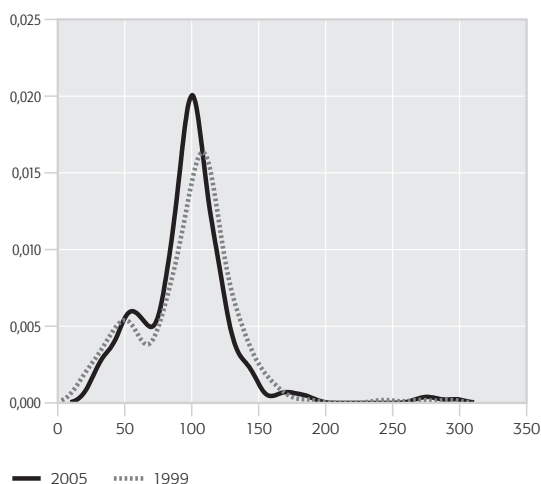
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

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

ducción de la ratio entre valores extremos); y, por otro, que en 2005 hay más masa probabilística que en 1999 concentrada en torno a la media comunitaria.

Gráfico 5

FUNCIONES DE DENSIDAD. PRODUCTIVIDAD REGIONAL UE27



Fuente: Eurostat y elaboración propia.

Para finalizar ¿cuál es la situación de las regiones españolas y cómo ha evolucionado en los últimos años? La respuesta a estas dos preguntas se puede extraer a partir del cuadro 8, en el cual se observa que las comunidades autónomas más y menos productivas son, respectivamente, el País Vasco y Extremadura, que ocupan (dentro de las 249 regiones consideradas) las posiciones 28 y 181. Además, y si excluimos los casos atípicos de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, la comparación entre las cifras del cuadro 3 y el cuadro 8 pone de relieve la existencia de una correspondencia bastante fuerte entre PIB por habitante y PIB por ocupado, como no podía ser menos. En cualquier caso, el rasgo más llamativo es el que se refiere a la evolución de la productividad de las regiones españolas en comparación con la media comunitaria; tal y como puede apreciarse en las columnas cuarta y quinta del mencionado cuadro 8, todas las comunidades autónomas (con la excepción de Melilla) han cedido terreno en el ámbito europeo, lo cual constituye un signo claro de debilidad de cara al futuro; en contrapartida, y al objeto de que esta valoración no pueda ser calificada de sesgada, parece oportuno recordar que, tal y como señalamos en la sección segunda, las regiones españolas se encuentran entre las que más empleo han creado dentro de la UE27. Compatibilizar ambas cosas —lograr una fuerte creación de empleo y un crecimiento elevado de la productividad— constituye, de hecho, nuestra asignatura pendiente.

Cuadro 8

LAS REGIONES ESPAÑOLAS EN LA UE27. PRODUCTIVIDAD

CC.AA.	1999	2005	Variación absoluta	Variación relativa (porcentaje)	Posición
País Vasco	125,4	123,0	-2,3	-1,9	28
Ciudad Autónoma de Melilla	109,3	118,4	9,1	8,3	41
Comunidad de Madrid	135,2	117,7	-17,5	-12,9	43
Comunidad Foral de Navarra	122,5	117,7	-4,8	-3,9	44
Ciudad Autónoma de Ceuta	117,8	109,4	-8,4	-7,1	66
Cataluña	116,1	108,8	-7,3	-6,3	68
Aragón	108,8	103,0	-5,7	-5,3	93
Illes Balears	116,0	100,9	-15,0	-12,9	105
Principado de Asturias	103,7	100,7	-3,0	-2,9	106
Castilla y León	105,4	100,2	-5,2	-4,9	112
Cantabria	110,7	99,9	-10,8	-9,8	114
La Rioja	118,5	99,4	-19,1	-16,1	118
Canarias (ES)	103,7	92,5	-11,2	-10,8	154
Comunidad Valenciana	101,7	90,4	-11,3	-11,1	158
Andalucía	98,0	89,8	-8,2	-8,4	162
Región de Murcia	92,4	86,7	-5,7	-6,2	171
Galicia	87,9	86,5	-1,4	-1,6	173
Castilla-La Mancha	93,9	85,9	-8,0	-8,6	175
Extremadura	84,6	82,6	-1,9	-2,3	181

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

4. Resumen de conclusiones y retos de futuro

Los comentarios realizados en las secciones anteriores pueden sintetizarse en una única conclusión: las disparidades regionales en la Europa de los 27 son muy intensas y, desde 1999 hasta ahora, sólo ofrecen débiles síntomas de reducción. Dadas las dificultades de progresar adecuadamente en el proceso de integración cuando las disparidades territoriales son tan pronunciadas como en el caso europeo, se sigue que la reducción de las mismas constituye uno de los retos principales a los que tiene que enfrentarse la UE. Es indudable que, en este sentido, la nueva política de cohesión europea tiene un papel crucial que jugar, tal y como se ha manifestado en Villaverde (2006a y 2006b).

Como es de sobra conocido, esta nueva política tiene una orientación más estratégica que la desarrollada con anterioridad, ya que intenta estar estrechamente vinculada a la llamada "Estrategia de Lisboa". Al respecto, y como

forma de *vigilar* los progresos realizados, la Comisión Europea ha elaborado un índice sintético construido en base a los seis indicadores establecidos en la cumbre de Lisboa, de los que dos (la productividad y la tasa de empleo de la población comprendida entre 16 y 64 años⁵) han sido considerados en nuestro análisis. En conjunto, tal y como se evidencia en el "Cuarto informe sobre cohesión económica y social" (European Commission, 2007) las disparidades en este ámbito son tan pronunciadas como en cualquiera de los examinados en este trabajo, por lo que no parecen apreciarse síntomas de que las cosas vayan a cambiar a mejor en un (relativamente) corto espacio de tiempo; la también (relativamente) escasa dotación de la política de cohesión para el período 2007-2013 es, naturalmente, otro factor que tampoco invita al optimismo en esta materia.

⁵ Los otros cuatro indicadores son: la tasa de ocupación de las personas de entre 55 y 64 años, el desempleo de larga duración como porcentajes de la fuerza de trabajo, el gasto en I+D como porcentaje del PIB, y el porcentaje de jóvenes (entre 20 y 24 años) que han finalizado la enseñanza secundaria.

Teniendo en cuenta los elementos mencionados, no creemos arriesgado apuntar que cada vez es más probable (como de hecho ya está sucediendo en algunos aspectos) la formación de una Europa de varias velocidades, algo que, como todo en esta vida, presenta sus luces y sus sombras.

Desde el punto de vista español, el período analizado puede considerarse, *grosso modo*, como muy positivo para nuestros intereses, tal y como atestigua lo sucedido tanto en relación con el PIB por habitante como con el mercado de trabajo, ya que en ambos terrenos el comportamiento de nuestras comunidades autónomas ha sido, como norma, mejor que el europeo; el jarro de agua fría lo echa, sin embargo, la evolución de la productividad, ámbito en el que, como manifestamos con anterioridad, tenemos una asignatura pendiente. Aunque parezca una contradicción, es muy probable que la actual desaceleración de la economía española y europea pueda ayudar a mejorar algo la productividad de nuestras regiones; pese a ello, no nos cabe ninguna duda de que el esfuerzo (público y privado) que habría que hacer para elevar el ritmo de crecimiento de nuestra productividad tiene que ser muy grande y sostenido, ya que, de lo contrario,

corremos el riesgo de que parte de los logros conseguidos hasta ahora se diluyan con el paso del tiempo.

Bibliografía

- European Commission (2007): *Growing Regions, growing Europe. Fourth report on economic and social cohesion*, Luxemburg.
- (2007): *Eurostat regional yearbook 2007*, Luxemburg.
- Eurostat (2007): *Unemployment in the EU27*, News release, 173/2007.
- (2008): *Regional GDP per inhabitant in the EU27*, News release, 19/208.
- KRUGMAN, P. (1990): *The age of diminished expectations*, Cambridge, The MIT Press.
- VILLAVERDE, J. (2006a): "Las perspectivas financieras de la Unión Europea: 2007-2013", *Cuadernos de Información Económica*, número 190, págs. 71-78.
- (2006b): "¿Qué hay de nuevo en la nueva política regional de la Unión Europea", *Cuadernos de Información Económica*, número 191, págs. 101-108.
- (2007): "Disparidades regionales en la Unión Europea ampliada ¿El cuento de nunca acabar?", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 196, págs. 111-120.

Informes de los organismos económicos internacionales

Ricardo Cortes

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

En este número se ofrecen los siguientes:

1. Actualización de las Perspectivas económicas mundiales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
2. Perspectivas económicas mundiales e Informe sobre la estabilidad financiera mundial, del Fondo Monetario Internacional (FMI).

1. Actualización de las Perspectivas económicas mundiales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

Debido a la turbulenta situación económica mundial, la OCDE estimó oportuno actualizar sus previsiones de diciembre de 2007.

Continúan las turbulencias en los mercados financieros. Las presiones tienden a extenderse a nuevos mercados e instituciones, más allá de las hipotecas de alto riesgo y de los productos derivados en EE.UU., lo que ha causado una revisión al alza de los riesgos y un recorte,

al menos a corto plazo, de las perspectivas de crecimiento mundial, a causa de tres factores principales:

1) La economía mundial está siendo afectada por las turbulencias financieras. No se realizan nuevas emisiones en varios segmentos de los mercados financieros aumentando la financiación bancaria y los márgenes, mientras las condiciones de los préstamos se han endurecido. Baja el precio de la vivienda y las cotizaciones de las acciones. Sus efectos sobre la demanda, que se sentirán con algún retraso, serán considerables, pero difíciles de evaluar.

2) El ciclo inmobiliario ha cambiado. En EE.UU. los efectos directos de la caída en la construcción residencial han rebajado un punto el crecimiento del PIB real en los dos últimos años y esta tendencia se mantendrá en 2008.

3) La renta real de las familias está disminuyendo debido al alza de los precios de la energía y de los alimentos perecederos, incluidos la Eurozona y Japón, aun a pesar de la apreciación de sus monedas.

En este escenario, los modelos de predicción a corto plazo que incluyen los datos más recientes, entre ellos la reducción en el empleo ocurrida en los dos primeros meses de 2008, sugieren que la economía estadounidense ya no crece, e incluso, podría estar decreciendo. Puede ser prematuro decir que ya ha entrado en recesión, pero su actividad económica está notablemente por debajo de su potencial y el porcentaje de su capacidad productiva sin utilizar está aumentando rápidamente. En la Eurozona, la desaceleración ha sido menos abrupta, pero el crecimiento también se mantendrá por debajo de su potencial durante algún tiempo, aunque hasta ahora las exportaciones han resistido bien la apreciación del euro. En Japón los datos trimestrales de crecimiento son volátiles y están suje-

tos a fuertes revisiones. Pese a ello, parece que el crecimiento subyacente se está debilitando a pesar del impulso que recibe de las economías asiáticas vecinas cuyo crecimiento sigue siendo sólido.

Respecto a la inflación, tanto la total como la subyacente, excede los niveles aceptables en muchas economías. En EE.UU., la inflación total fue de un 4 por 100 el pasado mes de agosto y la subyacente un 2,2 por 100 según los últimos datos, lo que sugiere que el encarecimiento de la energía y de los productos perecederos está provocando un aumento generalizado de precios. En la Eurozona, a pesar de la apreciación del euro, la inflación total creció hasta el 3 por 100 en agosto y la subyacente sigue aumentando, acercándose a un 2,5 por 100. Japón sigue siendo la excepción con una inflación total de sólo un 0,8 por 100 y una subyacente que sigue siendo negativa.

La decisión sobre las medidas económicas a adoptar para corregir la situación actual dependerá de las perspectivas de crecimiento y de inflación más allá del corto plazo y del equilibrio entre los diversos riesgos que afectan a la actividad económica. En primer lugar, es posible que los precios de la energía y de otros productos básicos sigan creciendo durante algún tiempo, sobrepasando sus niveles actuales, ya muy elevados. En segundo término, es difícil estimar la intensidad y la duración de las turbulencias financieras en la actividad económica. En tercer lugar, la alternativa a corto plazo entre mayor inflación o menor actividad económica, y viceversa, puede que haya cambiado en los últimos años, lo que genera dudas sobre el grado en que un menor crecimiento reduciría las presiones inflacionarias.

En la situación actual, los argumentos a favor de una política económica expansiva son más fuertes en EE.UU. que en Europa o en Japón, y por ello las autoridades monetarias y fiscales estadounidenses han adoptado medidas más enérgicas que las europeas o japonesas. Por el contrario, en la Eurozona las perspectivas de crecimiento y de inflación no aconsejan estimular la actividad económica, y además los estabilizadores automáticos apoyan a la actividad más que en otras regiones. En Japón es menor la posibilidad de tomar medidas estimulantes en caso de debilidad económica.

2. Perspectivas económicas mundiales e Informe sobre la estabilidad financiera mundial, del Fondo Monetario Internacional (FMI)

El informe sobre las perspectivas económicas del FMI es mucho más pesimista que la mayoría de las autoridades monetarias nacionales y estima que la debilidad de la

economía estadounidense durará más de lo que se esperaba, aunque quizá no será tan intensa como se temía. Prevé una escasez de crédito, tanto en Europa como en EE.UU., que reducirá el crecimiento y aumentará el peligro de considerables caídas en el precio de las viviendas en algunos países europeos. No prevé que la economía estadounidense se vaya a recuperar en la segunda mitad de 2008, sino ya avanzado 2009: su crecimiento disminuirá un 0,7 por 100 en 2008 y crecerá sólo un 1,6 por 100 en 2009, notablemente por debajo de su tendencia a largo plazo. La recuperación será lenta comparada con las que siguieron a recesiones anteriores, porque las familias y las empresas necesitarán más tiempo para restablecer sus balances, lo que implica un período prolongado de un consumo limitado.

La probabilidad de que la debilidad económica estadounidense se propague a otros países explica la razón por la que el FMI es menos optimista que la mayoría de los expertos sobre las perspectivas de otras economías, especialmente en Europa. Cree también que esas economías se verán afectadas directamente por la actual reducción del crédito en el sistema financiero mundial. Tanto en la Eurozona como en Reino Unido las pérdidas en los títulos valores garantizados con hipotecas han desequilibrado los balances de los bancos. En consecuencia, las condiciones de crédito se han endurecido y los márgenes están aumentando, con consecuencias negativas para la demanda interna.

Preocupa al FMI que la desaceleración del crecimiento de los créditos hipotecarios pueda acelerar el ajuste —hasta ahora gradual— de los precios de las viviendas en los países en los que son demasiado elevados como España, Bélgica, Holanda, Reino Unido, Irlanda y, quizá, Francia. El Banco Central Europeo (BCE), por el contrario, estima que no hay datos suficientes para esperar que haya una reducción del crédito en la Eurozona, donde los créditos bancarios a las empresas siguen aumentando a niveles *record*. El FMI estima que el crecimiento de la Eurozona será sólo de un 1,4 por 100 para 2008 y un 1,2 para 2009. Su pesimismo se basa en lo ocurrido durante pasados períodos de recorte de crédito.

Un estudio del FMI recuerda que en anteriores períodos de reducción de crédito, el crecimiento del PIB mundial se desaceleró hasta un 1 por 100 al año, debido a las turbulencias financieras y la consiguiente debilidad de las perspectivas de crecimiento mundiales. Las turbulencias que empezaron con la crisis de las hipotecas de alto riesgo, *subprime*, han afectado a todo el sistema financiero. El crecimiento en las economías industriales se desacelerará en 2008, y lo mismo ocurrirá en las economías emergentes, aunque en estas seguirá siendo superior a la tenden-

cia a largo plazo. La economía estadounidense prácticamente ha cesado de crecer y se estima que su expansión seguirá siendo débil en los próximos semestres como consecuencia de serios problemas en los mercados de crédito e inmobiliario que interactúan a la baja. A pesar de las fuertes medidas de reactivación de la política monetaria estadounidense, el endurecimiento de las condiciones financieras, la subida de precios de la energía, un mercado laboral y de la vivienda más débiles la afectarán seriamente a corto plazo.

Se estima, asimismo, que en Europa se desacelerará el crecimiento. Además de las consecuencias de un comercio internacional más débil, la economía de Europa Occidental es especialmente vulnerable a la propagación de las tensiones de los mercados de crédito estadounidenses. Igualmente una posible corrección a la baja en algunos mercados de la vivienda europeos podría debilitar la confianza de los consumidores y, en consecuencia, el consumo. En suma, unas tensiones más intensas y más duraderas en los mercados financieros podrían constituir el peligro más grave para la economía global. Una intensificación de los problemas en los mercados inmobiliarios y de créditos estadounidenses podría debilitar aún más su economía y dificultar la recuperación mundial. A su vez, esto podría producir nuevas pérdidas y más tensiones en los balances de los bancos, lo que limitaría, en mayor medida, su capacidad para facilitar crédito, con lo que el impacto macroeconómico negativo se acentuaría.

En las economías emergentes y en desarrollo, cuyo crecimiento se estima se moderará ligeramente, aunque seguirá siendo sólido, una desaceleración considerable es menos probable. Sin embargo, las turbulencias actuales de los mercados podrían debilitar los flujos financieros, incluyendo los dirigidos a varios países emergentes de Europa, que se han beneficiado de fuertes entradas de capital en los últimos años. Además, un crecimiento mundial notablemente más débil podría afectar a las exportaciones y provocar una caída de los precios de los productos básicos que siguen muy altos a pesar de los síntomas de debilitación en la actividad económica mundial. Del mismo modo, el incremento del precio del petróleo y de los productos alimenticios ha sido una de las causas más importantes de las tensiones inflacionistas actuales en todo el mundo. No se recuerda un período en el que los mercados de productos básicos y de crédito hayan generado señales sobre el crecimiento mundial tan contradictorias como las que están produciendo ahora.

Respecto a la crisis del mercado inmobiliario, el informe constata que las diferencias entre los sistemas hipotecarios de los países europeos juegan un papel importante, de modo que, a diferencia de EE.UU., otros

países, entre ellos muchos en Europa Continental, pueden estar menos expuestos a una crisis de ese mercado. La política monetaria tiene que tener en cuenta el nivel de desarrollo del mercado hipotecario en el país en cuestión. Cuando la deuda hipotecaria es demasiado elevada, la estabilidad del mercado podría mejorar si la política monetaria respondiese de un modo relativamente más agresivo a los movimientos en los precios de las viviendas, especialmente cuando han tenido lugar subidas demasiado rápidas que pueden hacer que esos precios ya no estén de acuerdo con las variables fundamentales de la economía. El enfoque de la política debe ser simétrico, aumentando los tipos de interés cuando hay peligro de subidas excesivas de los precios de las viviendas y bajándolos en el caso contrario. Pero esto no quiere decir que la consideración decisiva para fijar el nivel de los tipos de interés deba ser los precios de las viviendas. Dada la incertidumbre sobre la evolución del ciclo de la vivienda y cómo controlarlo, los precios de la vivienda deben ser solo uno más entre los muchos elementos a tener en cuenta al evaluar los riesgos que afectan a la economía. Además, no hay que olvidar que la política monetaria por sí sola no basta, tiene que complementarse con una política reguladora apropiada.

Volviendo a los precios de los productos básicos, el informe señala que las economías emergentes y en desarrollo están adquiriendo mayor relevancia en una economía mundial cada vez más integrada y en un contexto de precios de los productos básicos muy altos y de políticas e instituciones económicas más adecuadas en esos países. En consecuencia, son hoy un importante factor de la demanda mundial. El auge de la integración mundial se está produciendo en un contexto de fuerte crecimiento en los países emergentes y en desarrollo y una amplia subida de los precios de los productos básicos de alrededor de un 75 por 100 en términos reales desde el año 2000.

Los exportadores de estos productos se están beneficiando de la escalada de sus precios en mayor medida que en períodos anteriores. Las barreras a la exportación se han reducido gradualmente y la calidad de las instituciones y de la gestión de la economía, en general, ha mejorado en esos países, permitiéndoles beneficiarse más de ese incremento de precios, aunque su contribución a la integración comercial y financiera ha sido relativamente pequeña. Continuados esfuerzos para resistir una posible crisis del presente *boom* de precios. Una mayor diversificación y reformas más intensas en muchos países en desarrollo, que siguen siendo muy dependientes de las exportaciones de productos básicos reducirían su vulnerabilidad ante caídas súbitas y fuertes de su precio. En particular, son necesarias mejoras en las instituciones, una mayor integración financiera y prudencia fiscal.

Respecto a España, el FMI señala que, entre sus tareas, no figura el pronosticar los movimientos a corto plazo de los activos. El FMI se ocupa de los determinantes fundamentales de los precios de los inmuebles y de identificar situaciones donde estos divergen de ellos, es decir hace constataciones a medio plazo, reconociendo que la corrección puede tener lugar mediante cambios en los mismos, por ejemplo cuando el crecimiento se acelera. Los precios a medio y largo plazo se basan en un conjunto de variables, tales como la demografía, los tipos de interés, el crecimiento del crédito y el acceso al mismo. Sobre esa base, el FMI estima que los precios reales de las viviendas en España están sobrevaloradas entre un 15 y un 20 por 100. Su crecimiento anual pasó de más del 20 por 100 a prácticamente cero en el último trimestre de 2007. Así, la corrección ya se está produciendo, pero va a continuar. Respecto a la construcción residencial, el FMI no prevé una fuerte caída, aún reconociendo que, en porcentaje del PIB, se sitúa ligeramente por debajo del 10 por 100, cifra muy alta comparada con la tendencia estimada por el FMI, entre el 5 y el 6 por 100. Por ello, las consecuencias negativas del ajuste serán probablemente más intensas en España que en otras economías europeas.

El informe del FMI sobre la estabilidad financiera mundial estima que su vulnerabilidad actual se debe a: 1) Haber infravalorado el grado de apalancamiento de muchas instituciones y los consiguientes peligros de una corrección desordenada; 2) La gestión del riesgo, la transparencia, la supervisión del sector financiero y su regulación no han tenido en cuenta la rápida innovación y transformación de los modelos empresariales, permitiendo así asumir

riesgos excesivos, emisiones de títulos valores inadecuadas, desajustes en los vencimientos e inflación de los precios de los activos; 3) Se sobreestimó la transferencia de riesgos a entidades fuera del balance de los bancos, de modo que, cuando los riesgos se han materializado, se han producido fuertes presiones sobre los balances de los mismos; 4) a pesar de intervenciones sin precedentes de los principales bancos centrales continúan las fuertes tensiones en los mercados financieros, agravadas por un entorno macroeconómico preocupante, una capitalización insuficiente en muchas instituciones y un desapalancamiento generalizado.

Para remediar esta situación, el FMI propone un conjunto de medidas a corto y medio plazo. A corto plazo, entre otras, más publicidad sobre la situación real, en especial respecto a instrumentos de crédito estructurados y otros activos ilíquidos, saneamiento de los balances de los bancos reduciendo la estimación de los activos cuando proceda, moderación en las retribuciones de los ejecutivos y una supervisión más intensa. A medio plazo son necesarios cambios más fundamentales, pero evitando una regulación legal excesiva que podría dificultar las innovaciones e, incluso, agravar los efectos de la escasez de crédito actual. Dado su papel en la presente crisis, es importante tener en cuenta que la titulización por sí misma no es el problema. Este consiste en la regulación demasiado laxa del mercado hipotecario estadounidense, la extensión de la titulización abarcando estructuras cada vez más complejas y difíciles de entender, la garantía de los valores con activos de baja calidad y un entorno financiero favorable en el que los riesgos se han infraestimado.

Resumen de Prensa

Comentario de Actualidad

Ramon Boixareu

Medido por la cantidad de tinta utilizada por la prensa para informar sobre la evolución de la crisis financiera que absorbe la atención mundial, y comentar la variedad y complejidad del problema, no cabe duda alguna de que el tema de actualidad máxima es dicha crisis, que se inició y que sigue preocupando, sobre todo en Estados Unidos, pero que obsesiona a todo el planeta por sus posibles repercusiones globales. El problema, en toda su gravedad, empezó a manifestarse a principios de agosto del pasado año, aunque sus raíces deben buscarse ya en 1998, cuando un gran número de norteamericanos decidieron que el negocio inmobiliario —que todavía no se había recuperado del tropiezo de los años 1990— era una magnífica oportunidad. Paralelamente, Wall Street —escribía David Leonhardt en *Herald Tribune* de 20/3— facilitaba el camino para que a los compradores de viviendas les resultara más fácil obtener préstamos. Lo que ocurrió fue que el negocio de las hipotecas, que había tenido siempre un ámbito local centrado en los bancos, pasó a ser de dominio global en el que los inversores de todas las procedencias quisieran participar.

Esta generalización del negocio hipotecario, y la contracción crediticia a la que la crisis ha conducido, ha conferido al problema una complejidad tal que su tratamiento ha desafiado a los mismos expertos. Así enfocó la cuestión Leonhardt en el comentario citado (*Credit crunch baffles even the experts*). “Que levanten la mano aquellos que no comprenden del todo esta crisis financiera”, decía Leonhardt. “Hace siete meses que dura y mucha gente cree que debería entender de qué se trata. Pero no lo saben realmente. La parte correspondiente al *crash* de la construcción en Estados Unidos es relativamente fácil de explicar. Los bancos estimularon los préstamos hipotecarios, la gente compró cosas que no se podía permitir y se produjo el colapso de algunas entidades bancarias que

llevaron a la economía del país al borde de la peor recesión de toda una generación, obligando a la Reserva Federal a la adopción de las medidas más severas que se hayan conocido desde la Gran Depresión. Yo no estoy aquí para que se sientan ustedes más ignorantes”, decía Leonhardt. “Es probable que mis palabras no les confortarán, pero lo cierto es que hay muchas personas que se encuentran en medio de la crisis en la misma situación de ignorancia”.

Ethan Harris, uno de los mejores economistas de Lehman Brothers, decía la semana siguiente: “El público se halla ante situaciones del mercado de las que nunca había oído hablar. Y Robert Rubin, ex secretario del Tesoro, ha dicho que nunca había oído hablar de *liquidity puts*, y muchos ciudadanos debe haber que no conocían el significado de *subprime mortgages*”.

Otro experto que decía haber pasado una buena parte de los últimos días llamando a gente de Wall Street y de la administración preguntando: ¿puede explicar esto o aquello? Cuando había terminado de responder a mi consulta me veía obligado a decirles: ¿Quiere repetírmelo otra vez?

A pesar de la dificultad del problema, no podían faltar, ni faltan, los comentarios, a veces críticos, sobre la génesis y evolución de la crisis. Particularmente instructivos han sido y van siendo las columnas que le dedica el profesor Paul Krugman en las páginas de *The New York Times*, que recoge también, esta vez, *Internacional Herald Tribune*. En uno de los más recientes (23 de marzo), titulado *Taming the beast* (“Domando a la fiera”), particularmente mordaz, decía: “Nos encontramos en medio de una crisis financiera épica, que debería estar en el centro del debate presidencial. Pero el caso es que no lo está.”

No se crea que espere que las campañas para las elecciones contengan todas las respuestas a la presente crisis —incluso expertos en finanzas se las ven y se las desean para seguir su curso—. Pero sí creo que tenemos derecho a más respuestas y, particularmente, a que se nos formulen más compromisos para la reforma del mercado financiero de los que se nos han ofrecido hasta ahora.

Francamente, no espero mucho de John McCain, que ha admitido a la vez que no sabe mucho de economía y que nunca ha dicho esto. Sea como fuere, últimamente incluso ha demostrado que tampoco sabe mucho de Oriente Medio. En cualquier caso, el silencio de McCain durante la campaña sobre la crisis financiera ha frustrado incluso mis leves esperanzas.

Por lo demás, cuando los asesores económicos de McCain hablan de problemas económicos, sus palabras ofrecen poca confianza. Por ejemplo, la semana pasada, un asesor económico de McCain —Kevin Hassett, el coautor de *Dow 36.000*— insistió diciendo que todo habría ido bien si las autoridades locales —estados y municipios— no hubieran intentado limitar la expansión suburbial. Así, como suena.

Del lado demócrata, es algo frustrante que Barack Obama intentara mostrar un triunfo al sugerir que la guerra de Irak, además de sus otros costes, es responsable de los problemas económicos del país.

La guerra representa, ciertamente, una grotesca pérdida de recursos, que supondrá en el futuro una gran carga para los norteamericanos. Pero es un error atribuir a la guerra la enorme confusión presente. A corto plazo, el gasto en tiempo de guerra más bien estimula a la economía. Recuérdese que el bajo paro —el más bajo de los últimos 50 años— se registró en el momento más álgido de la guerra de Vietnam.

Hillary Clinton no ha dicho nada —que yo sepa— a propósito del problema que nos ocupa. Pero su silencio sobre el mismo resulta igualmente frustrante, en especial por lo que se refiere a la necesidad de reformar nuestro sistema financiero, que se halla fuera de todo control [...].

Las lamentaciones de Krugman ante el silencio de los candidatos demócratas dejaron de tener validez pocos días más tarde, tal vez por la respuesta de estos al distinguido economista. Ambos, en efecto, se refirieron ampliamente a la crisis, aunque no en idénticos términos.

Financial Times de 28 de marzo subrayaba las palabras de Obama en el sentido de que fundamentó el origen de la crisis en “la desregulación financiera de los años 1990”, en

lo que ha sido el más feroz ataque contra el legado económico de la Administración Clinton. Partiendo de ahí, Obama pidió una regulación general del sistema financiero, así como una mayor ayuda a las víctimas de la crisis hipotecaria.

Hillary Clinton ha presentado su candidatura en lo económico como una continuación de lo que fueron los años noventa, y también ha insistido en ser más competente que su rival en cuestiones económicas.

The Wall Street Journal de 28-30 de marzo recogía asimismo ampliamente los últimos discursos de Obama referidos a la situación económica, subrayando de un modo especial (*Obama backs broader regulation*) la propuesta del candidato de una mayor regulación de los mercados financieros por parte del Estado, y reivindicando unos mayores poderes de la Reserva Federal para vigilar la actuación de las entidades financieras. Hasta ahora, Obama se había manifestado menos dispuesto que su rival a secundar una intervención federal mayor en los mercados de la construcción y crediticio.

El mismo *Journal* publicaba el contenido de una entrevista a Hillary Clinton que tuvo lugar la víspera de un viaje de la senadora, de seis días de duración, por los estados de Indiana, Carolina del Norte y Pensilvania, en el curso de la cual desarrolló su pensamiento sobre *Solutions for the American Economy*. H. Clinton señaló que no se puede esperar que la crisis se resuelva sólo con medidas de política monetaria. “Los japoneses lo intentaron una y otra vez, y todavía no se han recuperado plenamente”.

Muchas de las propuestas económicas de Clinton son similares a las del senador Obama, pero la senadora ha ido más lejos que este al exigir una respuesta del gobierno a la crisis inmobiliaria.

Desde el principio de la crisis se pensó en Estados Unidos que resultaría inevitable que esta se propagara, sobre todo a Europa, y así pareció estar ocurriendo, cuando el Banco Central Europeo adoptó importantes medidas destinadas a incrementar la liquidez del sistema y algunos bancos de Inglaterra y Suiza dieron muestras de tener dificultades.

Sin embargo, pasadas las semanas iniciales, da la impresión de que la situación se ha tranquilizado, lo que ha motivado que hayan aparecido publicados algunos comentarios dando cuenta de la resistencia que ha estado mostrando Europa y, de un modo particular, el bloque euro.

Nadie oculta que alguno de los países del Viejo Continente, entre ellos alguno de la Unión Monetaria, está experimentando cambios de ciclo, en algún caso profundos y preocupantes. Pero todo parece indicar que estas varia-

ciones de la coyuntura no guardan relación alguna con las turbulencias debidas a la temida recesión —por el momento no oficial— de Estados Unidos.

Entre los países que están sorprendiendo por la solidez de la que da muestras su economía es Alemania.

Herald Tribune de 27 de marzo titulaba así en primera página: "Europa tranquila mientras Estados Unidos se estremece (*Europe shrugs as US shudders*). Las últimas encuestas sobre la confianza de las empresas publicadas estos días en Alemania, Francia y Bélgica muestran unas expectativas reconfortantes. Tanto es así que el presidente del Banco Central Europeo incluso se ha permitido insinuar que no prevé ninguna reducción de los tipos de interés en un futuro próximo".

En estas circunstancias, parece haber cambiado el sentido de un viejo adagio sobre las relaciones económicas transatlánticas, que ahora se expresarán del siguiente modo: "Cuando Estado Unidos se constipa, ¿acaso llega a estornudar Europa?".

"Es verdad que son pocos los políticos o los economistas que esperan que Europa consiga eludir los efectos de la crisis de Norteamérica. Pero también lo es que la economía europea, en su conjunto, está demostrando una fortaleza sorprendente, no sólo en sus mercados de valores sino en la consistencia del euro que, en teoría, debería obstaculizar grandemente las exportaciones". Así se expresaba el citado *Tribune*.

En Alemania, una significativa encuesta entre 7.000 empresarios realizada por el Instituto IFO desveló que el sentimiento ha mejorado en marzo por tercer mes consecutivo. Incluso los exportadores se han mostrado confiados en un mes en el que el euro llegó a rozar un cambio de 1,60 dólares.

En Francia, la encuesta sobre sentimiento del INSEE entre industriales subió inesperadamente en marzo y lo mismo ocurrió en Bélgica según datos de la encuesta mensual de BNB. Sólo Italia dio malas noticias: en este país, en efecto, su índice ISEA ha caído en marzo registrando la cifra más baja de los dos últimos años, debido principalmente a la reducción de pedidos.

Todas estas señales esperanzadoras deberían fortalecer la posición del Banco Central Europeo en su negativa a seguir el ejemplo de la Reserva Federal en el sentido de reducir los tipos de interés. Según palabras de J.C. Trichet, presidente del BCE, un recorte de los tipos no supondría más que dar alas a la inflación.

Así, pues, por el momento, sólo Norteamérica está siendo castigada por la crisis financiera desencadenada en su suelo. Todo lo que se diga a propósito de los males que se avecinan a Estados Unidos por la "recesión más grave desde la Gran Depresión" deberá esperar hasta ver cómo evoluciona la situación. Por el momento se trata de que vaya resistiendo con algún calmante. Por ejemplo, con la favorable evolución de la exportación, que, ciertamente, ha mejorado substancialmente como consecuencia, es de pensar, de la devaluación del dólar. Las exportaciones de Estados Unidos, de acuerdo con datos del Departamento de Comercio, aumentaron ya en enero un 16,6 por 100 respecto a las del mismo mes del año anterior y contribuyeron en todo el año pasado a la reducción del 7 por 100 en el déficit por cuenta corriente, en comparación con 2006.

Fuera de esa nota optimista, todo es sombrío en la economía norteamericana. En un editorial de *Financial Times* (27 de marzo) titulado "Washington manda la caballería para combatir una crisis generalizada", el periódico londinense comentaba las iniciativas adoptadas por el Gobierno para comprar, valiéndose de entidades interpuestas, acciones amparadas por hipotecas (*Mortgage-Backed Securities*, o MBS) para las que existe una muy reducida demanda privada.

Esa iniciativa señala un nuevo paso en la política de respuesta a la crisis crediticia, en la que el Gobierno de Estados Unidos está desplegando más y más todos los medios a su disposición, con la única excepción de una compra directa pública de hipotecas, con el objetivo de evitar una contracción crediticia de mayor magnitud...

Es de esperar que el *tandem* Gobierno-Reserva Federal consiga evitar lo peor, para lo cual está poniendo en marcha incluso medios susceptibles de poner en duda la sinceridad de un sistema que se quiere sea pura sangre liberal.

La Información Económica en la Prensa Internacional

Sumario

<i>The Rational Economics of an Irrational World</i> , por Tim Harford	135
La presidencia de la UE	135
Paraísos fiscales	135
BHP-Río Tinto	136
Ricos y famosos	136
Desalinizadoras	136
Ligera recuperación del dólar	137
Contracción presupuestaria en el Reino Unido	137
El dólar sigue sin levantar cabeza	137
El nuevo colonialismo	137
¿Entrada libre?	138
La Unión en la Unión	138
Se vende la casa de Adam Smith	139
El euro y las exportaciones	139
La difícil tarea de la Reserva Federal	139
¿Llegó la hora de rescatar al dólar?	140
Finanzas: ¡peligro!	140
¿Arriesga demasiado la Reserva Federal?	141
Las opciones del EBRD	141
Ahora también la libra	141
¿Excesos del liberalismo?	141
Crisis financiera, crisis económica	142
La catástrofe	142
<i>Appel de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur</i>	143
Por fin, las reformas	143
El arte es también economía	144
Habla Bernanke	144
¿Faltarán alimentos?	144
<i>European rally around Trichet</i>	145

***The Rational Economics of an Irrational World'*, por Tim Harford**

(*The Economist* de 23/2)

Tiempo atrás, la economía fue considerada como un conjunto de estudios sobre tipos de cambio, producto nacional bruto y otras cosas parecidas. Cuando apareció, en 2005, el que sería best seller *The Undercover Economist*, de Tim Harford, fue considerado un libro que habrá contribuido a variar el concepto de la economía, haciendo de la no tan lúgubre ciencia (*not-so-dis-mal*) una disciplina con una mayor audiencia.

El segundo libro de Harford, *The Logic of Life*, se mueve en un terreno similar. Otra vez elude la economía de pizarra y nos presenta una guía cordial para el análisis de los problemas cotidianos. El resultado es un fascinante estudio sobre cómo la sociedad ha elaborado las recompensas y los castigos. Las iniciativas atrevidas y los sueldos astronómicos pueden parecer locuras, pero contemplados de cerca, dice Harford, verán que tienen cierto tipo de lógica.

El autor ve cálculo racional en todas partes, incluso —o tal vez especialmente— en materia de amor.

[...]

Uno de los méritos de *The Logic of Life* es su diversidad. Su temática comprende desde la terrífica lógica del "racionalismo racional" hasta el frío cálculo de las tasas de divorcios. Y todo sin utilizar ni un solo gráfico.

La presidencia de la UE

(*Financial Times* de 25/2. Editorial)

No está del todo claro si Tony Blair aspira al puesto de presidente de la Unión Europea. Puede ocurrir que al ex primer ministro británico le guste simplemente que se hable de él para el cargo de primera autoridad de la UE, cargo creado en el tratado de Lisboa por el que se reformó la estructura comunitaria. Sea como fuere, su designación sería inapropiada, y no sólo por la locura de Irak.

Blair fue el líder británico más proeuropeo de una generación. Sin embargo, no sólo fracasó en su intento de cambiar los términos de torturado debate británico sobre la integración europea sino que desaprovechó la posibilidad de dirigir Europa.

Mientras pronunciaba entusiastas discursos elogiando a Europa —admirando frecuentemente a audiencias extranjeras— Blair abandonó rápidamente todo intento de convencer a la opinión británica, y esto en una fase en la que los británicos de su generación estuvieron más cerca de entenderse con los europeos continentales.

¹ El título completo del libro es *The Logic of Life: The Rational Economics of an Irrational World*, y ha sido publicado por Random House.

Incluso en el caso de que sea Nicolas Sarkozy sincero al proponer la candidatura de Blair, además, es poco probable que la propuesta fuera secundada por otros representantes europeos; pues pocos desearían un presidente procedente de un país que se negó a participar en alguna de las grandes iniciativas de la UE, como fueron la creación del euro o la libertad de tránsito interfronterizo, y menos aún un gobernante que no hizo ningún esfuerzo por alcanzar un acuerdo con sus colegas sobre Irak y que tanto contribuyó a dividir a los miembros de la UE.

[...]

Todo eso sugiere que el candidato a presidente debería ser un atlanticista que, en cualquier caso, fuera capaz de decir no a Washington cuando fuere necesario. Esto no dirige inmediatamente la atención hacia Blair.

Paraísos fiscales

(*Le Monde* de 28/2. Editorial)

Cada día, el escándalo de la evasión fiscal hacia el Liechtenstein se extiende más y más. La lista de los defraudadores que no incluía en un principio más que súbditos alemanes, se ve incrementada con una decena de países, entre los que figuran Francia, Gran Bretaña, Suecia, además de países no europeos como Australia o Estados Unidos. Nada que sorprenda. Como decía Georges Pompidou, "Todo impuesto va acompañado en sí mismo por una incitación al fraude".

¿Es esa una razón para aceptar los paraísos fiscales? De ninguna manera. Algunos pensadores liberales estiman que esos paraísos tienen incluso el mérito de incitar a los otros Estados a reducir sus impuestos. Es exactamente lo contrario. Como lo prueba la lista de los países afectados por el escándalo actual, incluso países en los que el impuesto sobre la renta es débil se ven afectados por este virus. Empobreciendo a otros Estados, los paraísos fiscales, al contrario, conducen a aquellos otros países a aumentar la presión fiscal.

Con motivo de la libre circulación de capitales en el marco mundial, el fenómeno ha llegado a ser planetario. Se podrían contar hoy más de setenta paraísos fiscales, y Liechtenstein considera que sufre la competencia de Hong Kong y de las Bermudas, entre otros.

Después del 11 de septiembre de 2001, los paraísos fiscales han sido considerados como plazas giratorias de las actividades que financian el terrorismo. Evasión fiscal y blanqueo de dinero son dos realidades diferentes. Sin embargo, tanto en un caso como en el otro se trata de prácticas fraudulentas facilitadas por la opacidad que caracteriza a los paraísos fiscales.

El cuadro, sin embargo, no es tan sombrío como parece. El escándalo actual muestra que los Estados europeos están dispuestos a utilizar grandes medios para yugular el fenómeno. Incluso si se piensa que la Unión Europea avanza menos deprisa,

en este campo, de lo que se puede desear —en razón, sobre todo, de la unanimidad que requiere toda directiva fiscal— la situación mejora.

[...]

BHP-Río Tinto

(Matt Chambers, en *The Wall Street Journal* de 6/3)

Según manifestaciones del presidente de BHP Billinton, Don Argus, la campaña para comprar la compañía angloaustraliana rival, el gigante Río Tinto, para constituir la tercera empresa más importante del mundo, se prolongará fácilmente hasta el año próximo.

Se necesitará que BHP, la compañía minera más grande del planeta, supere todos los obstáculos antitrust y de otra naturaleza existentes, y después presenten una oferta a los accionistas de río Tinto. Esto es lo que dijo Don Argus a los accionistas en una presentación del caso ante la Australian Shareholders Association.

BHP, el pasado mes, hizo una oferta pública de 3,4 de sus acciones para una de las de Río Tinto, superando una propuesta anterior de 3 por 1, valorando el objetivo en alrededor de 147 m. m. de dólares, a la cotización presente. Río Tinto ha contestado que la propuesta todavía no alcanza a reconocer el valor de sus activos, por lo que ha rechazado negociar con BHP. La citada oferta de esta firma representa una prima del 18 por 100 por encima de la propuesta inicial del mes de noviembre del pasado año.

Según Argus, la fusión de las dos empresas produciría mejores resultados de los que se obtienen en la actualidad.

Si la operación llega a buen fin, BHP, en efecto, se convertiría en la tercera mayor empresa del mundo cotizada en bolsa después de Petrochina Co. y Exxon Mobil Corp.

Ricos y famosos

(*Financial Times* de 7/3. Editorial)

Es ya oficial. Después de 13 años, Bill Gates ha dejado de ser la persona más rica del mundo. La noticia nos llega por cortesía de *Forbes magazine*. Esta semana ha publicado su lista de personas más ricas correspondiente a 2008, en la que Warren Buffet aparece en cabeza, mientras que el cofundador de Microsoft figura en el tercer lugar, detrás del multimillonario mejicano Carlos Slim. Aunque la lista es muy consultada, hay razones para no apreciar tal tipo de listas. He ahí una cuantas:

1. Resulta frustrante no aparecer en las mismas.

2. Pueden contener errores. Por muy meticulosos que sean los que las elaboran, estas listas dependen de informaciones del dominio público, por lo que sólo pueden estimarse los datos que

se mantienen privados o ocultos. Esto puede conducir a la no contabilización de los bienes de los que no se ha hecho publicidad.

3. Las listas de los más ricos destacan diferencias que no interesan, mientras ignoran aquellas que sí son interesantes. Un millardo aquí o allá entre los más ricos es menos importante que los grandes océanos que median entre ellos y la mayoría de la población del globo.

4. Las listas pueden desanimar los grandes donativos de los plutócratas. En 1996, Ted Turner se quejó públicamente que la *Forbes 400* hizo que los más ricos fueran menos inclinados a dar su dinero por el temor de desaparecer de las listas o de descender en el orden de los ricos. La filantropía competitiva ha reducido ese peligro, pero no lo ha eliminado del todo.

5. Las listas dan lugar a emociones de distinto signo entre los que las leen. Esas emociones van desde la envidia —especialmente cuando se considera que los primeros no lo merecen— hasta *schadenfreude*, cuando los ex superricos pierden lugares en la lista o son olvidados por completo.

6. A pesar de todas las reservas señaladas, las listas con los nombres de los más ricos sigue ejerciendo una fascinación horrenda y poderosa.

Desalinizadoras

(*The Wall Street Journal* de 12/3)

Inaugurada a finales de 2006, la planta de desalinización de Perth, Australia (360 millones de dólares), engulle 190.000 litros de agua del océano Índico cada minuto. el agua pasa luego por unos filtros que separan la sal, de lo que resultan unos 95.000 litros de agua potable, que suponen una quinta parte de las necesidades de la ciudad, según la demanda actual.

[...]

A pesar del aumento de la factura del agua que ello representa, los técnicos que trabajan en la planta, que ha sido un éxito, por lo que están ya en curso de elaboración los planes de una nueva desalinizadora con un presupuesto de 875 millones de dólares. Una vez en marcha esta segunda planta, se cubrirán con agua del océano un tercio de las necesidades de Perth.

El caso de la ciudad australiana se pone de relieve en un momento crítico, en el que el agua emerge como el próximo reto planteado por un recurso natural. La necesidad de más agua surge, como en el caso del petróleo, a causa del crecimiento económico de nuevas economías como China, la India y otras. Según el International Management Institute en Sri Lanka, alrededor de una quinta parte de la población mundial, o más de 1,2 m. m. de seres humanos, viven ya en áreas en las que el agua es insuficiente.

[...]

Unas setenta y cinco desalinizadoras de gran capacidad se hallan en varios estadios de obtención de agua potable en el mundo, incluyendo una desalinizadora de 300 millones de dólares en el norte de San Diego. Aunque la construcción de grandes desalinizadoras no es todavía popular en Estados Unidos, autoridades locales y entidades privadas presionan para que se ponga en marcha la construcción de plantas en Texas y en Massachussets.

Varias ciudades australianas tienen proyectos de importantes desalinizadoras. La mayor se ha de construir en Melbourne, por un coste de 2,5 m. m. de dólares. Plantas similares han de ser pronto realidad en España y en la India. Londres, por su parte, se propone construir una planta en la ribera del Támesis, por un importe de 300 millones de dólares.

[...]

Ligera recuperación del dólar

(*The Wall Street Journal* de 12/3)

El dólar se fortaleció algo frente a otras monedas importantes —incluido el euro— después de que la Reserva Federal anunciara que estaba adoptando medidas coordinadas con otros bancos centrales para incrementar la liquidez en los mercados financieros.

La medida fue interpretada en el sentido de que disminuían las probabilidades de un importante recorte del tipo de interés cuando el comité competente de la Reserva Federal se reúna la próxima semana. En cualquier caso, se sigue creyendo que se procederá, en efecto, a cierta reducción de los tipos.

Es normal que, en estas circunstancias, el dólar se muestre más resistente, pero se excluye que se opere una recuperación medianamente significativa de la divisa norteamericana.

Unos tipos de interés más bajos normalmente se traducen en una debilitación de una moneda porque reducen el rendimiento de los activos denominados en esa moneda.

Noticias procedentes de Europa añaden presión contra el dólar. En efecto, las expectativas de que las autoridades monetarias europeas concentren su atención en la inflación y no en la promoción del crecimiento, obligan a pensar que dejarán inalterado el tipo de interés. "Las fuertes presiones inflacionistas no permiten reducir los tipos de interés".

Contracción presupuestaria en el Reino Unido

(Delphine Strauss, en *Financial Times* de 13/3)

Gran Bretaña se enfrenta con una desaceleración de su economía que agravará la deuda del gobierno y prolongará la contracción del gasto del sector público según previsiones hechas

públicas en la presentación del proyecto de presupuesto que tuvo lugar ayer.

Bajo presiones dirigidas a la restauración de la reputación de buen gestor económico de la que —a pesar de unos turbulentos seis meses— goza el gobierno laborista, el ministro de Hacienda, Alistar Darling, dijo que su primer presupuesto se centra en la estabilidad, "actual y futura".

Pero a pesar de alardear de que el Reino Unido ha llegado a ser la economía más estable del Grupo de los siete mayores países industriales, Darling se vio en la necesidad de presentar un proyecto de presupuesto sin cambios, ni en la fiscalidad ni en el gasto, todo ello a causa del deterioro de las finanzas públicas que ha experimentado el país en los últimos meses.

"El *Chancellor* no incendió el Támesis, con su discurso, pero el caso es que no tenía con qué prender el fuego", dijo un dirigente sindicalista.

[...]

El dólar sigue sin levantar cabeza

(David Jolly y otros, en *Herald Tribune* de 13/3)

El dólar prosiguió su caída en territorio record un día después de que el banco central de Estados Unidos encabezara a los otros grandes bancos centrales en la tarea de inundar con liquidez el sistema financiero, en la medida en que los inversores siguieron escépticos ante el impacto de las medidas adoptadas por la Reserva Federal.

El banco central norteamericano, que coordinó la operación con los bancos centrales de Europa y Canadá, trató de restaurar la confianza de los grandes prestamistas y de poner fin a la confusión reinante en los mercados de crédito globales haciéndose cargo de los bonos respaldados por hipotecas, los cuales se negocian con grandes dificultades.

Todo parece indicar que las medidas dirigidas por la Reserva Federal para mejorar los mercados de crédito han sido eficaces. Pero el mercado de cambios está accionado por otros factores, por lo que se puede pensar que el dólar seguirá deslizándose. Los inversores están convencidos de que el tipo de interés de Estados Unidos continuará bajando, lo que hará que algunos activos norteamericanos sean menos atractivos.

[...]

El nuevo colonialismo

(*The Economist* de 15/3. Editorial)

No se exagera cuando se alude al hambre de la China por las primeras materias. El país cuenta con una quinta parte de la población

mundial, pero engulle más de la mitad de la carne de cerdo del globo, la mitad del cemento, un tercio del acero y más de la cuarta parte del aluminio. Gasta treinta y cinco veces más en importaciones de semilla de soja que en 1999, y veintitrés veces más de cobre que en 2000.

[...]

En sus esfuerzos por asegurarse las materias básicas que necesita, se dice, comparte mesa con dictadores y despoja países pobres, haciendo inútil los esfuerzos de los países occidentales por propagar la democracia y la prosperidad. Así, dicen voces críticas, Estados Unidos y Europa están perdiendo a África y a Iberoamérica.

Ese argumento, sin embargo, ignora los beneficios que el apetito de China supone para los países pobres, y también para algunos países ricos, como Australia. Las economías de África e Iberoamérica nunca crecieron más deprisa, y este crecimiento, a su vez, es probable que saque a más gente de la miseria que los dos insuficientes programas de ayuda de Occidente.

Es probable que China siga consumiendo enormes cantidades de primeras materias a medida que se vaya desarrollando. Ahora bien, dada la contaminación que sufre ya el país y el creciente malestar que muestra por ello la población, se puede pensar que un desarrollo más cuidadoso podría resultar más saludable.

¿Entrada libre?

(Sylvain Cypel, en *Le Monde* de 15/3)

Bill Gates se inquieta: Estados Unidos, a su juicio, "no concede bastantes títulos científicos". No es la primera vez, pero lo ha repetido con un renovado vigor delante de la Comisión de Ciencias y de Tecnología de la Cámara de Representantes, el 12 de marzo.

El fundador de Microsoft, en efecto, lanzó una llamada para que Washington modifique radicalmente su política restrictiva respecto a los inmigrantes que posean una calificación científica. Es urgente, dijo Gates, conceder más masivamente carnés verdes (de residencia permanente), visados H1-B reservados a los inmigrantes temporales con buena formación y prolongar el tiempo legal de residencia de los diplomados extranjeros al término de sus estudios. De no hacerlo así, "el liderazgo mundial norteamericano en materia de innovación se verá amenazado". Gates defendió también un fuerte aumento de la inversión tecnológica en Norteamérica.

Según Gates, "la política de emigración de Estados Unidos contribuye a la huida a los mejores y más brillantes cerebros en el momento en que tenemos más necesidad de ellos". Ahora bien, ¿por qué esa convicción, contraria a la idea generalmente aceptada según la cual su país es una tierra de acogida bendecida por los científicos y por los investigadores?

Su opinión se fundamenta en dos elementos. En primer lugar, Estados Unidos "produce" cada vez menos diplomados en ciencias y en tecnología. Su número ha bajado un 15 por 100 en veinte años, mientras la población aumentaba un 26 por 100. Pero, para el fundador de Microsoft, el punto crucial es el de los visados. El H1-B no se entrega más que a 65.000 personas al año. Según Gates, "una tercera parte de los que Microsoft quería contratar el pasado año en Estados Unidos no le ha sido posible hacerlo".

[...]

La Unión en la Unión

(*Le Monde* de 15/3. Editorial)

Nicolas Sarkozy tendrá su Unión para el Mediterráneo. Así lo han decidido los jefes de Estado y de gobierno de la Unión Europea reunidos el jueves 13 y el viernes 14 de marzo en Bruselas. Pero esa unión no se parecerá a la que él había imaginado al principio y de la que Sarkozy se había constituido en chantre en sus viajes al sur del Mediterráneo.

Haciendo suya una idea de su consejero Henry Guaiano evocada durante la campaña electoral de 2007, el presidente de la República había pensado crear una Unión mediterránea que agrupara a todos los países ribereños.

El perímetro de esta nueva organización era de geometría variable, según los interlocutores. Tanto podía reunir a toda la periferia de ese *Mare Nostrum* que los historiadores han descrito como la cuna de nuestra civilización como se limitaba al establecimiento de una cooperación entre cinco países de la ribera sur y cinco de la ribera norte. Sea como fuere, en todos los modelos aparecía una constante: Francia se encontraba en el centro de todo el dispositivo.

Fue esa preocupación la que suscitó la desconfianza de nuestros consocios de la UE, y en primer lugar de Alemania. La canciller Angela Merkel puso pronto de relieve su desacuerdo. Sus objeciones fueron de tres órdenes. Merkel temió que la Unión mediterránea instaurara una especie de división del trabajo entre Europa del Norte, con la vista puesta en el Este, y la del Sur, encargada de las relaciones con el Maghreb y el Marchrek, lo que minaría la cohesión de la UE. Merkel no comprendía la relación entre esta nueva organización y el proceso de Barcelona, puesto en marcha en 1995 precisamente en dirección a los países del sur del Mediterráneo. Merkel rechazaba, en fin, que el presupuesto comunitario, del que Alemania es el principal contribuyente, se hiciera cargo del proyecto Sarkozy.

A pesar de las fuertes influencias, Francia se vio obligada a aceptar un compromiso que desnaturaliza el proyecto inicial. Fin de la Unión mediterránea que caminara al lado de la Unión Europea. Así, la unión para el Mediterráneo se convierte en un simple medio, en el marco de la política de buena vecindad de los veintisiete países, del proceso de Barcelona, al que buena falta le hacía. Una sola concesión se arrancó a los alemanes: la nueva organización

estará encabezada por dos copresidentes, uno del Sur y otro de un país ribereño del Norte. Por lo demás, todos los miembros de la UE participarán en la organización en un pie de igualdad.

Este compromiso está lejos de resolver todos los problemas con los que ha tropezado el proceso de Barcelona. Pero tiene el mérito de subrayar la importancia del concierto franco-alemán para el éxito de proyectos europeos.

Se vende la casa de Adam Smith

(*The Economist* de 15/3)

En la mayoría de los países se habría dado al hecho una gran publicidad. No en Escocia. Esta semana el ayuntamiento de Edimburgo puso a la venta la casa en que Adam Smith vivió sus últimos doce años, de 1778 a 1790. Anuncios aparecidos en las secciones inmobiliarias de la prensa local daban cuenta de que se considerarían ofertas superiores a las 700.000 libras "por una casa del siglo XVII de interés histórico", pero sin hacer mención alguna a la relación del edificio con el padre de la economía moderna.

La indiferencia así mostrada hacia uno de los más célebres hijos de Escocia en la ciudad donde Smith pasó un parte importante de su vida de adulto es curiosa, pero merece ser subrayada. En su casa, hasta hace poco un centro para jóvenes con problemas, hay una deslustrada placa recordando que allí vivieron los Earls de Panmure y que Adam Smith residió en la misma. La tumba de éste está allí mismo, cerca, en Hight Street. Se hallaba cubierta de herbaje hasta que, en 2006, un escocés expatriado del sector petrolífero hizo un donativo de 10.000 libras para que la tumba fuera adecuada.

Aún así, los eventuales visitantes no lo tendrán fácil para encontrarla.

En Glasgow, donde Smith impartió clases durante más de una década, una cátedra lleva su nombre, pero no hay ninguna otra señal de su profesorado allí.

Esta desconsideración se debe más a la moderna política escocesa que a ignorancia histórica. La obra más importante de Smith, *The Wealth of Nations*, que describe la creación de riqueza en una economía comercial competitiva presidida por la mano invisible del mercado, fue desde hace tiempo apropiada por los derechistas, siendo anatema para una Escocia dominada por la izquierda.

[...]

El euro y las exportaciones

(Mark Landler, en *Herald Tribune* de 15-16/3)

Cuando Anton Börner, en representación de los exportadores alemanes, se entrevistó recientemente con altos cargos del Banco Central Europeo, les pidió a estos que no rebajaran los tipos

de interés. Esto pudo parecer sorprendente, dado que unos tipos más bajos pueden favorecer a la exportación al hacer que su divisa sea más competitiva. En defensa de su posición Börner manifestó: "y no definiendo lo que nos conviene a corto plazo, sino lo que debe beneficiarnos a largo".

Si bien es verdad, en principio, que un euro fuerte constituye un obstáculo para las exportaciones de los países de la unión monetaria —al hacer que sus productos resulten más caros en Estados Unidos y en todos los países vinculados al dólar— lo cierto es que tal fortaleza no ha impedido una excelente marcha de las ventas del bloque al exterior.

La misma semana en que el euro registró un valor record frente al dólar, se hizo público un incremento de la producción industrial de su área monetaria, y de las buenas ventas de Alemania, Francia, Italia y España al extranjero. Las exportaciones alemanas aumentaron un 9 por 100 en enero frente al mismo mes de 2009.

Según Börner, Alemania exportará mercancías por valor de 1,02 billones de euros este año, un 5 por 100 más que el pasado. Tal cifra equivale a 1,6 billones de dólares, lo que le ha de permitir seguir siendo el primer país exportador del mundo, junto a China.

Börner, presidente de BGA (Federación de exportadores alemanes), defiende la política de cambios del BCE porque comparte el punto de vista de éste sobre la inflación. Una subida de precios, según él, supondría, a largo plazo, un riesgo mayor para la economía europea que los altibajos del mercado cambiario.

[...]

La difícil tarea de la Reserva Federal

(Paul Krugman, en *The New York Times* y *Herald Tribune* de 15-16/3)

Hace cuatro años, un economista académico llamado Ben Bernanke colaboró en la publicación de una obra técnica que podía haber sido titulada *Things the Federal Reserve Might Try if it's Desperate*, aunque eso podía no ser obvio a la vista del título real: *Monetary Policy alternatives at the Zero Bound: an Empirical Investigation*.

Hoy, la Reserva Federal está realmente desesperada, y Bernanke, como presidente de la misma que es, está poniendo en marcha algunas de las sugerencias de la obra. Desgraciadamente, las decisiones de la Reserva Federal de Bernanke —incluso si carecen de precedentes por su magnitud— probablemente no serán suficientes para detener la caída en espiral de la economía.

Y si estoy en lo cierto con lo que digo, he ahí otra deducción (*implication*): la fea economía de la crisis financiera dará pronto lugar también a una política fea.

Para entender lo que ocurre se debe conocer algo sobre la forma cómo la política monetaria actúa.

El poder de la Reserva Federal descansa en el hecho de que es la única institución que dispone del derecho a añadir a la masa monetaria (*monetary base*) trozos de papel verde con los retratos de presidentes fallecidos, y que cuenta también con depósitos de bancos privados que el banco central puede convertir en papel verde cuando lo desee.

Cuando la Reserva Federal está preocupada por el estado de la economía, responde, básicamente, imprimiendo más papel verde, utilizándolo para comprar bonos de los bancos. Seguidamente, estos utilizan el papel verde para hacer más préstamos, con lo que las empresas pueden gastar más, mientras la economía se expande.

Este proceso puede ser algo casi mágico en sus efectos.

[...]

¿Llegó la hora de rescatar al dólar?

(Craig Karmin, en *The Wall Street Journal* de 18/3)

Con la situación embarazosa —escandalosa— en que, a pesar de cierta contención de última hora, se ha situado el dólar, algunos agentes y analistas se preguntan si el departamento del Tesoro de Estados Unidos no debería intervenir para detener la caída del billete verde, algo que se vio obligado a hacer a mediados de los años 1990.

Ocurre, sin embargo, que las intervenciones para corregir el curso cambiario de las monedas no siempre tienen los efectos deseados. Cuando un gobierno interviene en los mercados cambiarios compra o vende una moneda dependiendo de la dirección en la que desearía que ésta se moviera. En este caso el Tesoro de Estados Unidos se vería obligado a comprar dólares, con lo que restringiría su oferta para ralentizar o contener el ritmo de su caída.

Cuando la Reserva Federal reduce el tipo de interés, que es lo que ha hecho, agresivamente, en los meses recientes, el banco aumenta los dólares del sistema financiero.

(*Financial Times* de 14/3. Editorial)

Las autoridades monetarias de los países ricos deberían intervenir, conjuntamente, para contener la caída del dólar si se quiere eliminar el riesgo de que el billete verde se desplome.

Una reducción agresiva del tipo de interés y el temor de que los contribuyentes norteamericanos se vean obligados a acudir en el rescate de los bancos del país socavan al dólar. Una cosa y otra, por otra parte, incrementan el riesgo de una subida de la in-

flación. Y dado que el primer recorte del tipo de la presente fase tuvo lugar en septiembre, existe el riesgo de que los inversores extranjeros pierdan confianza, vendan activos y desencadenen una hecatombe para el dólar.

Un dólar más débil es un requisito esencial para estimular la economía norteamericana, pero un colapso del dólar no beneficiaría a nadie. Si los inversores empezaran a vender masivamente bonos nominados en dólares, la Reserva Federal podría perder el control de los tipos de interés a largo plazo, haciendo ineficaz la política monetaria. En tal supuesto, Europa y Japón sufrirían un salvado reajuste de sus sectores exportadores.

[...]

Sea como fuere, una intervención podría detener la depreciación del dólar, pero para que aquella fuera eficaz se necesitaría de la colaboración de la Reserva Federal, del Banco Central Europeo y del ministerio de Hacienda de Japón.

Una intervención no es nunca ideal y llevan implícitos notables riesgos, el más importante de los cuales pueda que sea el desprestigio que supondría para los bancos centrales si la intervención no da el éxito deseado. Pero si esto no fuera así, una intervención que condujera a una estabilización del dólar representaría un triunfo para la estabilidad global.

Finanzas: ¡peligro!

(*Le Monde* de 18/3. Editorial)

Dado que el comercio y las finanzas reposan sobre la confianza, el principal riesgo que corre la economía mundial es la desconfianza generalizada. Esto es desgraciadamente lo que se está produciendo. La nueva caída del dólar frente al euro y al yen, el lunes 17 de marzo, en los mercados asiáticos, constituye una triste ilustración de lo que ocurre. Aunque fueran sin precedente, las declaraciones sin ambigüedad de George W. Bush hace menos de una semana para hacer subir el billete verde se han olvidado ya.

Bien que el presidente norteamericano se niegue a ceder ante el pánico y siga creyendo que los fundamentos de la economía de USA son sólidos, el caso es que Ben Bernanke parece tener una opinión distinta. Este economista, uno de los mayores expertos en la crisis de 1929, acaba de adoptar una decisión rarísima: conceder un crédito —de modalidades mantenidas ocultas— al banco de negocios JP Morgan para que éste compre, sin correr riesgo alguno, el banco Bearn Stearns, quinto banco de negocios de Wall Street, casi en quiebra. Pero este intervencionismo, destinado a evitar un “riesgo sistemático”, podría tener el efecto inverso al deseado toda vez que constituye una manifestación de la inquietud de la Reserva Federal. Como lo resume un economista norteamericano, la Reserva Federal es arrastrada a “un combate callejero; y en estos combates, es con frecuencia el más agresivo el que gana”.

Si la situación sigue degradándose, resultará difícil ver cómo Washington podrá evitar acudir al socorro de las familias haciéndose cargo de una parte de las deudas inmobiliarias.

[...]

¿Arriesga demasiado la Reserva Federal?

(*Financial Times* de 19/3. Editorial)

O sea que la Reserva Federal ha recortado los tipos en 75 puntos básicos, y no en 100. Cuando las cifras son lo suficientemente grandes, una pequeña diferencia entre ellas parece poco importante. Pero como los tipos se han reducido al 2,25 por 100, cada 25 puntos básicos representan una diferencia significativa en la actuación valiente, pero peligrosa, de la Reserva Federal en política monetaria.

El banco central USA tenía ante sí las suficientes malas noticias para vacilar ante la decisión a tomar. Dichas noticias se referían, por supuesto, a la economía real, desde las relativas a las dificultades que ésta encuentra para obtener créditos hasta la aceleración que se está produciendo en la caída de los precios de las viviendas; desde la débil creación de empleo hasta el mal aspecto que ha ofrecido la situación del Bearn Stearns. El deseo de la Reserva Federal de evitar en lo posible una recesión severa reclama una política menos restrictiva que la que exige la amenaza de inflación. Y si la Reserva Federal quiere unos tipos por debajo del 2 por 100, lo mejor que puede hacer es establecerlos cuanto antes.

Pero es difícil eludir el malestar que provoca una política monetaria tan agresiva, por los peligros que suscita. Pero el caso es que los tipos de interés reales son ya actualmente negativos, dada la tasa de inflación que se registra, del 3,1 por 100, y amenazando subidas.

[...]

Las opciones del EBRD

(*Financial Times* de 19/3. Editorial)

El European Bank for Reconstruction and Development se ha recuperado después de sus difíciles inicios, pudiéndose hoy subrayar que está cumpliendo con la misión para el que fue creado de ayudar a los países ex comunistas en su camino de Marx al mercado.

El banco ha superado grandes dificultades invirtiendo en países tan alejados entre sí como Polonia y Tayikistán, pero en el presente ofrece buenos resultados a los más de sesenta gobiernos que financiaron su nacimiento.

Sin embargo, el éxito de la transición poscomunista plantea problemas para el futuro del EBRD. Sus fundadores previeron que, al revés que las otras instituciones multilaterales, el banco ce-

rraría sus puertas cuando se hubieran alcanzado sus objetivos. Formalmente, esto se va a discutir en el análisis que se haga de la situación del banco en 2010. De manera informal, esto se está discutiendo ya, con lo que ha empezado a plantearse una diversidad de puntos de vista entre los accionistas.

[...]

Las presentes diferencias pueden hacer pensar que se van a producir desacuerdos cuando, en los próximos años, se discuta la situación y el futuro del banco. Para cuando el debate arrecie, se necesitará en la alta dirección del mismo una persona con gran experiencia y con grandes conocimientos sobre la situación en el este europeo, y que, además, está comprometido con el área en que el EBRD opera.

Ahora también la libra

(Peter Garnham, en *Financial Times* de 20/3)

La libra sigue al dólar como una de las mayores víctimas de la reciente crisis.

La libra se recuperó algo ayer, cuando las acciones del globo mostraron señales de cierta estabilidad, después de que los mercados bursátiles se tambalearan tras el rescate del banco de inversión norteamericano Bear Stearns. La recuperación se produjo después de que la libra sufriera, el lunes, su mayor caída en un día desde su expulsión del mecanismo de pagos europeo en 1992.

La libra cayó hasta situarse en una posición record de 0,7912 frente al euro, y bajó casi dos centavos de dólar frente al dólar. La divisa británica, por otra parte, experimentó una caída del 2 por 100 frente a una cesta de monedas ponderadas según su volumen de comercio, registrando el nivel más bajo desde enero de 1997.

La preocupación por la situación del sector financiero del Reino Unido ha pesado mucho sobre la libra en los meses más recientes. Así, la libra ha caído más de un 4 por 100 frente al dólar desde que alcanzó su máximo record de 2,10 dólares el pasado noviembre, perdió más de un 12 por 100 frente al euro, y casi un 18 por 100 frente al yen.

Los mercados esperan que el Banco de Inglaterra proceda a una reducción de cien puntos básicos del tipo de interés antes de fin de año con el fin de subsanar los efectos de la crisis crediticia.

[...]

¿Excesos del liberalismo?

(*Le Monde* de 20/3)

La crisis financiera mundial abre interrogantes sobre algunos dogmas económicos en Europa. ¿La inflación? ¿El equilibrio presupuestario? ¿El *laissez faire*? Lo prioritario es salvar el sistema fi-

nanciero, aunque se deba acudir al Estado. La prensa alemana ha abierto el fuego. Así, el diario de la izquierda liberal, el *Süddeutsche Zeitung* llama a “pensar lo impensable”, en tanto que el periódico de los negocios, *Handelsblatt* sugiere echar los principios por la borda, rescatando los bancos en dificultades con fondos públicos, si ello es necesario.

Si el discurso de los editorialistas es juzgando “desproporcionado” por el instituto económico patronal IW, toma la palabra del presidente del Deutsche Bank, Josef Ackerman. Llamando a “una acción concertada de los bancos, de los gobiernos y de los bancos centrales”, el patrón del primer banco alemán ratifica la gravedad de la crisis, cuando tres establecimientos financieros han rozado la quiebra al norte del Rin y pone en evidencia la sacrosanta independencia del banco central, cosa que le ha valido la crítica inmediata del Bundesbank.

En Italia, el debate ha sido iniciado por Giulio Tremonti, que orquesta desde siempre el credo liberal de Silvio Berlusconi, favorito para las elecciones de los días 13 y 14 de abril. En un análisis en forma de *mea culpa*, dicho economista observa: “El mercado, la ideología totalitaria para gobernar el siglo XXI, ha diabolizado el Estado [...] poniendo el mercado soberano en posición de dominar a todo el resto. Ahora, no se puede ya decir que era la línea justa, la única línea”. El economista compara la crisis a la del 1929, como Jacques Attali había hecho en Francia desde el otoño de 2007. Los responsables políticos se mantienen prudentes, para no acentuar el pánico. Por su parte, la Comisión Europea sigue llamando a la consolidación presupuestaria, incluso teniendo en cuenta que el pacto de estabilidad no se aplica en caso de crisis económica de gran alcance.

[...]

Crisis financiera, crisis económica

(*Le Monde* de 22/3)

Como muchos lo temían, la crisis bancaria y financiera está generando en crisis económica. En Estados Unidos, la gran mayoría de los expertos está convencida de que el país ha entrado ya en una recesión. Alan Greenspan, el ex presidente de la Reserva Federal, piensa incluso que se va a tratar de la crisis más dolorosa (*wrenching*) desde 1945.

Se corre el riesgo de que se cree un círculo vicioso: la asfixia del consumo presionaría sobre la rentabilidad de las empresas, las cuales podrían verse obligadas a reducir sus inversiones y a despedir personal, con lo que la depresión se agravaría. Este fenómeno puede ya verse en acción en el sector del automóvil. Las previsiones de ventas de vehículos en Estados Unidos han bajado de 15,7 a 14,9 millones, el más bajo nivel desde 1994.

Pero la situación más inquietante es la del mercado de crédito. Fragilizados por las pérdidas sufridas a causa de las subprimas, los establecimientos financieros restringen y encarecen sus préstamos, a pesar de la enérgica actuación de la Reserva Federal.

En un informe publicado el 20 de marzo, la OCDE evoca una etapa nefasta para Estados Unidos, cuyo PIB podría no progresar más que un 1,4 por 100 en 2008. Algo más optimista con respecto a la zona euro, la citada organización mantiene una previsión de crecimiento del 1,9 por 100. Francia se situaría en un 1,8 por 100. (El Insee francés estima igualmente que a la progresión del PIB francés le costará alcanzar en 2008 el 2 por 100 previsto por el gobierno. Dicho Instituto predice asimismo que la inflación elevada pesará sobre el poder de compra de las familias).

La catástrofe

(Eric Le Boucher, en *Le Monde* de 23-24/3)

Esto ocurrió a principio de los años 1980. Paul Volker, entonces presidente de la Reserva Federal, duda, pero acaba por dejarse finalmente convencer por la presión de los banqueros. Si dudaba es porque sabía que el abandono de la Glass-Steagall Act de 1933, que regulaba severamente la actividad de los bancos de Estados Unidos tras la experiencia de la gran crisis de 1929 y que separaba los bancos de depósitos de los bancos de inversiones, va a dar nacimiento a un mundo nuevo: más dinámico, sin duda, pero mucha más peligroso. Se ha abierto la puerta a las innovaciones financieras. El capitalismo norteamericano perdió en seguridad lo que ganó en expansión. La elección había sido deliberada.

Ahí estamos. La crisis nacida de una innovación entre las más maravillosos (préstamos inmobiliarios a gentes sin recursos, llamados *subprimes*). Cada mes, un nuevo compartimiento de los mercados financieros se derrumba, y los dirigenes, así como los responsables de los bancos centrales descubren, paso a paso, los mecanismos inventados por sus genios: los créditos malos inmobiliarios han vuelto a ser vendidos (“titrizados”), mezclados con otros, cortados en partes. Después, algunas de estas partes sirven a sus detentores como capital para captar nuevos fondos, siendo el total recortado nuevamente para ser colocado en el mundo entero. Se ha leído bien: ¡como capital! Como si el contenido originario en *subprimes* dudosas hubiera sido olvidado. Cuando, simplemente, la duda deja de serlo, los otros financieros de la plaza rechazan ese “papel”, su valor es cero, el detentor (el banco, por ejemplo) constata cómo se ha arruinado. Después de la innovación, estupefacción.

¿Cuánto cuesta todo esto? Inmediatamente, los responsables se lanzan sobre las calculadoras. El total estimado de las *subprimes* fue unos meses atrás de 1,3 m. m. de dólares, de los cuales 100 o 200 m. m. defectuosos. Más tarde estas sumas aumentan. Hoy podemos estar en un millar de m. de m., que algunos elevan a 2.000 m. m.

[...]

En resumen, la crisis de las finanzas anglosajonas es costosa, pero no tan catastrófica para la economía global.

(Stephen Labaton, en *Herald Tribune* de 1/4)

Después de que el secretario del Tesoro, Henry Paulson anunciara, ayer, un ambicioso plan de reforma del mecanismo que sirve para vigilar el funcionamiento del sistema financiero de Estados Unidos, viejos legisladores y lobbistas del sectores predijeron que la mayor parte del plan nacería muerto.

Algunos detalles que se han conocido del plan de reforma permiten pensar que el proyecto es el producto de una administración Republicana coja, opuesta a un Congreso controlado por los Demócratas. Grupos de los sectores seguros y bancarios han empezado ya a formular planes de batalla para oponerse a varias de las propuestas.

[...]

Appel de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (*Le Monde* de 29/3)

Este *appel à Monsieur le Président de la République* apareció publicado a toda página en *Le Monde* de 29 de marzo. El texto del llamamiento decía así:

"Frente a las dudas de la idea de Unión Mediterránea, la Región Provenza-Alpes-Costa Azul os pide que acudáis a la Unión Europea, el 11 de julio próximo, en París, para que promueva urgentemente un Plan Marshall para el Mediterráneo, con el fin de asegurar la paz y la seguridad en el espacio de este mar, los pueblos del cual están unidos por su comunidad de destino; que defendáis, en Marsella, el 23 de junio, el proyecto de un consejo permanente de las regiones mediterráneas para permitir la expresión, en la democracia de proximidad, de las necesidades de codesarrollo de las poblaciones ribereñas del Mediterráneo".

Firmado: Michel Vanzelle.

Presidente de la Región Provenza-Alpes-Costa Azul.

Presidente de la Euroregión Alpes Mediterráneo.

Presidente de la Comisión Intermediterránea de la CRPM.

Uníos a nosotros en: www.appelpourlamediterranee.eu.

Région:

Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Por fin, las reformas

(Alistair MacDonald, en *Wall Street Journal* de 1/4)

El secretario del Tesoro británico, Alistair Darling está intentando ponerse al frente y dirigir la respuesta a la crisis financiera en una fase en la que es objeto de fuertes presiones políticas en su país.

Al igual que el primer ministro británico, Gordon Brown, Alistair Darling, éste de un modo muy personal, están obteniendo calificaciones poco satisfactorias en su país, ambos, y de nuevo específicamente Darling, se está presentando como el campeón de políticas inspiradas en distintos países europeos, y en el mismo Reino Unido. Entre las medidas elegidas parece encontrarse un plan que prevé la creación de grupos multilaterales que vigilen la actuación de bancos interfronterizos (*cross-border banks*), ya propuestos por expertos de la Unión Europea el pasado año, así como la obtención de poderes negociadores que los reguladores británicos han solicitado para ser utilizados en la lucha contra las manipulaciones del mercado.

Las iniciativas de Darling han sido dadas a conocer públicamente, pero no están obteniendo el favor de sus constituyentes. "Darling se oculta detrás de las ideas de otra gente", ha dicho el gestor de un fondo de renta fija y economista de Resolution Asset Management en Glasgow.

El lunes, ayer, el secretario del Tesoro norteamericano buscó distanciarse de la sugestión del Tesoro británico en el sentido de que los dos ministerios crearan un grupo de trabajo conjunto destinado a poner en marcha iniciativas tendentes a controlar (*monitor*) y regular el sistema bancario. "La cooperación entre ambos es tal que no hay necesidad de crear un mecanismo formal", dijo un alto cargo del Tesoro de Estados Unidos.

Los esfuerzos de Darling tienen lugar en unos tiempos difíciles para el gobierno británico, muy criticado por una letanía de problemas, alguno de los cuales ha manchado la reputación de Londres como plaza financiera mundial. En febrero, el gobierno se vio obligado a nacionalizar al prestamista hipotecario. Northern Rock PLC, que en septiembre se convirtió en el objetivo de la primera absorción en más de un siglo. También bajó Darling el departamento fiscal del Reino Unido perdió discos de ordenador que contenían detalles financieros de 25 millones de ciudadanos, exponiendo alrededor del 40 por 100 de los ciudadanos a robos de datos sobre identificación.

[...]

(Brian Blackstone, en *Wall Street Journal* de 1/4)

El secretario del Tesoro norteamericano, Henry Paulson, reconoció que su ambicioso plan de reforma de la estructura reguladora del sector financiero de Estados Unidos, desvelado ayer, se prolongará a lo largo de varios años, yendo más allá de lo que pueda durar la presente crisis.

"Pero una reforma «transformadora» (*transformative*) del sistema regulador, partes del cual han estado en vigor desde la Guerra Civil, a mediados del pasado siglo, es necesario para una más eficaz promoción de los mercados y para conseguir una industria de servicios financieros más competitiva", dijo Paulson en un discurso delineando las grandes líneas de la reforma, añadiendo: "Una vez superado este período de dificultades, debemos iniciar una seria labor de modernización y reforma de la estructura del

mercado, cosa que exigiría muchas horas de discusiones y que requerirá muchos años, hasta completarla”.

El proyecto del Tesoro prevé un gran fortalecimiento del papel de la Reserva Federal en materia de supervisión de toda la industria financiera, incluyendo los bancos de inversión.

[...]

El proyecto también incluye, entre otras cosas, la creación de una nueva Mortgage Origination Commission, con un director designado por el presidente.

[...]

“La construcción (*housing*) sigue constituyendo el mayor riesgo para nuestra economía. A lo largo de los esfuerzos que realicemos durante la presente etapa, nuestra principal prioridad será limitar el impacto de dicho sector en la economía real”, dijo también Paulson.

(Joanna Chung y James Politien, en *Financial Times* de 1/4)

[...]

Aunque la idea de una reforma ha sido en general bien recibida, influyentes entidades han expresado preocupaciones a propósito de las propuestas del Tesoro, lo que ha conducido a pensar que Paulson se enfrenta con una dura batalla.

El presidente de LA Commodity Futures Trading Commission, que sería fundida en la Securities and Exchange Commission, ha advertido que la medida podría conducir a la creación de una mayor burocracia reguladora.

El arte es también economía

(Harry Bellet, en *Le Monde* de 3/4)

Francia ha perdido tanto peso en el mercado del arte que este mismo hecho sirve como argumento publicitario. Según Guillaume Cerutti presidente de Sotheby's France, la venta en París, el 12 de diciembre de 2007, del *Retrato de Muriel Belcher*, de Francis Bacon, por 12,2 millones de euros, precio jamás alcanzado en una subasta pública celebrada en Francia después de 1989, estuvo acompañada de un detalle cruel: el propietario fue convencido que la llegada de una obra de tal categoría en un mercado átono llamaría la atención. En Londres o en Nueva York no habría sido más que una obra maestra más. En París fue algo sensacional.

Si Francia representa aún algo en el mercado del arte mundial, es por el número de sus transacciones más que por su importe: el 83 por 100 de los lotes vendidos no supera los 5.000 euros.

Hace cincuenta años, un subastador (*commissaire-priseur*) parisino, solo, obtenía un volumen de ventas superior al de Sotheby's y Christies reunidos. Hoy, Francia no representa mucho más del 6 por 100 del mercado mundial, cuyo volumen de ventas pasó de 27,7 m. m. de euros en 2002 a 43,3 m. m. de euros en 2006. Francia se sitúa detrás de Estados Unidos y Gran Bretaña y, dentro de poco, China.

Los profesionales se felicitan de que Francia intente situarse de nuevo en una posición privilegiada en este campo. Esta es la idea, estando por ver si lo conseguirá, dado que el elemento que puede influir por encima de los demás es de naturaleza fiscal.

Habla Bernanke

(Brian Blackstone, en *The Wall Street Journal* de 3/4)

El presidente de la Reserva Federal, hablando ayer ante el Congressional Joint Economic Committee, consideró la posibilidad de que se produjera una recesión en Estados Unidos. Una declaración de Ben Bernanke en tal sentido es la primera que tiene lugar desde el comienzo de la presente crisis.

Sin embargo, Bernanke también dijo que “mucho” del reajuste económico y financiero necesario para que los mercados se recuperen han tenido ya lugar, y que seguirían mejorando en lo que queda de año, por lo que se puede interpretar que no serán necesarios más estímulos monetarios.

Dos trimestres seguidos de contracciones de PIB suelen definir una situación de recesión, si bien los cálculos utilizados por el National Bureau of Economic Research para confirmar oficialmente la existencia de una recesión son más complicados.

¿Faltarán alimentos?

(*Le Monde* de 5/4)

África, Asia: una oferta insuficiente, incendia los precios y aumenta la cólera.

Trigo, soja, arroz, colza, aceite de palma... La llamarada del coste de las primeras materias agrícolas repercute en los precios de los artículos alimenticios de base, provocando tensiones sociales, en África y Asia principalmente. Alrededor de treinta países conocen revuelos políticos y sociales como consecuencia del incremento de los precios de alimentos que se repercuten en otros artículos como el jabón, la leche y la carne. Las poblaciones más afectadas son las más pobres. El precio de una comida de nivel medio aumenta un 40 por 100 en un año. Las manifestaciones callejeras se multiplican en Egipto, en Marruecos, en Costa de Marfil, donde la policía ha intervenido para destruir barricadas levantadas por las familias encolerizadas que cada día encuentran más dificultades para alimentarse. En Tailandia, guardas armados vigilan los arrozales para proteger las cosechas. Camboya y el

Vietnam han prohibido o limitado sus exportaciones para mantener abastecidos sus mercados nacionales. En Méjico, el gobierno liberal, enfrentado al furor popular, ha debido intervenir para controlar el mercado de maíz.

El grito de alarma lanzado en octubre de 2007 por Jacques Diouf, director de la FAO, profetizando “revueltas de hambre”, se hacen realidad. Frente a una situación que corre el riesgo de degradarse todavía más, Robert Zoellick, representante de Estados Unidos en la citada agencia de la ONU, hizo un llamamiento de urgencia a favor de un nuevo “New Deal”, en el sentido de una nueva política alimenticia mundial.

Esta explosión de los precios de los alimentos se debe a varias causas. En primer lugar, una mayor demanda de los países emergentes (China, India, Brasil) en los que el nivel de vida, como la población, aumenta con gran rapidez. Por otro lado, las superficies cultivadas se reducen también deprisa, con motivo de la urbanización galopante. Otra razón: el recalentamiento del planeta provoca sequías y tempestades que afectan a las cosechas, reduciéndolas. Para terminar, el uso de agrocarburos

desvía el destino alimentario de algunos productos importantes de la agricultura (maíz, caña de azúcar, etcétera).

European rally around Trichet

(Herald Tribune de 5-6/4)

Los políticos europeos aparecieron ayer unidos en apoyo de la política de mantener controlada la inflación que ha defendido en todo momento el presidente del Banco Central Europeo, dejando en segundo lugar la política de promoción de la expansión europea.

En un discurso pronunciado ante los ministros de Hacienda reunidos en Brdo (Eslovenia), Trichet dijo sentirse menos “aislado” en sus esfuerzos para contener los precios.

Los bancos centrales de Estados Unidos y de Gran Bretaña, han recortado los tipos de interés para proteger su expansión en medio del aumento de los costes de los créditos consecuencia de la crisis que ha afectado de un modo especial a los citados países.

Los sectores financieros regionales en España en 2007: un año de transición

*Santiago Carbó Valverde**

*Blanca Luisa Delgado Márquez***

*Francisco Rodríguez Fernández**

1. Introducción

2007 puede convertirse en el año que marque el inicio de un punto de inflexión o, al menos, un paréntesis en las tendencias observadas en los últimos años en los sectores financieros regionales en España. Entre estas destacan un aumento considerable del endeudamiento y, más recientemente, una intensificación de las tensiones de liquidez para satisfacer esta demanda de financiación. La emergencia de la crisis financiera y la continuidad prevista de sus efectos está provocando un cierto cambio en el panorama financiero tanto nacional como regional. A estos factores debe añadirse —con identidad propia pero exacerbada por las tensiones de liquidez— la desaceleración del mercado inmobiliario. El consumo privado y la inversión en el sector de la construcción han constituido en los últimos años los dos factores fundamentales en los que ha residido la expansión de la producción y el empleo en muchas regiones, y desde finales de 2007 se aprecian cambios considerables que invitan a una nueva reflexión sobre las pautas de crecimiento regional y el papel de las entidades bancarias.

Asimismo, y a pesar de la existencia de evidentes condicionantes comunes y cambios de gran calado en el entorno financiero, resulta conveniente analizar las diferencias existentes en la posición financiera de las regiones en un contexto en el que aún predomina un elevado endeudamiento y en el que las diferencias territoriales son marcadas y han venido determinadas, entre otros factores, por las asimetrías regionales en el coste de los activos inmobiliarios. Con este objetivo, este artículo ofrece, como viene siendo habitual desde FUNCAS en los últi-

mos años, un análisis del balance financiero de las regiones españolas, empleando para ello la información que ofrece el Banco de España respecto a los créditos, los depósitos y las oficinas de las entidades bancarias en las comunidades autónomas (CC.AA. en adelante) españolas. El artículo se estructura en tres grandes apartados siguiendo a esta introducción. En el segundo apartado se aborda la posición bancaria neta (como la diferencia entre créditos y depósitos) de las regiones españolas entre 2003 y 2007, así como los niveles de endeudamiento de las mismas. A continuación, el tercer apartado recoge una serie de indicadores a través de los cuales se puede medir la incidencia regional (cobertura y nivel de servicio) de la intermediación bancaria. Asimismo, dentro de este apartado se analiza la evolución de la cuota de mercado regional de las entidades financieras por tipo de institución (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito). Por último, el artículo contiene un resumen de las principales conclusiones e implicaciones.

2. Diferencias interregionales en la evolución de los créditos y los depósitos

El cuadro 1 recoge el saldo neto de la intermediación bancaria en las diferentes regiones españolas como diferencia entre créditos netos totales y depósitos netos totales para el período 2003-2007. De estos datos se deduce como nexo común entre todas las CC.AA. un mayor crecimiento de los créditos que de los depósitos. Así, las regiones que partían en 2003 de un elevado saldo neto negativo, como son los casos de Castilla y León (-6.906 millones de euros), Galicia (-470 millones de euros) y Navarra (-423 millones de euros), han experimentado un cambio

* UGR y FUNCAS.

** UGR.

Cuadro 1

SALDO NETO DE LAS OPERACIONES BANCARIAS TÍPICAS (CRÉDITOS-DEPÓSITOS) EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS (2003, 2005, 2007)

	2003		2005		2007	
	Saldo neto (miles de euros)	Créditos/ depósitos	Saldo neto (miles de euros)	Créditos/ depósitos	Saldo neto (miles de euros)	Créditos/ depósitos
Andalucía	30.792.685	1,43	75.580.960	1,86	122.770.068	2,11
Aragón	725.886	1,03	10.725.260	1,48	16.436.574	1,55
Asturias	699.850	1,05	3.372.304	1,22	6.435.497	1,32
Baleares	7.431.428	1,59	15.050.859	2,02	24.273.486	2,34
Canarias	9.442.432	1,55	20.427.390	2,03	31.264.854	2,27
Cantabria	1.415.957	1,21	3.557.780	1,45	5.823.999	1,58
Castilla-La Mancha	32.494	1,00	9.360.604	1,37	20.075.672	1,62
Castilla y León	-6.905.708	0,84	6.451.284	1,14	14.764.176	1,26
Cataluña	41.461.708	1,36	89.795.383	1,64	149.391.832	1,85
Ceuta	88.090	1,16	284.860	1,46	483.469	1,62
Comunidad Valenciana	22.053.652	1,40	49.430.816	1,69	76.539.505	1,75
Extremadura	32.537	1,00	3.217.700	1,26	5.729.884	1,36
Galicia	-470.424	0,99	9.908.629	1,28	19.615.603	1,43
Rioja (La)	1.528.839	1,35	3.586.790	1,71	5.538.314	1,80
Madrid	15.831.138	1,10	30.666.006	1,13	96.083.461	1,29
Melilla	16.459	1,03	206.917	1,35	336.683	1,44
Murcia	4.981.092	1,35	13.947.880	1,78	24.799.636	2,06
Navarra	-423.442	0,96	4.009.102	1,33	6.215.959	1,38
País Vasco	1.988.728	1,04	13.480.101	1,28	16.769.630	1,26
España	120.000.611	1,18	345.740.157	1,41	644.644.590	1,59

Fuente: Banco de España.

significativo a lo largo del período objeto de estudio hasta arrojar un saldo neto positivo (deuda neta) en el año 2007 (Castilla y León, 14.764 millones de euros; Galicia, 19.616 millones de euros; y La Rioja, 5.538 millones de euros). El resto de CC.AA., que ya partían de una situación de saldo positivo (y, por tanto, de más créditos que depósitos) en 2003, han continuado incrementando este diferencial hasta 2007. Por otro lado, el incremento neto de saldo es mayor en las CC.AA. que partían de un volumen negativo de créditos en 2003. En cualquier caso, si en ese año sólo tres regiones podían ser clasificadas como ahorradoras netas, en 2007 todas ostentan una posición deudora neta (volumen de créditos superior al volumen de depósitos). Atendiendo al incremento experimentado en cada región, deben destacarse (en términos absolutos) los casos de Cataluña (un aumento de 107.930 millones de euros), Andalucía (91.977 millones de euros), Madrid (80.252

millones de euros) y Comunidad Valenciana (54.486 millones de euros). No obstante, estos datos no deben necesariamente ser interpretados de forma negativa, sino más bien como un cambio en el patrón de financiación e inversión de las CC.AA. españolas.

La tendencia al endeudamiento también se recoge en el cuadro 1 a través de la ratio “créditos/depósitos” que, aunque no recoge los flujos financieros interregionales, permite arrojar cierta luz acerca del nivel de endeudamiento existente en las regiones españolas entre 2003 y 2007. Castilla León, Galicia y Navarra —partiendo en 2003 de niveles inferiores a la unidad de “créditos/depósitos”— han mostrado un crecimiento de los créditos con respecto a los depósitos hasta el punto de revelarse como deudoras netas en 2007 con ratios netamente superiores a la unidad (1,26, 1,43 y 1,38, respectivamente). A escala nacio-

nal, esta ratio ha pasado de 1,18 en 2003 a 1,59 en 2007. Entre las ratios más elevadas en 2007 se encuentran las de cuatro comunidades con un valor superior a 2, Baleares (2,34), Canarias (2,27), Andalucía (2,11) y Murcia (2,06). Destacan, asimismo, por sus elevadas ratios, Cataluña (1,85), La Rioja (1,80) y Comunidad Valenciana (1,75). Dos son las posibles causas explicativas más directas de esta tendencia hacia el endeudamiento. Primero, el considerable incremento del precio de la vivienda en los últimos años, lo que ha propiciado una mayor solicitud de créditos por parte de los hogares. Por otro lado, el incremento del consumo en un entorno de elevadas expectativas de renta. Sin embargo, estas tendencias parecen comenzar a revertirse con los últimos datos de las entidades bancarias españolas en 2007, que apuntan, en general, hacia importantes contracciones del crecimiento del crédito que, con elevada probabilidad, reducirán significativamente estas ratios en 2008.

Los contrastes territoriales mostrados permiten realizar, al menos, tres reflexiones. En primer lugar, la tendencia hacia el apalancamiento financiero parece manifestarse de forma más intensa (aunque no de forma exclusiva) en las regiones correspondientes al Arco Mediterráneo, donde el esfuerzo inversor, sobre todo residencial, ha sido más intenso en los últimos años y ha ido acompañado también de importantes incrementos en los precios de los activos inmobiliarios. Por otro lado, estos datos indican que las entidades bancarias españolas han gestionado eficientemente sus recursos de liquidez para satisfacer la demanda de crédito, principalmente de naturaleza hipotecaria. En particular, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito han podido atender la creciente demanda de crédito acudiendo a otros recursos de liquidez como las cesiones temporales de activos, el mercado interbancario y, sobre todo, la titulización de créditos y la financiación procedente del sector exterior. Nuevamente, sin embargo, cabe señalar que la crisis financiera y la marcada desaceleración del mercado inmobiliario —desde el tercer trimestre de 2007— parecen marcar un cambio de tendencia en el que el recurso a la titulización y al mercado interbancario se encuentran limitados de forma significativa por la ausencia de confianza en estos mercados. En tercer lugar, y a pesar de las limitaciones lógicas que impone la interpretación de datos de naturaleza tan agregada, las diferencias interregionales en la captación y generación de recursos financieros sugieren que estas restricciones financieras aparejadas a la crisis limitarán los flujos de recursos financieros interregionales (desde las regiones ahorradoras netas a las inversoras netas) y generarán efectos asimétricos, dejándose notar en mayor medida en las regiones más endeudadas y con una mayor sobrevaloración acumulada de los activos inmobiliarios.

3. Factores determinantes de las principales diferencias en los grados de intermediación bancaria en las regiones españolas

La relevancia adquirida por los mercados financieros como elementos dinamizadores de la actividad económica encuentra, en gran medida, su razón de ser en los mercados regionales. Las propias diferencias señaladas en la posición bancaria neta de las CC.AA. españolas son tanto un síntoma de la existencia de importantes contrastes territoriales en la demanda de financiación e inversión productiva, como un reflejo de la existencia de mercados bancarios regionales con rasgos heterogéneos en las estrategias de localización y especialización de bancos, cajas y cooperativas de crédito. Estas estrategias diferenciadas permiten, en cierto modo, paliar los efectos asimétricos de la esperada desaceleración de la actividad crediticia. En primer lugar, por explotar las posibles ventajas derivadas de los flujos internos de capital, en la medida en que una entidad financiera puede trasladar recursos captados de unos territorios a otros donde se localice, logrando una mayor eficacia en su gestión de liquidez. En segundo lugar, permite también que algunas entidades exploten en mayor medida las ventajas informativas y las relaciones de confianza derivadas de la especialización de negocio y de la vinculación regional. En tercer lugar, en la medida en que las entidades puedan establecer redes de cooperación (más frecuente en el caso de cajas y cooperativas) podrán lograr un mayor aprovechamiento del componente tecnológico (compartiendo recursos y/o servicios de distribución como los cajeros automáticos) reduciendo los costes de forma significativa y manteniendo su imagen de marca y sus rasgos distintivos a escala territorial con menor esfuerzo inversor.

Teniendo en cuenta todo el potencial de heterogeneidad interregional en la configuración de los sectores bancarios, la incidencia de estas estrategias sobre la financiación de los hogares y empresas en las distintas regiones depende, en gran medida, de la presencia relativa de los distintos grupos institucionales (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito). En este sentido, en este apartado se relacionan algunos de los rasgos distintivos de los mercados bancarios regionales en España y se muestra la participación relativa de los distintos grupos de entidades en cada región a partir de su cuota de mercado en créditos y depósitos.

El cuadro 2 muestra algunas de las principales ratios relacionadas con el nivel de endeudamiento de las comunidades autónomas en España. Estas ratios suministran información acerca del ahorro medio por persona

Cuadro 2

INDICADORES RELATIVOS DE NEGOCIO Y DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN BANCARIA EN ESPAÑA (2003, 2005, 2007)

	2003				2005				2007			
	Créditos/ habitante (miles euros)	Depósitos/ habitante (miles euros)	Créditos (porcentaje total nacional)	Depósitos (porcentaje total nacional)	Créditos/ habitante (miles euros)	Depósitos/ habitante (miles euros)	Créditos (porcentaje total nacional)	Depósitos (porcentaje total nacional)	Créditos/ habitante (miles euros)	Depósitos/ habitante (miles euros)	Créditos (porcentaje total nacional)	Depósitos (porcentaje total nacional)
Andalucía	12,89	9,03	12,95	10,68	20,50	11,03	13,80	10,48	29,28	13,89	13,89	10,25
Aragón	17,33	16,76	2,79	3,18	25,84	17,45	2,79	2,66	36,27	23,40	2,76	2,77
Asturias	12,89	12,24	1,75	1,96	17,53	14,40	1,59	1,85	24,83	18,85	1,59	1,88
Baleares	19,99	12,56	2,52	1,87	29,71	14,67	2,51	1,75	42,36	18,11	2,52	1,68
Canarias	13,40	8,67	3,37	2,57	20,21	9,97	3,40	2,37	28,00	12,34	3,32	2,28
Cantabria	14,37	11,88	1,03	1,00	20,26	14,00	0,97	0,95	27,95	17,70	0,94	0,93
Castilla-La Mancha	11,34	11,32	2,76	3,24	17,82	12,98	2,91	2,99	27,18	16,79	3,12	3,00
Castilla y León	14,32	17,06	4,55	6,38	20,55	17,99	4,38	5,41	28,36	22,51	4,26	5,25
Cataluña	21,95	16,14	19,72	17,08	32,38	19,79	19,50	16,83	45,59	24,65	19,35	16,27
Ceuta	8,42	7,26	0,08	0,08	11,95	8,19	0,08	0,07	16,69	10,31	0,08	0,07
Comunidad Valenciana	15,97	11,38	9,66	8,11	25,23	14,94	10,23	8,56	37,13	21,20	10,62	9,43
Extremadura	10,27	10,24	1,41	1,65	14,44	11,47	1,32	1,49	20,00	14,72	1,29	1,48
Galicia	11,45	11,62	3,99	4,77	16,46	12,88	3,84	4,25	23,69	16,60	3,90	4,25
Rioja (La)	19,36	14,37	0,75	0,65	28,23	16,53	0,73	0,60	40,55	22,47	0,74	0,64
Madrid	30,12	27,48	22,78	24,48	44,36	39,26	22,49	28,11	70,71	54,72	25,27	30,42
Melilla	8,56	8,32	0,07	0,08	11,82	8,72	0,07	0,07	16,52	11,48	0,07	0,07
Murcia	13,89	10,26	2,40	2,08	23,22	13,04	2,69	2,13	35,13	17,03	2,86	2,16
Navarra	18,71	19,42	1,42	1,73	26,94	20,28	1,37	1,45	37,83	27,50	1,35	1,53
País Vasco	21,95	21,02	5,90	6,65	29,22	22,90	5,26	5,82	38,53	30,67	4,89	6,05
Total	17,77	15,08	100,00	100,00	26,50	18,77	100,00	100,00	38,66	24,24	102,81	100,27

Fuente: Banco de España.

(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 (ratio “población/oficinas”), el tamaño medio de las oficinas (ratios “créditos/o depósitos/oficinas”), así como los porcentajes que cada región absorbe en términos de créditos y depósitos con respecto al total nacional. Una primera apreciación es que la tendencia hacia el endeudamiento se refleja también de forma destacada en esta aproximación relativa. Este comportamiento, medido a través de la ratio “créditos/habitante”, se revela más acentuado en Madrid (70.710 euros), Cataluña (45.586 euros), Baleares (42.361 euros), La Rioja (40.551 euros), País Vasco (38.526 euros), Navarra (37.827 euros), Comunidad Valenciana (37.125 euros) y Aragón (36.265 euros). Los casos de Melilla (16.517 euros), Ceuta (16.686

euros) y Extremadura (19.996 euros) se sitúan en el extremo opuesto, con las menores cifras de endeudamiento financiero medio por habitante. En lo que se refiere al ahorro financiero medio en cuentas de depósito —medido a partir de la ratio “depósitos/habitante”— se aprecia una elevada correlación entre esta ratio y la de “créditos/habitante”, si bien a lo largo del tiempo se aprecia un aumento menos pronunciado en el ahorro financiero materializado en depósitos que en el endeudamiento. La región que ha experimentado mayores incrementos de la ratio “depósitos/habitante” entre 2003 y 2007 es Madrid (27.236 euros de aumento). Este dato debe considerarse con ciertas reservas al tratarse del principal centro financiero. En 2007, entre las CC.AA. con mayores niveles de ahorro financiero (en consonancia con sus mayores niveles de endeudamiento) se encuentran Madrid (54.717 euros por ha-

Cuadro 3

**ALGUNAS RATIOS INDICATIVAS DEL ALCANCE DE LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA
EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2003, 2005, 2007)**

	2003			2005			2007		
	<i>Población/ oficina</i>	<i>Créditos/ oficinas (miles euros)</i>	<i>Depósitos/ oficinas (miles euros)</i>	<i>Población/ oficinas</i>	<i>Créditos/ oficinas (miles euros)</i>	<i>Depósitos/ oficinas (miles euros)</i>	<i>Población/ oficinas</i>	<i>Créditos/ oficinas (miles euros)</i>	<i>Depósitos/ oficinas (miles euros)</i>
Andalucía	1.361,27	17.552,85	12.297,23	1.267,19	25.980,80	13.972,38	1.153,89	33.788,07	16.026,20
Aragón	767,25	13.298,51	12.862,54	747,50	19.318,92	13.043,16	714,87	25.925,03	16.727,18
Asturias	1.230,74	15.868,25	15.068,42	1.179,51	20.673,88	16.980,23	1.126,46	27.969,68	21.237,99
Baleares	899,43	17.978,01	11.301,07	860,76	25.568,83	12.627,42	806,66	34.170,45	14.610,83
Canarias	1.740,05	23.321,51	15.089,23	1.567,82	31.685,31	15.638,66	1.386,00	38.810,08	17.098,38
Cantabria	1.234,98	17.749,46	14.671,29	1.201,04	24.335,51	16.813,77	1.147,66	32.075,79	20.310,13
Castilla-La Mancha	1.099,12	12.461,99	12.443,51	1.050,71	18.727,99	13.637,94	976,88	26.553,37	16.403,89
Castilla y León	876,05	12.547,52	14.945,34	853,81	17.545,20	15.362,03	802,49	22.758,64	18.062,65
Cataluña	973,09	21.363,30	15.708,40	928,76	30.071,63	18.382,56	880,50	40.138,78	21.702,17
Ceuta y Melilla	3.568,30	15.973,18	13.770,93	3.398,38	40.390,21	28.681,24	3.102,87	51.527,70	33.698,30
Comunidad Valenciana	1.143,96	18.271,69	13.023,32	1.064,65	26.857,81	15.909,67	968,74	35.964,80	20.539,66
Extremadura	938,96	9.647,22	9.619,10	929,32	13.414,79	10.662,27	912,15	18.239,13	13.428,15
Galicia	1.161,36	13.295,23	13.492,63	1.140,78	18.775,03	14.690,69	1.103,92	26.148,68	18.324,35
Rioja (La)	710,85	13.758,82	10.211,63	670,41	18.928,96	11.080,41	633,01	25.669,22	14.226,43
Madrid	1.223,41	36.845,38	33.621,77	1.111,19	49.294,43	43.622,89	1.020,93	72.189,67	55.862,83
Murcia	1.211,59	16.830,26	12.426,11	1.128,75	26.209,77	14.720,58	1.033,41	36.302,57	17.599,98
Navarra	883,81	16.537,92	17.159,71	878,65	23.672,64	17.819,94	852,51	68.183,01	33.056,05
País Vasco	1.236,92	27.155,91	26.003,03	1.210,26	35.366,15	27.720,04	1.109,56	1.1839,23	8.606,80
Total	1.124,75	19.984,90	16.966,02	1.065,03	28.226,29	19.990,26	998,77	1836,36	1.461,73

Fuente: Banco de España.

bitante), País Vasco (30.667 euros), Navarra (27.499 euros) y Cataluña (24.648 euros). Las regiones que se sitúan con menores valores de la ratio "depósitos/habitante" son Ceuta (10.312 euros), Melilla (11.482 euros), Canarias (12.337 euros), Andalucía (13.889 euros) y Extremadura (14.721 euros).

En relación con los niveles de cobertura bancaria, recogidos a través de la ratio "población/oficina", en el cuadro 3 se observa una disminución en todas las CC.AA., poniendo así de manifiesto un aumento de la capilaridad de la red bancaria española. Atendiendo a la evolución de este cociente entre 2003 y 2007, esta mejora en la cobertura ha sido más pronunciada en Ceuta y Melilla (un descenso de 466 habitantes), Canarias (una disminución de 355 habitantes), Andalucía (208 habitantes menos) y Madrid (203 habitantes menos). Las menores reduc-

ciones se han producido en Navarra (32 habitantes) y Extremadura (27 habitantes).

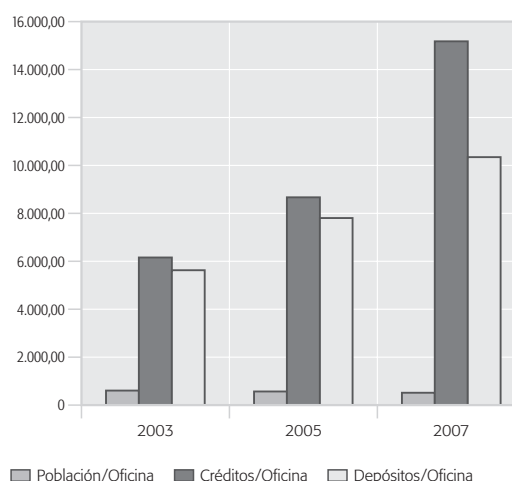
La información del cuadro 3 revela un sustancial aumento del tamaño medio por oficina para todas las CC.AA., lo cual se deduce de la evolución de las variables "créditos/oficina" y "depósitos/oficina". En lo referente a la actividad crediticia por sucursal bancaria, se muestra una tendencia ascendente en todas las CC.AA., si bien también se producen importantes diferencias interregionales. Así, las oficinas que más crédito conceden por unidad de negocio se sitúan en Madrid (72,2 millones de euros/oficina), Navarra (68,2 millones de euros), Ceuta y Melilla (51,5 millones), y Cataluña (40,1 millones). Las oficinas que, por el contrario, presentan una menor ratio "créditos/oficina" se hallan localizadas en Extremadura (18,2 millones de euros/oficina), Castilla León (22,8 millones), Galicia (26,1 millones),

La Rioja (25,7 millones), Aragón (25,9 millones) y Castilla-La Mancha (26,6 millones), lo que es debido, en parte, a su menor densidad poblacional. Por otro lado, en lo referente a depósitos, el volumen de ahorro por oficina crece considerablemente en todas las regiones, con incrementos más destacados en Madrid (22,2 millones de euros/oficina) y Ceuta y Melilla (19,9 millones). El resto de CC.AA. se sitúa aún lejos del umbral de 20 millones de euros.

Tomando como referencia las ratios básicas de intermediación financiera recogidas en el cuadro 3, el gráfico 1 ofrece una aproximación al grado de convergencia interregional de las ratios "población/oficinas", "créditos/oficinas" y "depósitos/oficinas". Para ello se emplea el indicador básico de convergencia medido como la desviación típica de los valores de estas ratios en las regiones en 2003, 2005 y 2007. En primer lugar, la ratio de "población/oficina" presenta una ligera tendencia a la convergencia, pasando la desviación de 612,9 habitantes por oficina en 2003 a 517,8 en 2007, lo que indica una cierta homogeneización progresiva de atención y servicio bancario. Sin embargo, en lo que se refiere al ahorro y al endeudamiento

Gráfico 1

CONVERGENCIA INTERREGIONAL EN RATIOS BÁSICAS DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA (2003, 2005, 2007)



Fuente: Banco de España. Datos referidos a 2003, 2005 y 2007.

Cuadro 4

CUOTA DE MERCADO EN DEPÓSITOS EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2003, 2005, 2007)

	2003			2005			2007		
	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas
Andalucía	28,16	58,36	13,48	28,77	56,14	15,08	29,89	56,12	13,99
Aragón	21,26	67,21	11,53	19,05	67,17	13,78	19,71	66,58	13,71
Asturias	42,77	47,41	9,81	40,47	49,33	10,20	42,18	47,63	10,19
Baleares	34,32	64,14	1,54	33,83	64,55	1,62	33,86	64,52	1,62
Canarias	41,94	52,17	5,90	40,61	51,65	7,74	38,94	53,14	7,92
Cantabria	41,25	58,02	0,73	39,90	59,00	1,10	41,67	56,82	1,51
Castilla-La Mancha	24,25	60,25	15,50	23,01	60,67	16,32	23,44	60,28	16,27
Castilla y León	26,29	66,82	6,89	26,17	65,79	8,05	27,91	63,43	8,66
Cataluña	27,24	71,37	1,39	25,26	73,39	1,35	26,71	71,93	1,36
Ceuta	46,36	48,63	5,01	46,14	49,06	4,80	44,55	50,17	5,28
Comunidad Valenciana	31,42	54,50	14,08	28,59	57,41	14,01	25,77	61,97	12,26
Extremadura	32,84	59,76	7,39	32,45	59,09	8,46	32,25	59,61	8,14
Galicia	41,40	57,87	0,73	42,40	56,81	0,79	43,01	56,25	0,74
Rioja (La)	28,41	62,28	9,31	25,77	63,06	11,16	29,31	59,30	11,39
Madrid	67,38	31,94	0,68	71,46	27,88	0,66	69,51	29,85	0,64
Melilla	50,33	45,55	4,12	50,83	44,67	4,50	50,57	45,53	3,89
Murcia	22,72	63,86	13,43	21,86	63,80	14,34	20,80	64,61	14,59
Navarra	18,38	60,46	21,16	19,88	55,09	25,03	22,12	52,90	24,98
País Vasco	29,53	54,76	15,71	29,00	55,08	15,92	30,24	53,44	16,32
Total	39,02	54,27	6,71	40,92	52,21	6,87	41,33	52,03	6,63

Fuente: Banco de España.

Cuadro 5

CUOTA DE MERCADO EN CRÉDITOS EN LAS CC.AA. ESPAÑOLAS (2003, 2005, 2007)

	2003			2005			2007		
	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas	Bancos	Cajas	Cooperativas
Andalucía	43,41	46,69	9,90	42,92	47,25	9,83	41,51	49,29	9,20
Aragón	35,08	54,78	10,14	34,83	54,26	10,91	32,83	54,93	12,24
Asturias	52,78	38,83	8,39	50,17	41,16	8,66	45,06	46,06	8,88
Baleares	49,48	49,50	1,02	48,53	50,27	1,21	46,38	52,38	1,24
Canarias	56,78	39,45	3,76	53,94	42,53	3,53	50,11	46,20	3,69
Cantabria	45,91	52,95	1,14	42,18	56,22	1,60	38,14	59,58	2,28
Castilla-La Mancha	32,10	55,74	12,16	32,19	57,26	10,55	29,36	61,40	9,24
Castilla y León	38,61	53,18	8,22	37,44	54,06	8,50	35,94	55,18	8,88
Cataluña	45,91	53,09	0,99	44,55	54,21	1,24	42,54	56,31	1,15
Ceuta	42,50	52,41	5,09	44,25	51,26	4,49	42,71	53,54	3,74
Comunidad Valenciana	43,48	47,37	9,14	42,38	49,02	8,59	41,50	50,23	8,27
Extremadura	41,89	52,33	5,78	41,60	52,71	5,68	42,07	52,14	5,79
Galicia	53,27	46,22	0,51	51,81	47,67	0,52	46,56	52,98	0,46
Rioja (La)	37,39	54,53	8,08	35,27	56,72	8,02	33,13	57,30	9,57
Madrid	62,11	37,23	0,66	59,60	39,49	0,91	61,03	38,18	0,79
Melilla	55,57	39,25	5,18	59,63	35,90	4,47	57,69	37,84	4,47
Murcia	36,51	53,16	10,33	34,55	53,65	11,81	33,58	54,35	12,07
Navarra	30,71	45,09	24,21	28,74	46,60	24,66	27,50	47,30	25,21
País Vasco	44,60	42,61	12,79	42,06	44,65	13,29	41,20	44,89	13,90
Total	48,29	46,39	5,32	46,59	47,94	5,48	45,77	48,96	5,27

Fuente: Banco de España.

por habitante, la disparidad regional de las ratios “créditos/oficinas” y “depósitos/oficinas” se ha incrementado notablemente a lo largo del período considerado.

Conjuntamente a los datos referidos a la totalidad de las entidades de depósito (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), resulta también de interés conocer qué grupo de entidades ostenta una mayor presencia relativa en los sectores financieros regionales en España. El cuadro 4 relaciona la evolución en las cuotas de mercado en depósitos de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en España en 2003, 2005 y 2007. Como se puede apreciar, las cajas de ahorros mantienen una posición de liderazgo en la captación de depósitos en todas las CC.AA., ostentando las mayores cuotas de mercado en depósitos frente a bancos y cooperativas de crédito. A escala nacional, la cuota de mercado en depósitos de las cajas de ahorros es del 52,03 por 100 en 2007, frente a un 41,33 por 100 de los bancos y un 6,63 por 100 de las cooperativas de crédito. Si bien este “patrón” parece repetirse en todas las regiones españolas, en

algunas de ellas presenta un carácter más acentuado. Este es el caso de algunas CC.AA. en las que las cajas de ahorros poseen cuotas superiores al 60 por 100, como Cataluña (71,93 por 100), Aragón (66,58 por 100), Baleares (64,52 por 100), Murcia (64,61 por 100), Castilla León (63,43 por 100) y Comunidad Valenciana (61,97 por 100). Los bancos, sin embargo, evidencian una posición más destacada que las cajas de ahorros en cuota de mercado de depósitos en Madrid (69,51 por 100) y Melilla (50,57 por 100). En cuanto a las cooperativas de crédito, su cuota asciende hasta el 24,98 por 100 en Navarra son superiores al 10 por 100 en País Vasco (16,32 por 100), Castilla-La Mancha (16,27 por 100), Murcia (14,59 por 100), Andalucía (13,99 por 100), Aragón (13,71 por 100), Comunidad Valenciana (12,26 por 100), La Rioja (11,39 por 100) y Asturias (10,19 por 100).

En el mercado del crédito, cuyas cuotas de mercado se recogen en el cuadro 5, de nuevo las cajas de ahorros ostentan el liderazgo. En el período comprendido entre 2003 y 2007, las cajas de ahorros han pasado de una cuota a es-

cala nacional de 46,39 por 100 en 2003 a una cuota de 48,96 por 100 en 2007. Los bancos han experimentado una disminución pasando de una cuota de 48,29 por 100 en 2003 a una cuota de 45,77 por 100 en 2007. Las cooperativas, por su parte, continúan su consolidación al igual que en el mercado de depósitos, y han mantenido una cuota superior al 5 por 100 del mercado de crédito (5,27 por 100 en 2007).

4. Conclusiones

En este artículo se analiza la evolución de los indicadores de actividad bancaria de las instituciones financieras en las CC.AA. de España durante el período comprendido entre 2003 y 2007. Los datos ponen de manifiesto una clara tendencia al endeudamiento en todas las regiones, con una concesión de créditos por parte de las instituciones financieras mayor que la captación de depósitos. Sin em-

bargo, el análisis realizado en este artículo prevé que estas tendencias pueden invertirse en breve a tenor de la contracción acontecida en el mercado crediticio derivada de la crisis de confianza en los mercados interbancarios y de bonos. A este factor debe unirse, con igual o mayor incidencia, la confirmación progresiva de una corrección considerable, a la baja, del valor de los activos inmobiliarios que, asimismo, puede verse retroalimentada y acelerada por las tensiones de liquidez en los mercados financieros. Al margen de las consideraciones generales de estas tendencias para la economía española, la evidencia de este artículo muestra que existen significativas disparidades regionales en los niveles de endeudamiento tanto absolutos como relativos (por habitante) que, además, parecen aumentar con el tiempo y evidencian que los efectos de la crisis crediticia en 2008 podrían tener una incidencia asimétrica territorial, afectando particularmente a aquellas regiones que más han sufrido la sobrevaloración inmobiliaria y que, como consecuencia, cuentan con niveles de endeudamiento más elevados.

El aterrizaje estratégico de la Responsabilidad Social Corporativa en las cajas de ahorros

David Igual Molina*

1. Introducción

Frecuentemente se plantea la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como una discusión sobre el papel de la empresa en nuestra sociedad y en el sistema económico. Algunos, cada vez menos, se refieren a las tesis de Milton Friedman para insistir en que el objetivo de las empresas es la obtención de beneficios y, en consecuencia, el único papel que tienen los directivos al frente de ellas es el de aumentar el valor para los accionistas. Otros, cada vez más, consideran que la empresa está comprometida con la sociedad más allá de los resultados económicos. Bajo esta última perspectiva, los directivos tienen que integrar en la gestión componentes de transparencia, de compromiso social y de medioambiente.

—Ni el beneficio es esa rémora que tienen las empresas para poder practicar la responsabilidad social ni el beneficio es ya el único fin por encima de todo—. Frente a estas posiciones contrapuestas vemos que, en la práctica, la supuesta discusión se está resolviendo por la vía de la selección natural y supervivencia de las prácticas socialmente responsables que finalmente son consistentes y valoradas por el mercado. Por otra parte distintos autores ya han presentado teorías para superar esta polémica ofreciendo nuevos puntos de vista e interpretaciones como la del hipotético “contrato” entre empresas y sociedad, por el cual las empresas pueden operar siempre y cuando cumplan con una serie de condiciones (Davis, 2007).

Podemos recordar cómo hace un par de décadas la implantación de las teorías sobre la calidad en la gestión

empresarial ocupó muchos artículos, seminarios, nuevos departamentos en empresas, etc. con bastantes excesos y poca integración estratégica al principio pero que al final han confluído en una adaptación y aterrizaje razonable y estratégico de esta práctica. Del mismo modo que el mercado ha situado la gestión de calidad en su justa medida, también ahora se están ajustando las actuaciones en RSC. En un sentido más amplio podríamos hacer referencia al sistema económico capitalista y su modo natural de operar mediante el cual al final sobreviven las iniciativas y propuestas realmente requeridas por la sociedad en modo y forma.

Las líneas de trabajo de futuro de la RSC se dibujan mediante distintas interpretaciones entre las que cabe destacar la del desarrollo de ventajas competitivas (Porter y Kramer, 2002) que integra los objetivos económicos y sociales; la visión más pragmática de que las empresas se conciben y desarrollan en la medida de las relaciones de confianza que generan (Salas, 2006), así como el principio de oblicuidad que explica que la maximización del valor de los accionistas se puede conseguir por vías indirectas (Kay, 2005) a la persecución del beneficio de forma obsesiva. También destacan los caminos de acercamiento gradual a la RSC que hacen que la empresa pase por distintos estadios desarrollando esta conciencia (Zadek, 2003). Una visión más completa sobre la implantación de la RSC es la consideración de perfiles corporativos en evolución, de forma que cada uno de ellos asume el anterior y lo sitúa en un plano más amplio partiendo del cumplimiento legal y pasando por el instrumental, el funcional, el estratégico y finalmente la identidad (Lozano, 2006).

También se han desarrollado distintas visiones que favorecen el desarrollo de la RSC en el ámbito de las imperfecciones del mercado y la teoría de agencia (Stadler

* Profesor colaborador de la Universidad Pompeu Fabra y Jefe de Obra Social de Caixa Catalunya.

y Castrillo, 2005). La línea conceptual que está obteniendo más adhesiones es la de considerar la RSC para facilitar el aumento de la reputación corporativa como valor intangible de la empresa (Villafañe, 2007). Esta reputación hay que considerarla en sentido positivo y no hay que confundirla con una utilización materialista y únicamente publicitaria de la RSC. La mejora de la reputación corporativa se produce gracias al resultado de la buena aceptación de los *stakeholders* de las buenas prácticas de RSC de la empresa.

Finalmente vemos, por tanto, que la aparente discusión se está diluyendo y aunque poca gente duda de integrar la RSC en la gestión empresarial, la cuestión es cómo y qué. Es este punto en el que hay que considerar cómo se ordena la incorporación de la RSC en los planes estratégicos y cómo impregnar a la organización para desarrollar una identidad de RSC acorde con la misión de cada empresa.

Para afrontar esta nueva etapa, la primera cuestión importante es diferenciar algunas iniciativas que tienden a confundirse con RSC. Nos referimos a la filantropía y a la acción social, estas actuaciones que no son sinónimos de RSC, aunque si se realizan están integradas en ésta. Así, podría darse el caso de una empresa con una muy correcta práctica de RSC que no desarrolla ninguna acción social ni practica la filantropía, y al revés, empresas que desarrollan generosas acciones sociales o de filantropía que se alejan de una correcta práctica de RSC.

Por tanto, cuando nos referimos a la RSC consideramos aquellas políticas y actuaciones con compromiso social y medioambiental firme que contribuyen de forma coherente a alcanzar los objetivos de la empresa.

2. Las cajas de ahorros

2.1. La aparición de la RSC

Ante este entorno de asentamiento del concepto de la RSC cada empresa tiene que buscar su propio espacio que vendrá marcado por su análisis estratégico en el sentido más metodológico de la palabra. En efecto, se trata de aplicar los análisis DAFO, reinterpretar la misión, definir una visión y desarrollar los programas adecuados transformando aquellas partes de la propia compañía que se han de ajustar. Se trata del proceso metodológico habitual de cualquier nuevo plan estratégico, incorporando ahora el ámbito social, prácticas de los competidores, previsión de cambios normativos, etcétera.

El impacto de la RSC depende, evidentemente, del sector de actividad de cada empresa. Vamos a referirnos al sector de las cajas de ahorros en España, que probablemente sea el sector privado con más experiencia en materia de contribución social, cultural y patrimonial en este país. Podemos afirmar que la irrupción de la RSC ha generado en estas entidades un nuevo marco en donde el compromiso social se reafirma, aunque en un formato distinto al que venían aplicando, provocando cambios globales en el sector y generando nuevas estrategias diferenciadas entre las propias cajas de ahorros.

2.2. El punto de partida: somos como la banca

Para entender el impacto global en el sector podemos situar el punto de partida en el inicio de la década de los noventa. En este período podemos considerar aún inexistentes las prácticas de RSC y las estrategias orientadas por esta corriente.

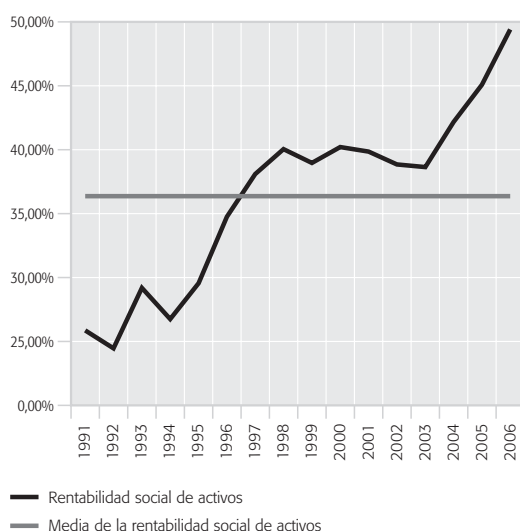
En este período la alineación operativa de las cajas con la banca es plena y las voluntades de diferenciación como cajas no son expresadas por estas entidades ni son percibidas por el mercado. Es más, podríamos considerar que la voluntad de las cajas es la de parecerse a los bancos más que tener una identidad propia de cajas. Esta estrategia marcada por el ansia de mostrar una imagen de profesionalidad, de eficiencia bancaria e incluso de tamaño caracterizaba todas las actuaciones (productos, precio, etc.). En estos momentos la Obra Social para las cajas tenía un papel secundario frente a la actividad de negocio, en parte debido a que éstas entendían que debían de hacerse fuertes en un mercado muy difícil y exigente frente a unos bancos muy potentes y en continuo proceso de fusión y fortalecimiento.

Por ello, las cajas aunque mantienen importantes inversiones en Obra Social, destinan una parte importante de sus recursos a la constitución de reservas. Si observamos las aportaciones a Obra Social en el período 1990-2006 vemos el aumento sostenido del compromiso social de las cajas a partir de finales de la década pasada (dotación a Obra Social sobre activos medios y evolución de la dotación a Obra Social en términos absolutos y descontando el IPC) (gráficos 1 y 2).

Adicionalmente en este período una parte importante de los recursos de la Obra Social se destinan a unas finalidades que se ajustan mejor a las necesidades de estos momentos (flexibilidad en las inversiones, mejorar la imagen, notoriedad de las cajas y recuperar patrimonio cultural y patrimonial a punto de perderse). De esta forma se potencian las actividades del ámbito cultural con importantes exposiciones y centros culturales con actividades

Gráfico 1

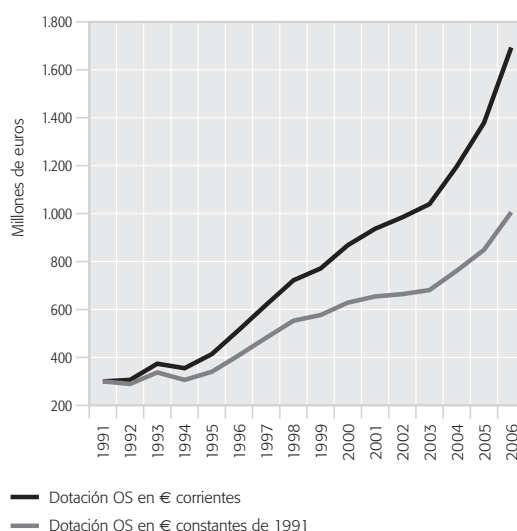
RSA = DOTACIÓN OS/ACTIVO MEDIO



Fuente: Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros y Memorias de la Obra Social CECA.

Gráfico 2

DOTACIÓN A OBRA SOCIAL: EN EUROS CORRIENTES Y CONSTANTES



Fuente: Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros e INE.

en espacios singulares y recuperaciones patrimoniales para la comunidad. A veces estas contribuciones se observan únicamente con un prisma a corto plazo y se cuestiona el impacto social, pero con el paso del tiempo se han convertido en polos de gran atracción turística, de conservación de patrimonios culturales y arquitectónicos de primer nivel que sin estas intervenciones se habrían perdido. En cambio, los ámbitos que tradicionalmente se habían cubierto por las obras sociales de las cajas de ahorros como la atención a la gente mayor o las escuelas, aunque no se abandonan, las inversiones quedan congeladas.

Durante este período, de alguna forma, las cajas se estaban alejando de su concepción más social ya que las prioridades de actuación se centran en el campo financiero, y en el ámbito de la Obra Social se intensifican las actuaciones en el área cultural y de recuperación patrimonial que generan mayor visibilidad.

Por tanto, el predominio del componente más financiero y de orientación al mercado les hacía mantener posiciones aparentemente muy lucrativas con actuaciones como la problemática del redondeo en los créditos, la creciente aplicación de comisiones o la prioridad por la expansión de oficinas.

Esta tendencia de aproximación a la banca reducía la diferenciación de las cajas de ahorros y su importante con-

tribución social. En algunos países con procesos similares acabaron incluso con su desaparición. Con el paso del tiempo, los sistemas financieros de estos países tienen mayores dosis de exclusión financiera y son menos eficientes (Riera, 2007). Afortunadamente, en España esta línea de adiver por los resultados y la competitividad no era la única faceta de las cajas en la década de los noventa.

A los teóricos del sistema financiero siempre les han gustado las teorías de Schumpeter que hizo grandes contribuciones en el pensamiento económico y en particular resaltó la importancia del espíritu innovador del empresario y la existencia del crédito otorgado por el sistema bancario como instrumento fundamental para el crecimiento, mejora y desarrollo de la economía.

Esta concepción de necesidad de un sistema financiero potente y de lo problemático que resulta para el crecimiento de la exclusión financiera continúa siendo una realidad. No cabe duda que esta es una de las aportaciones de las cajas de ahorros durante este período, ya que la presencia y mantenimiento de oficinas en zonas no rentables, la amplia gama de productos para todos los públicos y su vocación de banca minorista hasta el máximo han conseguido luchar contra la exclusión financiera. Adicionalmente, algunos autores han destacado otras contribuciones de las cajas de ahorros como contribuir a la eficiencia del mercado, estabilidad, promoción de la finan-

ciación privilegiada y eficiencia productiva (Valle, 2005). Probablemente estas múltiples facetas son las que han favorecido el éxito de las cajas en el sector financiero que le ha llevado a mejorar año tras año cuotas de mercado hasta superar a la banca (Quintás, 2005).

Interpretando a John Kay y su principio de oblicuidad, las cajas de ahorros han conseguido incrementar su valor y éxito por el camino indirecto. Mientras la banca se obsesiona con la rentabilidad y los beneficios, las cajas han mantenido dosis sociales y proximidad a la sociedad que le han permitido alcanzar estos objetivos mejor.

No obstante, a finales de la década de los noventa y principios de los 2000 el modelo de aproximación a la banca continúa su progresión llegando incluso a replantearse muy puntualmente elementos sociales básicos de las cajas. Es justo a partir de este momento cuando, poco a poco, va surgiendo el debate de la RSC, las ONG adquieren fuerza y las cajas de ahorros, ahora ya muy fortalecidas financieramente van modificando también su actuación.

2.3. Somos cajas de ahorros, diferentes de la banca

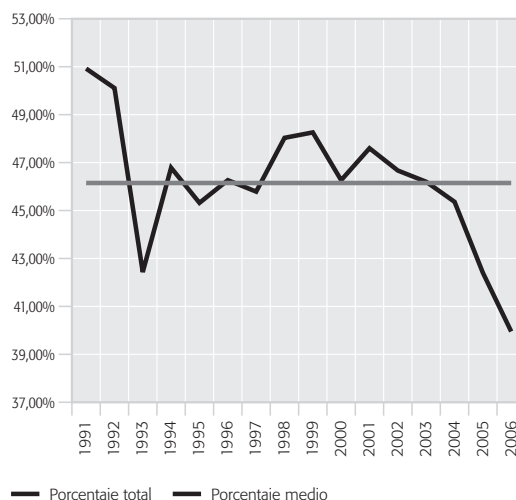
A partir del año 2000 se observa un cambio en la tendencia de las cajas de ahorros, la Obra Social vuelve a ser un aspecto importante y diferenciador respecto de la banca. Se alerta de los problemas de la no diferenciación y del coste social que podría suponer la privatización.

Algunas cajas empiezan a lanzar potentes campañas de Obra Social, retomando el protagonismo el ámbito social y relegando a segundo plano las fundaciones. El propio contenido de la actividad se transforma, los programas culturales se congelan y se inician nuevos caminos como la inclusión social (instrumentos como los microcréditos), el medio ambiente, las nuevas necesidades sociales de atención a personas con dependencia, etc. Es decir, se produce un giro social. Como hemos visto anteriormente esta tendencia se hace evidente al observar las cifras. Por ejemplo, si comparamos la dotación a Obra Social sobre activos totales medios de 2006 frente a la de 1991, casi se ha duplicado. Cualquier criterio que se utilice para observar la evolución nos da como resultado un importante esfuerzo en Obra Social, aunque hay que decir que este esfuerzo está acompañado también por un importante incremento de beneficios.

Esta tendencia coincide con la emergencia y asentamiento de la RSC que lleva a las cajas de ahorros, desde el primer momento, a reivindicar su talante natural e histórico en RSC ya que siempre han desarrollado políticas sociales. Es decir, su discurso se pone al día.

Gráfico 3

PESO DE LA CULTURA SOBRE LOS RECURSOS DESTINADOS A OBRA SOCIAL



Fuente: Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros.

Schumpeter, al que nos hemos referido anteriormente, acabó prediciendo el final del sistema capitalista como consecuencia del gran éxito de su mecánica y a la problemática de la separación entre propietario y gestión en las empresas. Modestamente nos preguntamos si la RSC puede ser una respuesta automática del sistema que en cierta forma mitiga esta avidez capitalista por el beneficio y a través de sus requerimientos de transparencia, preocupación social y del medioambiente se reducen ciertos efectos perversos. Conceptualmente, es como si la RSC actuara como mecanismo auto regulador del sistema y las entidades que se distancien de estas prácticas pueden verse perjudicadas por el mercado.

Volviendo a las cajas de Ahorros, estas retoman su papel social y se reafirman en su razón de ser en un entorno de instalación de la RSC en las empresas, en los mercados y en la sociedad.

2.4. La Obra Social y la RSC

El planteamiento teórico de la RSC presenta elementos complejos de encaje en las cajas precisamente porque si atendemos a que la RSC pura no es la acción social ni la filantropía, sino el desarrollo estratégico conjunto del negocio mediante el beneficio social y medioambiental ¿Cómo pueden hacerle frente las cajas de ahorros?

En primer lugar, hay que considerar una contradicción importante ya que la Obra Social es más responsable cuanto más independiente es del negocio, al revés de la RSC, que es más efectiva y coherente cuanto más está integrada en la propia actividad empresarial.

Evidentemente, la contribución de la Obra Social de las cajas es incuestionable con inversiones en proyectos sociales y culturales totalizando más de 1.500 M de euros en el año 2006, destacando en muchos ámbitos como el liderazgo en España en sectores asistenciales y culturales, contribución a la competitividad del sistema financiero, etc. (CECA, 2006). Es en este contexto en el que la RSC se está abriendo paso en las cajas desarrollando estrategias de combinación o actuaciones diferenciadas.

Así, las cajas de ahorros ante la irrupción de la RSC se pueden plantear las siguientes líneas estratégicas en función del nivel de RSC y Obra Social de cada entidad:

	RSC Correcto (sin liderar)	Liderazgo en RSC
Alto nivel de Obra Social	Vocación de Caja de Ahorros	Máximo compromiso
Bajo nivel de Obra Social	Falta de compromiso	Incoherencia

2.5. Vocación de caja de ahorros

En este caso, la caja de ahorros destaca porque la inversión que realiza en Obra Social es importante y sin duda su punto fuerte. Ni las empresas más aplicadas en RSC consiguen mejores resultados y contribuciones sociales.

Esta estrategia se caracteriza por los siguientes puntos:

- La Obra Social es mayoritariamente propia y se destaca por una gestión muy profesional.
- Existen aspectos diferenciales en el contenido de la Obra Social que la hacen diferente respecto de otras (por tamaño, por tipología, etcétera).
- Existe un importante esfuerzo por comunicar la Obra Social, sus actuaciones, logros, objetivos, etcétera.
- Las ONGs y entidades sociales con las que se colabora quedan en segundo plano.
- No destacan en la aplicación de criterios de RSC de forma diferenciada ni existe un esfuerzo en comunicar las iniciativas desarrolladas. Esto no quiere decir prácticas sociales incorrectas o contra el medioambiente, sino que sim-

plemente no lideran estas líneas o iniciativas. En el ámbito de negocio se circunscribe a ser eficiente y a la obtención del margen adecuado.

— El factor clave de la credibilidad en esta fase es la separación de la Obra Social respecto del negocio y la no superposición de un ámbito sobre el otro.

— En lo relativo a la actividad de la Obra Social es muy importante no dispersar la actuación en distintos ámbitos, sino centrarse en causas con las que se identifique la marca.

— Los riesgos pueden aparecer cuando alguien duda sobre qué patrocinios hacer o cuál es la acción social a desarrollar y llegar a cuestionar las decisiones que se toman sobre Obra Social. De alguna manera, la intervención de la Administración orientando sobre los fines de la Obra Social es la principal manifestación de los riesgos de esta fase. Por tanto, el mayor riesgo consiste en la llamada politización de las cajas en la parte de la Obra Social.

En este grupo, las entidades son defensoras de la RSC aunque su aplicación no es utilizada como elemento estratégico. Efectivamente, es difícil encontrar una caja de ahorros con una fuerte Obra Social y un bajo nivel de RSC. En cambio, sí observamos entidades con una Obra Social destacada que también desarrollan actuaciones importantes en RSC, aunque no se utilizan como elemento de diferenciación estratégico.

Este modelo es impulsado y defendido por los máximos defensores del modelo de cajas. Integran los beneficios sociales del sector destacando también otros aspectos característicos de las cajas que son modelos a los que aspiran los teóricos de la RSC (transparencia, participación de los *stakeholders*, buenas condiciones laborales, contribuir a una mejor eficiencia del sistema, luchar contra la exclusión financiera, etc.). Entre las cajas orientadas en este sentido cabe citar a La Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona (La Caixa) que se ha destacado últimamente con campañas publicitarias con su lema "la Obra Social, el alma de la caja".

2.6. Máximo compromiso

En este caso vemos desarrollar al máximo nivel la RSC conjuntamente con la Obra Social.

Esta línea estratégica lleva a las entidades a distanciarse, de alguna forma de las cajas de ahorros clásicas y se aproximan a entidades del tipo de banca ética. Las características más importantes de esta línea son las siguientes:

— La Obra Social es importante. Evidentemente no se puede desarrollar una política ambiciosa de RSC si no se dispone también de una Obra Social potente.

— Se trata de generar una nueva categoría de hacer banca diferente de las cajas de ahorros clásicas.

— La Obra Social no está supeditada al negocio pero sí a la política de RSC, por ello los distintos *stakeholders* han de participar en sus decisiones de forma real y aparente.

— Aunque la Obra Social es importante, la presentación de los resultados y logros es global de la caja y es el resultado conjunto de la aplicación de la responsabilidad de la entidad. La contribución social y medioambiental es global de la caja de ahorros y la Obra Social es una parte más, pero no el centro.

— El factor clave en este ámbito es el éxito de las políticas de RSC y su encaje con la estrategia de negocio.

— Entre los riesgos cabe destacar el de desnaturalizar la Obra Social, tradicionalmente orientada e independiente y su supeditación a una estrategia global de RSC. Incluso puede llegar a infravalorarse la contribución de la Obra Social.

— También existe el peligro de asemejarse demasiado a otras empresas no cajas de ahorros que adopten posiciones de RSC, ya que la Obra Social no se utiliza como elemento de diferenciación. Por ejemplo, algunos bancos como Bankinter o BBVA, si evolucionan más hacia estas posiciones, pueden también ocupar estos espacios.

— Otro posible riesgo se produce por un excesivo alineamiento con la banca ética en su versión más radical y una excesiva influencia de ONGs en la gestión. Esta situación podría provocar una reducción del negocio bancario e incluso algunas ineficiencias financieras si comparamos con las otras cajas.

El ejemplo más próximo y representativo de banca ética en España es el Banco Triodos y como caja de ahorros podemos citar la Caja de Ahorros de Navarra (CAN) que se autodefine mediante un nuevo concepto, el de banca cívica.

2.7. Falta de compromiso social. Predominio financiero

En este caso, el no querer destacar en RSC ni en Obra Social van asociados. Estas entidades que las podemos calificar como “falta de compromiso” corresponderían a

entidades que únicamente se centran en el ámbito financiero. Si no es una situación transitoria resulta difícil de mantener en un entorno de exigencia de compromiso social. No cabe duda que las cajas de ahorros están compitiendo en un mercado financiero, pero también están expuestas a un compromiso con el territorio y la sociedad. Las principales características de este grupo son:

— La cuantía de sus beneficios destinada a Obra Social es baja de forma sostenida y no se realizan actuaciones de RSC.

— Probablemente, la caja está destinando recursos a sus proyectos de expansión o de crecimiento, por encima de todo.

— Coincide probablemente con unas agresivas condiciones financieras para captar clientes y ganar posiciones de mercado.

— La Obra Social está fuertemente mediatizada y supeditada al negocio.

— Los riesgos en este ámbito son claros y tienen que ver con poner en peligro la diferencia de las cajas de ahorros con los bancos, ya que el comportamiento es más de banco. Si resulta muy evidente, los distintos *stakeholders* clásicos de las cajas (órganos de gobierno, empleados, etc.) deberían hacer su función de reclamar un cambio de actitud a sus directivos.

— La propia banca puede utilizar sus recursos e influencias para reclamar una competencia más justa derivada de las ventajas de las cajas de ahorros (no tener que efectuar pagos de dividendos, no poder ser adquiridas en el mercado...).

— Finalmente, si se desvirtúa la diferencia de las cajas de ahorros con los bancos y se hace un uso escaso e interesado de la Obra Social se están dando argumentos a la transformación en sociedades anónimas de estas entidades, alimentando el debate incorrectamente denominado de privatización de las cajas, cuando estas ya actúan de esta forma.

2.8. Incoherencia

En empresas distintas de las cajas de ahorros ya hemos visto que es posible un desarrollo de la RSC sin una acción social o filantropía. En cambio, en el caso específico de las cajas de ahorro resulta difícil de entender una entidad líder en RSC que no atienda las obligaciones que se derivan de su propia esencia que es la Obra Social.

Probablemente, esta posición se caracteriza por la utilización de conceptos de RSC como elementos promocionales o simplemente publicitarios para el desarrollo del negocio. En el aspecto de la Obra Social supone la supeditación de esta al negocio como elemento de *marketing*, lejos de la necesaria separación e independencia.

Aunque la Obra Social debe ser independiente del negocio, y conceptualmente no es la RSC, bajas dosis de Obra Social duraderas en el tiempo no son lógicas y no parecen tener razón de ser, ya que la RSC correcta por principio arranca de la ética.

En este grupo vemos las siguientes características:

- Se conjuga la búsqueda de resultados a corto plazo con necesidades de proyección excesivamente utilitaristas. En el largo plazo los resultados pueden no ser buenos y al final el mercado percibe estas actuaciones.

- Observamos un uso comercial en campañas de productos con aspectos sociales incorporados cargados de fuertes dosis de comunicación de las mismas.

- La Obra Social también está supeditada a este formato. Las pocas actuaciones se realizan sobre todo para alcanzar notoriedad y están supeditadas al negocio.

- Normalmente, al mercado le cuesta a corto plazo identificar estas actuaciones y se pueden conseguir resultados, pero al final después de efectuar análisis más profundos y, sobre todo, con las actuales técnicas (memorias de sostenibilidad, actuaciones en Obra Social, etc.) las estrategias se acaban revelando y una política excesivamente orientada en este sentido puede acabar ocasionando problemas al gobierno de la entidad.

- Los riesgos en este punto los consideramos situados en una actuación incorrecta y aislada de alguna entidad. Corresponde a sus órganos de gobierno la corrección de esta conducta de los directivos antes de que sea deseable la intervención del propio regulador.

2.9. Riesgos de una ubicación incorrecta

Finalmente hay que analizar también los riesgos derivados de una incorrecta ubicación por parte del mercado o los *stakeholders* de una caja de ahorros. Es decir, supongamos que una entidad tiene una política de importante compromiso social mediante la RSC, pero la sociedad la identifica en un cuadrante erróneo (ya sea en las zonas “sin compromiso”, “incoherencia” o “vocación de caja de ahorros”). En este caso, la caja no está ges-

tionando bien la revelación de su estrategia y puede ocasionarle pérdidas importantes ya que despliega una inversión en RSC pero mantiene los riesgos de otro cuadrante que es donde la ubica el mercado.

En este modelo de irrupción de RSC, en el que todas las empresas se mueven, las entidades tienen estímulos a “sobreactuar y sobrecomunicar” sus respectivas prácticas. La que no lo hace queda encuadrada en falta de compromiso social o incoherencia. Incluso las que se ubican en estos últimos cuadrantes también se aplican para poder expresar que también son socialmente responsables.

Teóricamente esta situación coincide con el problema de revelación de información estratégica y de información asimétrica que se conoce como “selección adversa” (Macho y Pérez, 1994 y 2005) y ha sido ampliamente estudiado. Uno de los resultados posibles es el de la revelación total: las empresas con información pésima sobre su actuación no tienen interés en revelar y, por tanto, no facilitarán nada más que la información obligatoria. Por el contrario, las empresas que poseen información favorable, tendrán interés en revelarla. Por estas razones, al final el mercado consigue adivinar toda la información privilegiada que está en manos de los directivos.

Aunque la revelación total no es técnicamente posible, sí es cierto que las prácticas de RSC y de Obra Social exigen una identificación por parte del mercado que sólo se puede conseguir con una adecuada y compleja política de comunicación.

Esta situación representa una auténtica novedad en las cajas de ahorros en dos sentidos. En primer lugar, porque, habitualmente, las cajas no revelaban información sobre sus estrategias de forma pública, los objetivos y planes estratégicos tenían un plano más bien interno en contraposición, por ejemplo, con las empresas del IBEX que revelan sus estrategias de forma clara para conseguir la confianza de los mercados bursátiles.

En segundo lugar, hay que referirse al esfuerzo en comunicación equilibrada que debe desarrollar cada caja en función de sus estrategias de RSC y Obra Social. Este equilibrio requiere la inversión necesaria para que los *stakeholders* ubiquen correctamente a la caja.

La determinación del esfuerzo en comunicación corporativa incluye la contratación de publicidad y la potenciación de las relaciones con los medios de comunicación (acciones de gabinete de prensa). La disposición de datos de estas variables para cada entidad es compleja y frecuentemente imposible de identificar. Como aproximación a este “esfuerzo en comunicación” se pueden utilizar va-

riables próximas que den como la existencia de secciones de “sala de prensa” en la página web de las entidades (*home page*) donde incluir notas de prensa y comunicaciones en general destinadas a los medios. Vemos, en este sentido, que prácticamente todas las empresas del IBEX disponen de esta sección mientras que por parte de las cajas no llegan ni al 50 por 100 las que la incorporan. Resulta destacable, a su vez que, entre estas entidades, las notas y comunicados de temas sociales (Obra Social más RSC) suponen más del 60 frente al 40 por 100 de comunicados sobre temas estrictamente financieros.

Es destacable que las entidades más activas en temas de RSC son efectivamente las más activas. De la misma forma, también las cajas que destacan en el desarrollo del ámbito social son las que más invierten en publicidad para conseguir la complicidad de la sociedad.

3. Conclusiones

Una vez superado el debate teórico sobre el papel de la empresa en la sociedad en materia de RSC, la cuestión que se plantea es de tipo práctico: ¿Cómo se integra en la estrategia empresarial de forma coherente?

La primera premisa es básica y se refiere a la realización de iniciativas coherentes vinculadas con el negocio de la empresa, de forma que exista una complementariedad entre el negocio y la RSC. Esta línea muchos autores la han integrado en un concepto más amplio de actuación empresarial conocido como “crecimiento sostenible”, que abarca la obtención de beneficios razonables con el adecuado compromiso social y respeto al medioambiente. En general, se considera mucho más abordable esta última orientación que la de tratar de dar respuesta a los distintos *stakeholders*.

En uno de los puntos anteriores de este artículo se ha destacado la virtud de la RSC como elemento que puede contribuir a una buena reputación corporativa. No obstante, también hay que llamar la atención sobre los elevados riesgos de adquirir, de repente, una mala reputación ante una práctica incorrecta, una línea de actuación no corregida a tiempo, etc. (riesgo reputacional). El poder de los sistemas de comunicación actuales es incalculable y los movimientos pueden ser casi instantáneos. Esto nos lleva a reafirmar que actuaciones en RSC compensatorias de prácticas incorrectas, actividades colaterales, de cosmética, etc. no tienen futuro. Por ello, en este contexto, los directivos de las empresas no deberían tener estímulos a revelar información tendente a manipular la realidad de la empresa ya que no podrían ocultar la información y la responsabilidad recaería sobre ellos.

En este entorno, las cajas de ahorros, que siempre han tenido una vocación social cercana a la RSC, con la irrupción de esta tendencia ven cómo su modelo de negocio se reafirma y pueden continuar ganando posiciones frente a la banca. Por ello, han potenciado en estos últimos años su discurso social y las actuaciones en Obra Social han incrementado en este sentido frente a actividades de tipo cultural. No obstante, como en todas las empresas, las cajas de ahorros también tienen que decidir el formato de integración de la RSC y su combinación con la Obra Social en el futuro.

La decisión de cada caja de ahorros de potenciar la Obra Social, la RSC, ambas o ninguna de estas puede suponer unos beneficios específicos en cada caso así como unas ventajas esperadas. Por otra parte, cada una de estas líneas conlleva también unos riesgos posibles. En las teorías de gestión del riesgo estratégico se hace distinción del riesgo sistemático y del específico, es decir, el que se deriva del sector del que forma parte la empresa y el concreto de cada entidad. Estos riesgos se hacen más evidentes en entornos de cambio y cuando las empresas tienen estímulos a ganar reputación si comunican su actividad.

Ante esta situación, los directivos de las cajas de ahorros deberán incluir en sus análisis estratégicos la evolución del sector en materia de RSC y Obra Social, así como la posición de cada entidad. Por ello, las claves de futuro se centraran en la gestión conjunta y coordinación de la Obra Social y las iniciativas de RSC (entidades líderes, nuevas prácticas, posicionamientos, etcétera).

El otro aspecto estratégico es el desarrollo de una política activa de revelación de información. Ya hemos visto el entorno de comunicación intensa por parte de los agentes más activos que deja en inferioridad a aquellas entidades que siendo fuertes no lo trasladan adecuadamente a la sociedad. Esta adecuada política de revelación de información o “comunicación activa” es casi tan importante como el propio desarrollo de la acción. ¿Cómo si no el mercado puede alinearse con los valores de una empresa si no los percibe?

Bibliografía y artículos

BEARDSLEY, Scout C.; BONINI, Sheila; MENDONCA, Jenny y OPPENHEIM, Jeremy (2007): “A New Era for Business”, *Stanford Social Innovation Review*.

CECA, Documentos de trabajo de Obra Social.

CECA, Anuarios Estadísticos de las Cajas de Ahorro Españolas.

- CECA (2006): Memoria sectorial de las cajas de ahorros.
- Fundación Alternativas (2007): *La responsabilidad social corporativa en España. Los nuevos desafíos de la RSC*.
- Fundación Carolina (2006): La Fundación Carolina y la responsabilidad social, Documento de trabajo 01/06.
- Fundación Chandra, Fundación Ecología y Desarrollo (2007): *La responsabilidad social española en la prensa española*.
- GARRIGA, E. y MELÉ, D. (2004): *Mapping the Territory*, Corporate Social Responsibility.
- GUARDIA, R. (1998): *El beneficio de compartir valores*, De Deusto.
- IAN, D. (2007): "What is the business of business", *Business in Society*, The McKinsey Quarterly.
- KAY, J. (2005): Conferencia impartida en Zaragoza organizada por Fundación Ecología y Desarrollo.
- LOZANO, J. M. (2006): "De la responsabilidad social de la empresa (RSE) a la empresa responsable y sostenible", *Papeles de Economía Española*, núm. 108, Fundación de las Cajas de Ahorros.
- LOZANO, J. M.; VILANOVA, M. y DINARÉS, M. (2006): *Accountability: Comunicación y reporting en el ámbito de la RSC*, Forética.
- MACAGNAN, C. B. (2005): *Factores explicativos de la revelación de información de activos intangibles de empresas que cotizan en España*, Universidad Autónoma de Barcelona, Departamento de Economía de Empresa.
- MACHO STADLER y PÉREZ CASTRILLO (1994 y 2005): *Introducción a la economía de la información*, Ariel Economía.
- PORTER y KRAMER (2002): "The competitive advantage of Corporate Philanthropy", *Harvard Business Review*.
- QUINTÁS, J. R. (2005): "La gestación del modelo español de cajas", *Las cajas de ahorros y su obra social: pasado, presente y futuro*, CECA.
- RIERA OLIVÉ, S. (2007): *Les Caixes d'Estalvi i la protecció social a Catalunya*, CTESC: Colección de tesis doctorales, núm. 7.
- SALAS, V. (2006): "Ética y confianza en los mercados financieros", *Papeles de Economía Española*, núm. 108, Fundación de las Cajas de Ahorros.
- The Economist (2005): *La liga de los ejecutivos preocupados. Los beneficios y el bien público*, *Buenas compañías*.
- VALLE, V. (2005): "El «Dividendo Social» de las cajas de ahorros españolas", *Las cajas de ahorros y su obra social: pasado, presente y futuro*, CECA.
- VALOR, C. y RÚA, A. (2007): "La opinión y valoración de los consumidores sobre la responsabilidad social de la empresa en España", *Cuadernos de Información Económica*, núm. 199, Fundación de las Cajas de Ahorros.
- VILLAFÁÑE, J. (2007): *La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*, Informe anual 2007, Pearson, Prentice Hall.
- ZADEK, S. (2003): *Tomorrows's History*, Greenleaf Publishing & AccountAbility.

Panorámica empresarial

Carlos Humanes

1. Reorientación del capital riesgo

Las actuales condiciones del mercado de crédito presentan un serio desafío para las inversiones de capital riesgo. La Asociación Española de Capital Riesgo (ASCRI) considera que las adquisiciones de compañías pequeñas y medianas ya están tomando el relevo de las grandes operaciones en este sector.

Aunque el presidente de Ascric, Jaime Hernández Soto, ha asegurado que “no hay razones para las previsiones catastrofistas en la economía española” y que, salvo en el sector inmobiliario, no se detecta un parón significativo, la patronal de estas entidades ha registrado un descenso del 10 por 100 en sus operaciones durante los dos primeros meses del año. “Los bancos, de momento, están frenando las financiaciones grandes y tardaremos tres o cuatro años en volver a ver los agresivos multiplicadores que estábamos registrando en los últimos ejercicios”, aseguró Hernández Soto durante la presentación de un informe sobre la contribución del sector a la economía española.

De hecho, la generosidad de las entidades de crédito a la hora de financiar estas operaciones ha caído sustancialmente en 2008. Frente a los créditos que se concedían en 2007 con unos multiplicadores de hasta siete u ocho veces el resultado operativo (EBITDA) de la empresa a adquirir, actualmente esa ratio se ha reducido a tres.

Por otra parte, ASCRI quiere dejar claro que la retirada de los bancos extranjeros del negocio del capital riesgo no responde a “la falta de confianza en la economía nacional, sino a los problemas a los que tienen que hacer frente en sus propios países de origen”.

Las inversiones de capital riesgo en España marcaron el récord de 7.164 millones de euros en 2007. Las operaciones de *buy out* (compra de totalidad o parte de una compañía para su control) valoradas entre 250 y 1.000 millones de euros crecieron durante el ejercicio pasado más de un 38 por 100. José Martí Pelló, autor del informe “Impacto Económico y Social del Capital Riesgo en España”, confía en que, a pesar de que estos volúmenes de negocio se reducirán este año, el número de operaciones seguirá creciendo, ya que “hay mucho dinero en circulación y numerosas empresas de mediano tamaño que pueden ser participadas”. Hernández Soto deposita toda su confianza para estas operaciones en el sistema bancario español, calificándolo de “tremendamente sólido, avanzado y conservador”.

Con relación a la ralentización de las operaciones de capital riesgo, a las restricciones de crédito hay que añadir la resistencia que manifiestan los vendedores para revisar a la baja el precio de sus compañías. Estos factores provocan que tanto el tiempo promedio para culminar la operación, como el plazo de permanencia del capital riesgo en las empresas adquiridas se estén ampliando. Frente a los tres años de media en los que esta clase de inversiones permanecía en el negocio hasta 2007, ahora los plazos es previsible que se alarguen hasta cinco años, con un esfuerzo adicional en la gestión corporativa, según apuntan los expertos.

El informe elaborado por ASCRI demuestra que el volumen de ventas y el resultado bruto de las compañías respaldadas por el capital riesgo crecieron una media del 20 por 100, frente al 7 por 100 de las no participadas por este tipo de inversiones. Además, los datos muestran que las empresas adquiridas o financiadas con capital riesgo crean más empleo que el resto de compañías.

Distintos analistas prevén que el horizonte del capital riesgo se despejará a partir del segundo semestre de 2008 y que las grandes operaciones de 1.000 millones de euros en adelante será difícil que se produzcan. El capital riesgo se centra ahora en tratar de cerrar un mayor número de operaciones, pero de menor importe, por debajo de 500 millones e incluso de 300.

2. De la necesidad virtud en la crisis inmobiliaria

El negro panorama en el que se haya sumido el sector inmobiliario en España está provocando que los agentes de la industria busquen salidas para evitar, o al menos paliar, la crisis. Así, los fabricantes de materiales, como los ladrillos, confían en que la exportación a países como Dubai compense la escasa demanda nacional, mientras que la domótica, o la automatización de viviendas, trata de sacar partido a la complicada situación actual que atraviesa el sector en España.

Dubai atraviesa una auténtica fiebre constructora motivada por el turismo de lujo, una de sus principales fuentes de ingresos. Los grandes rascacielos y las islas artificiales son las grandes obras de ingeniería del emirato. Hasta ahora, la exportación para muchos sectores relacionados con la industria constructora en España suponía un porcentaje casi inapreciable de sus ventas totales. Los fabricantes de ladrillo por ejemplo tan sólo venden fuera de España un 2 por 100 de su producción. Ahora la gran cantidad de materiales en *stock* que acumulan las compañías por el frenazo inmobiliario podría encontrar una salida en los emiratos árabes, aunque también se estudian otros mercados como los países de Europa del Este.

A pesar de que la fortaleza del euro frente al dólar podría dificultar las exportaciones, los fabricantes de ladrillos y tejas están decididos a dar salida a su producción aunque tengan que rebajar los precios de manera significativa, según aseguran fuentes del sector.

Además, si estas iniciativas que buscan la demanda exterior consiguen materializarse, la balanza comercial española podría verse aliviada. En enero, el déficit comercial en España se situó en 9.152,1 millones de euros, un 20,1 por 100 más que en el mismo mes del año anterior.

Colocar en el mercado los excedentes de producción es una de las principales preocupaciones de los fabricantes de materiales. Durante el primer semestre de 2007, la producción de ladrillos y tejas subió un 3,43 por 100 respecto al mismo período del año anterior. Sin embargo, en la segunda mitad del año no se registró ningún crecimiento,

según indica la Asociación Española de fabricantes de Ladrillos y Tejas (HISPALYT). Esta asociación agrupa a más de 300 empresas del sector, da trabajo a 12.500 personas y su volumen de negocio asciende a 1.260 millones de euros.

Inteligencia en el hogar. El sector de la domótica, la automatización de viviendas, se ha convertido en una herramienta muy útil para los promotores inmobiliarios. La crisis ha provocado que estas compañías agudicen cada vez más su ingenio para mantener sus ventas en la medida de lo posible. Un portavoz de la patronal de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE) aseguraba recientemente que la domótica se ha incorporado como un elemento de "marketing inmobiliario" para conseguir diferenciarse en un mercado tan competitivo como el actual. Al mismo tiempo, la patronal reconoce la necesidad actual de dotar a sus promociones de valor añadido. "Eran otros tiempos cuando se vendía sin esfuerzo, esto ya no es posible, hay que acudir a otros sectores para llegar a los potenciales compradores", explican fuentes de APCE.

Lo que hace unos años podía considerarse como moderno y lujoso, ahora empieza a convertirse en un elemento más del hogar. De hecho, la industria de la domótica asegura que el coste adicional que incorpora una "vivienda inteligente", representa el 1 por 100 del importe medio de una vivienda.

La Asociación Española de Domótica (CEDOM) confirma, por su parte, que el parón del sector inmobiliario está siendo una oportunidad de desarrollo muy favorable para este segmento de la industria de la construcción. El sector ha iniciado una campaña de promoción con jornadas y actos para captar la atención de promotoras y constructoras. Empresas instaladoras de servicios domóticos, como AFESER, también confirman que hoy en día se ha abierto una nueva etapa. En un momento en el que la tecnología está cada vez más presente en la vida de los consumidores, "el cliente será el que querrá ver tecnología en sus paredes", aseguran los directivos AFESER, quienes añaden que "cualquier crisis es generadora de oportunidades".

Según datos del sector de la domótica, el 10 por 100 de las viviendas en España ya incorpora esta tecnología y se prevé que este porcentaje se eleve de forma considerable en los próximos años.

3. Europa, un balón de oxígeno para Hollywood

El mercado y los actores europeos se han consolidado como un factor determinante para el crecimiento del

negocio cinematográfico estadounidense. Los ingresos por taquilla de las *majors* de Hollywood (las productoras más poderosas de la industria del celuloide) en el Viejo Continente han conseguido doblar a los registrados en las salas de EE.UU.

La nueva estrategia de Hollywood se puso claramente de manifiesto durante la ceremonia de los Oscar, donde los actores europeos ocuparon el mayor protagonismo de la gala al ser los más galardonados. Pero esta circunstancia no es casual. Se produce en un momento de crisis del consumo privado en EE.UU. y en el que la divisa estadounidense se ha depreciado con intensidad frente al euro. De hecho, el dólar cayó más de un 13 por 100 respecto a la moneda europea desde finales de marzo de 2007 a la misma fecha del presente año.

El palpable protagonismo de Europa en los Oscar puede considerarse como una estrategia de *marketing* empresarial que se traducirá en un mayor aumento de ingresos para las productoras. No sólo por la taquilla, sino también por la distribución de DVD. No es la primera vez que se da un escenario semejante. En 2004, los ingresos por taquilla de las *majors* procedentes del exterior de EE.UU. subieron un 44 por 100, hasta 15.700 millones de euros.

Europa se llevó un pleno en las preciadas estatuillas doradas de Hollywood: un Oscar para España gracias a Javier Bardem como mejor actor de reparto por *No country for old men*, otro para Francia, con Marion Cottillard como mejor actriz por su reencarnación de Edith Piaf en *La vie en rose* y dos para Gran Bretaña, uno para Tilda Swinton, por *Michael Clayton*, y el otro para Daniel Day Lewis por *Pozos de ambición*.

Paramount, Miramax y Universal, las tres productoras más galardonadas en los Oscar, se han desmarcado en bolsa de la general y acusada orientación bajista y al menos hasta finales de marzo presentaban diferencias anuales positivas en sus cotizaciones.

La "moda" europea en Hollywood fue explicada desde sus orígenes en pocas palabras por la premiada actriz escocesa Tilda Swinton, quien entre las bambalinas del Teatro Kodak, donde se celebró la ceremonia de los Oscar, afirmó: "Hollywood was built on Europeans" (Hollywood fue construido por europeos). Y efectivamente, la meca del cine fue la tierra de acogida de los cineastas que huían de los regímenes totalitarios europeos en la década de los años 30 del siglo pasado. Personalidades del mundo del celuloide como Fritz Lang, Michael Curtiz, Billy Wilder, Rouben Mamoulian o Ernst Lubitsch impulsaron la época dorada de Hollywood, cuyos engranajes no han

dejado de nutrirse de talento europeo. Los realizadores, guionistas, actores y demás profesionales de la gran pantalla provenientes del otro lado del Atlántico aprovechaban las oportunidades que se les abrían allí, como así lo hicieron algunas de las más rutilantes estrellas del cine clásico, como Greta Garbo, Cary Grant, Ingrid Bergman o el eterno galán Rodolfo Valentino.

En la actualidad, la aportación europea contribuye a sostener una industria del entretenimiento que en la región de Los Ángeles constituye la tercera mayor fuente de empleo, formada por 160.000 trabajadores que anualmente aportan aproximadamente 47.000 millones a la ciudad californiana.

4. Vuelve la gasolina y el CO₂ enturbia el sector

La subida del precio del gasóleo, que a principios del pasado marzo superó por primera al de la gasolina, podría provocar que en los próximos años los vehículos con motores de gasolina superen en ventas a los de diesel en el mercado automovilístico español. Antonio Romero-Haupold, presidente de la Federación de Asociaciones de Concesionarios de Automoción (FACONAUTO), asegura que la subida del precio del gasóleo producirá un cambio en la estructura del mercado del automóvil que estará orientado hacia un aumento progresivo de la participación de los vehículos de gasolina. "La «dieselización» del mercado español del automóvil ha tocado techo", señalan fuentes de FACONAUTO.

Si la principal ventaja a la hora de adquirir un vehículo con motor diesel residía en el ahorro, tanto por el precio del combustible como por su menor consumo frente a la gasolina, la escalada del precio del diesel, puede suponer un giro en la demanda y que los motores de gasolina recuperen protagonismo.

No obstante, el presidente de FACONAUTO considera que el precio del gasóleo tendría que experimentar una subida mucho mayor para que la adquisición de un vehículo diesel no resultara realmente rentable, al menos, para aquellos conductores que realicen una media de 30.000 kilómetros anuales, según el análisis de la patronal de concesionarios.

Zapatero apuesta por el sector. Durante la campaña electoral, el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, manifestó en la planta de Renault de Valladolid su pleno apoyo al sector industrial y del automóvil ya que es "clave" para España. Durante su visita, el presidente del

Gobierno se comprometió con los trabajadores de Renault y con todos los de España a pactar y negociar con los sindicatos las reformas laborales o de protección social que se realicen en los próximos cuatro años.

Por su parte, la patronal de fabricantes del sector, la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), pidió a los partidos políticos antes de las elecciones generales del pasado 9 de marzo que el Gobierno medie con Bruselas por la política de las emisiones de CO₂. Los fabricantes consideran que la decisión de la Comisión Europea de limitar a 120 gramos en el año 2012 las emisiones de dióxido de carbono es abusiva y va a conformar "un nuevo reto de competitividad".

La patronal también lamenta la supresión del "Plan Prever", que constituye "un incentivo para la compra, especialmente de coches pequeños", y considera que la supresión de este programa ha dejado "coja" la reforma del impuesto de matriculación. Por ello, ANFAC pide al Gobierno que recupere el Plan Prever lo antes posible. Por último, los fabricantes de automóviles demandan una intensa política de infraestructuras que permita controlar los gastos logísticos de la industria.

Zapatero, consciente de la importancia del sector del automóvil en España, aseguró que apoyará a esta industria para que gane competitividad y productividad.

En España operan 11 fabricantes de automóviles, que tienen 18 centros productivos. El año pasado se fabricaron 2,77 millones vehículos (turismos e industriales) lo que sitúa a España como el séptimo productor mundial y el tercero de la Unión Europea (el primero en producción de vehículos industriales), sólo superado por Francia y Alemania.

El sector del automóvil da empleo en España a algo más del 10 por 100 de la población activa, entre trabajadores directos e indirectos, su contribución al PIB ronda el 6 por 100, mientras que sus exportaciones aglutinan casi el 20 por 100 del total nacional.

5. Conflicto en el aire

Las agencias de viajes no cejan en su empeño y mantienen su demanda al Ministerio de Fomento para que obligue a las aerolíneas a crear un fondo de garantía financiera que sirva de blindaje ante eventuales problemas de liquidez. El caso de Air Madrid ha desatado dudas sobre la situación económica de las compañías aéreas.

Manuel Maciñeiras, presidente de Asociación Empresarial de Agencias de Viajes (ADEAVE), asegura que las medidas no perjudican a nadie y que sólo pretenden velar por los derechos de los consumidores. Concretamente, su petición consiste en que de cada billete emitido se destinen unos céntimos a un fondo para crear un colchón donde poder acudir en caso de problemas. "No se trata de que cada compañía pague un importe, sino que cada cliente destine una parte mínima de cada billete", señalan fuentes de ADEAVE.

El debate ya ha llegado a Bruselas pero la Comisión Europea (CE) no ha dado una respuesta satisfactoria a los planteamientos de las agencias y el presidente de ADEAVE asegura tener constancia de que el Gobierno español se ha opuesto a la regulación comunitaria de las garantías de las aerolíneas. "El argumento de Fomento es que estas medidas penalizarían la contabilidad de las compañías y podrían hacerlas menos competitivas", señalan en ADEAVE, que no piensa desistir en sus intentos y por ello, mantendrá una sesión informativa con PP y PSOE para que sus iniciativas sean apoyadas en Bruselas. Fomento declinó pronunciarse al respecto.

En 2006, quebraba la aerolínea Air Madrid y las agencias de viajes tuvieron que afrontar todas las reclamaciones a la compañía.

El conflicto no es ni mucho menos nuevo y ya en enero de 2003 la Federación Universal de Agencias de Viajes (FUAHV) instó a las compañías aéreas a implicarse en un plan que ofreciera garantías a los usuarios e intermediarios en caso de quiebra de una aerolínea o de una agencia de viajes. La FUAHV denunció entonces que muchas compañías aéreas se oponían al Plan de Protección del Pasajero.

Dos meses después, en marzo de 2003, las agencias de viajes españolas dieron tres meses de plazo prorrogables a las aerolíneas de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) para que crearan un ente o fondo que garantizara al viajero que tiene su billete de avión o ha solicitado su reserva, la posibilidad de volar en las mismas condiciones y por el mismo precio con otra compañía si la que ha contratado quiebra.

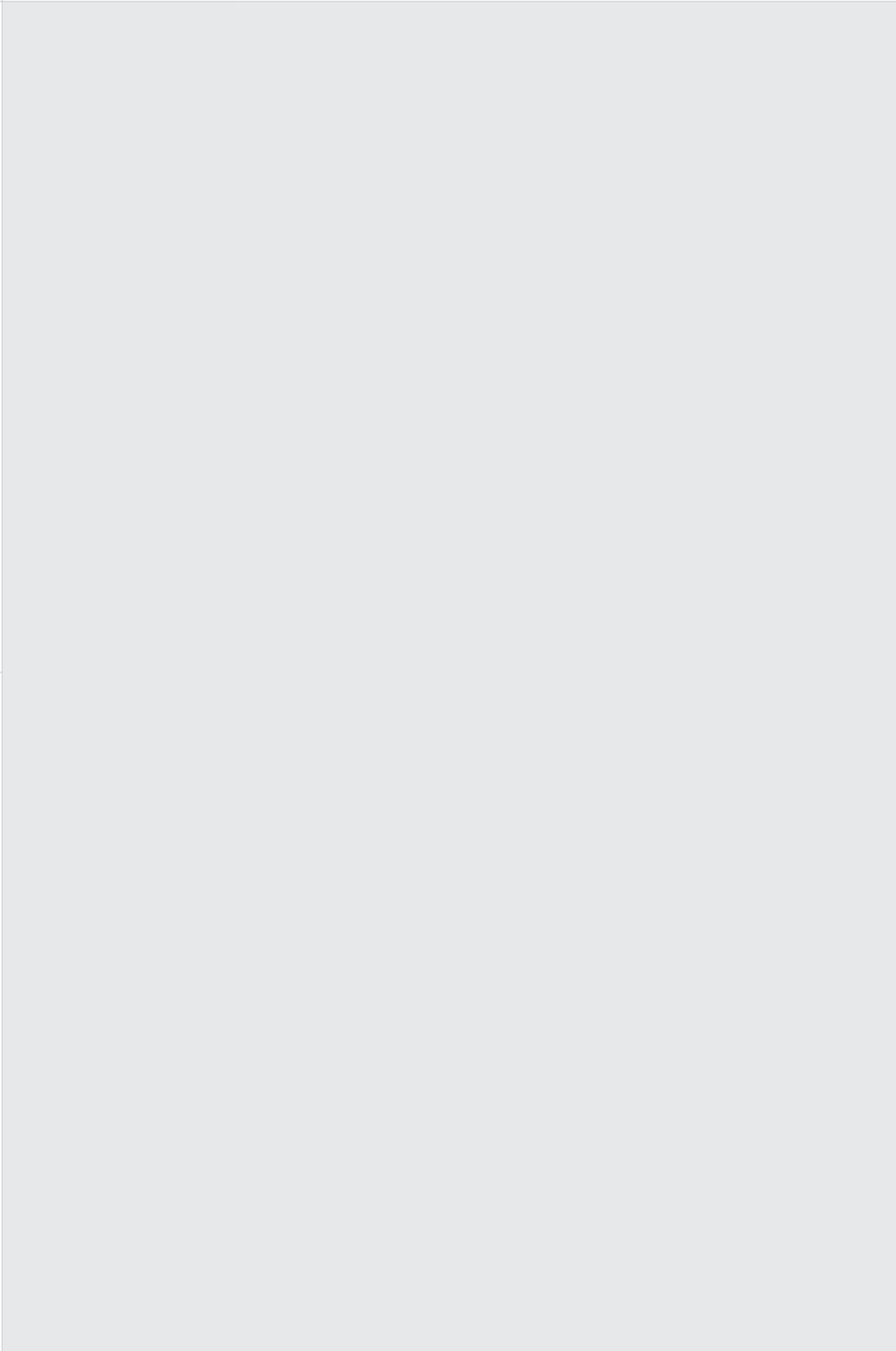
La Federación Española de Agencias de Viajes (FEAAV) consideraba que muchas compañías aéreas eran susceptibles de quebrar ante la crisis a la que se enfrentaba el sector por aquel entonces después del 11 de septiembre (de 2001) y por la posibilidad de que se produjera una guerra en Irak.

Precisamente, por esa razón, las agencias de viajes querían que las compañías aéreas se hicieran cargo de su

responsabilidad y pusieran en marcha, en el marco de la IATA, un fondo de garantía que se responsabilizara de los pasajeros afectados y garantizara sus viajes en las mismas condiciones y el mismo precio en caso de cierre de una compañía. "Lo que queremos es garantizar que el usuario pueda viajar con las condiciones que primeramente contrató, aunque sea con otra aerolínea, y que sean las compañías aéreas las que se hagan cargo de los viajeros y no las agencias de viajes las que tengan que responder",

dijo ahora hace cuatro años, el presidente de FEAAV, Jesús Martínez Millán, quien todavía dirige esta federación.

Ya entonces las agencias de viajes denunciaban, ante la falta de liquidez de muchas compañías áreas, su situación de indefensión a la hora de afrontar gastos, ya que tenían que enfrentarse a posibles quebrantos de las aerolíneas, que no tenían —ni aún tienen— garantía alguna con los clientes en caso de quiebra.



Indicadores Financieros

Gabinete de Análisis Financiero de FUNCAS

INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO*: SELECCIÓN "EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO"

Fecha de actualización: 15 de abril de 2008

Entidades de depósito. Evolución del negocio							
Indicador	A partir de datos de	Media 1993-2004	2005	2006	2007 diciembre	2008 enero	Definición y cálculo
1. Crédito bancario a otros sectores residentes (porcentaje var. mensual medio)	BE	1,0	2,1	1,9	1,3	1,3	Porcentaje de variación del crédito al sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
2. Depósitos de otros sectores residentes en entidades de depósito (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,7	1,4	1,6	1,0	1,1	Porcentaje de variación de los depósitos del sector privado de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
3. Valores distintos de acciones y participaciones (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,9	1,7	-1,6	1,3	1,0	Porcentaje de variación de los valores distintos de acciones y participaciones en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
4. Acciones y participaciones (porcentaje var. mensual medio)	BE	1,2	1,1	1,7	1,7	1,4	Porcentaje de variación de las acciones y participaciones en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito
5. Entidades de crédito. Posición neta (diferencia activos y pasivos de las entidades de depósito) (porcentaje de activos totales)	BE	-0,64	-0,02	0,3	-0,1	-0,4	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
6. Dudosos (porcentaje var. mensual medio)	BE	-0,4	2,3	1,1	3,8	4,4	Porcentaje de variación de la partida de dudosos en el activo de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

INDICADORES DEL SISTEMA FINANCIERO*: SELECCIÓN
"EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO" (conclusión)

Fecha de actualización: 15 de abril de 2008

Entidades de depósito. Evolución del negocio							Definición y cálculo
Indicador	A partir de datos de	Media 1993-2004	2005	2006	2007 diciembre	2008 enero	
7. Cesiones temporales de activos (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,6	-0,8	-0,03	0,2	0,6	Porcentaje de variación de las cesiones temporales de activos en el pasivo de la suma de bancos cajas y cooperativas de crédito
8. Patrimonio neto (porcentaje var. mensual medio)	BE	0,7	1,3	1,1	1,4	1,4	Porcentaje de variación del patrimonio neto de la suma de bancos, cajas y cooperativas de crédito

Comentario "Entidades de depósito. Evolución del negocio": En enero de 2008, se observa un incremento en las tasas de crecimiento de captación de depósitos, contrastando con la estabilidad en las tasas de variación de la concesión de créditos. Por otra parte, los valores distintos de acciones y participaciones redujeron su importancia relativa en el balance, mientras que las acciones y participaciones mostraron tasas de crecimiento positivas aunque inferiores a los del mes precedente, en consonancia con la ralentización de los mercados bursátiles. En cuanto a los créditos dudosos, se aprecia un significativo repunte en su ritmo de crecimiento mensual.

* El lector podrá encontrar en la página web de FUNCAS (<http://www.funcas.ceca.es>) otros indicadores financieros.

Treinta años de pactos sociales en España: un balance*

Ana Guillén Rodríguez

Rodolfo Gutiérrez Palacios**

Este artículo analiza, a grandes rasgos, la influencia de los resultados más sobresalientes de la concertación social sobre la reforma del mercado de trabajo, las relaciones laborales y el sistema de protección social. El diálogo social ha jugado un papel muy relevante en España a lo largo de las últimas tres décadas, hasta el punto de que la proliferación de diferentes modelos de pacto social desde el comienzo de la transición democrática hasta la actualidad ha constituido un hecho altamente significativo. En cualquier caso, pueden distinguirse dos etapas distintas atendiendo al carácter de estos pactos, y al contexto político y socio-económico en el que fueron alcanzados. A la primera de ellas, que abarca de los últimos años setenta a mediados de la década siguiente, pertenecen varios acuerdos globales de concertación con la participación del Gobierno y los agentes sociales (asociaciones empresariales y organizaciones sindicales). La segunda, que arranca a comienzos de los noventa y se extiende hasta el momento actual, ha estado marcada por la firma de acuerdos de carácter bipartito por los propios agentes sociales en torno a cuestiones más específicas, con un impacto sobre la negociación colectiva y/o con la intención de orientar reformas posteriormente asumidas por el Gobierno. No obstante, a lo largo de esta etapa también se han alcanzado acuerdos tripartitos, promovidos fundamentalmente por las autoridades políticas, y que abordan determinados aspectos de la reforma de las políticas públicas de protección social.

La dinámica de los pactos sociales en España presenta una trayectoria con importantes discontinuidades. Sin embargo, la estrategia que ha sustentado el desarrollo de

los canales institucionales que habilitan la participación de los agentes sociales en la formulación de las políticas sociales y económicas ofrece una continuidad mucho mayor. La importancia de estos pactos sociales —incluso en aquellos casos en los que las negociaciones se frustraron antes de llegar a un acuerdo— ha sido fundamental, puesto que ha ayudado a configurar los principales rasgos del mercado laboral español, del modelo de relaciones laborales y del sistema de protección social.

1. Procesos de macroconcertación en la transición hacia la democracia

La concertación social en España ha estado íntimamente ligada a la recuperación de las libertades políticas y a la consolidación del régimen democrático. La negociación de grandes pactos sociales a escala nacional tuvo el propósito de fortalecer el proceso de democratización y de construcción de un nuevo marco de relaciones laborales, dentro de un contexto de profunda crisis económica y de particular sensibilización política.

Este primer período de macroconcertación produjo un conjunto de acuerdos de amplio espectro, bien de carácter global o bien aludiendo a una multiplicidad de cuestiones de carácter más concreto (Royo 2002; Olié 2004). La primera experiencia de este tipo de procesos en España se inicia con los denominados Pactos de la Moncloa de 1977, alcanzados por el Gobierno y los partidos políticos. Estos pactos inauguran una etapa de importantes reformas, llevadas a cabo en los siguientes años, en áreas como la política fiscal o la económica. Tras este pacto de carácter político, se abre el camino a nuevos acuerdos bipartitos (1979, 1980-1981 y 1983) y tripartitos (1982 y

* Este texto es una versión revisada y actualizada de un artículo, escrito en inglés y publicado en coreano, por Ana M. GUILLÉN y Rodolfo GUTIÉRREZ en marzo de 2006, en la revista *International Labour Brief*, volumen 4, núm. 3, págs 12-20, editada por el Korea Labour Institute.

** Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo.

1985-1986) en los que se abordan estrategias de lucha contra la inflación y el desempleo o la promoción de la productividad, y que sirvieron para fijar los estándares sobre los que pasó a fundamentarse el funcionamiento del mercado de trabajo, la negociación colectiva o el sistema de seguridad social (cuadro 1).

La primera oleada de procesos de macroconcertación en España condujo a una significativa moderación del incremento de los salarios y facilitó la aparición de una aproximación a la negociación colectiva menos orientada hacia el conflicto. Sin embargo, no introdujo ningún cambio sustantivo en las principales instituciones del mercado laboral. La norma básica de la regulación del mercado laboral, el Estatuto de los Trabajadores de 1980, se apoyó en las condiciones definidas por estos pactos iniciales, pero únicamente consiguió una aceptación parcial por parte de asociaciones empresariales y sindicatos. De hecho, el Estatuto constituye más una adaptación de la legislación laboral del régimen anterior a las nuevas condiciones democráticas que una modificación sustancial de la misma.

La otra reforma importante de este período se llevó a cabo en 1984 y significó la introducción de los contratos temporales. Esta reforma fue acordada informalmente por el Gobierno y una de las organizaciones sindicales y no abordó otros aspectos del marco de contratación ordinario. A pesar de este hecho, tuvo una influencia decisiva en la futura configuración del mercado laboral español. Por un lado, los contratos temporales facilitaron la adaptación de las plantillas de las empresas a los ciclos de los mercados y estimularon la creación de empleo. Pero por otro, este tipo de contrato, que se extendió rápidamente hasta afectar al 30 por 100 de los trabajadores, provocó una dualización de la estructura del mercado laboral y no fue capaz de reducir los niveles de desempleo, que seguían situados en torno al 15 por 100 de la población activa a finales de la década de los ochenta.

Los pactos sociales de la primera etapa democrática facilitaron la expansión del sistema de protección social tanto en términos presupuestarios como de cobertura. De hecho, el gasto en protección social en 1981 había experimentado un crecimiento de cerca de un 50 por 100 con respecto a 1975. Este aumento fue debido sobre todo a un incremento de la participación de los ingresos del Estado en la financiación de la protección social. En este momento, el número de trabajadores atípicos era muy bajo, dado que el mercado de trabajo heredado del régimen autoritario anterior presentaba una gran rigidez. No obstante, en términos de pensiones, las demandas de los sindicatos resultaron muy importantes a la hora de establecer una estrategia dirigida a reducir el desfase

existente entre la pensión de jubilación media y el salario mínimo interprofesional, desfase que fue eliminado en 1995.

Otra importante decisión a favor de los trabajadores no centrales del mercado laboral fue la complementación de todas aquellas pensiones que, por motivos relacionados con la carrera profesional de los trabajadores, no alcanzasen el mínimo establecido por el sistema. La mejora de la pensión de jubilación media con respecto al salario mínimo interprofesional, así como los complementos a mínimos, indican la existencia de una solidaridad interna del sistema de pensiones. Los distintos gobiernos han seguido incidiendo en ambas estrategias hasta el momento (Guillén, 1999). En el ámbito de la protección por desempleo, las organizaciones sindicales fueron capaces de ejercer la presión necesaria para que el Gobierno socialista decidiese en 1984 una reforma que extendía la cobertura de esta prestación, que alcanzó su máximo en 1992, y establecía un esquema no contributivo (las tasas de cobertura bruta se duplicaron entre 1984 y 1992, pasando de un 39,4 a un 80,3 por 100) (Gutiérrez y Guillén, 2000). El apoyo de los sindicatos también resultó fundamental para la aprobación de una ley de protección de los discapacitados en 1981 y la promulgación de leyes en los campos de la educación y la atención sanitaria mediada la misma década, que favorecieron al conjunto de los trabajadores gracias a su orientación universal.

El período inicial de concertación estableció algunas de las características que han terminado adquiriendo un sentido de permanencia dentro de la experiencia española. Por un lado, abrió un proceso de concentración organizativa de los agentes sociales, reforzado por un alto reconocimiento social y por una serie de incentivos institucionales, que les ayudó a alcanzar un elevado nivel de representatividad. Por parte empresarial, una sola organización, la CEOE, terminó integrando al conjunto de las empresas en todas las regiones y sectores, más aún después de la incorporación de la asociación que aglutinaba a las pequeñas y medianas empresas (CEPYME) en 1980. Del lado sindical, dos grandes confederaciones de ámbito estatal, UGT y CC.OO., representaban los intereses de cerca del 50 por 100 de los trabajadores. A pesar de que los sindicatos españoles no llegaron a alcanzar altos niveles de afiliación (15 por 100 de los trabajadores asalariados), este reparto dual de la representación sindical se consolidó y resultó progresivamente legitimado a través de los resultados de las elecciones a comités de empresa, en las que los candidatos de ambos sindicatos han recibido tradicionalmente un apoyo mayoritario (con la excepción de dos comunidades autónomas, País Vasco y Galicia, en las que existen organizaciones sindicales de carácter nacionalista con un alto grado de implantación).

Cuadro 1

PRINCIPALES ACUERDOS SOCIALES EN ESPAÑA (1977-2006)

	Naturaleza	Firmantes
Pactos sociales de la primera etapa (1977-1987):		
<i>Pactos de la Moncloa</i> (1977)	Política	Fuerzas parlamentarias
<i>Acuerdo Básico Interconfederal</i> (ABI) (1979)	Bipartita	CEOE/UGT
<i>Acuerdo Marco Interconfederal</i> (AMI) (1980-1981)	Bipartita	CEOE/UGT/USO
<i>Acuerdo Nacional de Empleo</i> (ANE) (1982)	Tripartita	Gobierno/CEOE/UGT/CC.OO.
<i>Acuerdo Interconfederal</i> (AI) (1983)	Bipartita	CEOE/UGT/CC.OO.
<i>Acuerdo Económico y Social</i> (AES) (1985-1986)	Tripartita	Gobierno/CEOE/UGT
Concertación y negociación colectiva centralizada en los noventa (1991-2004):		
<i>Acuerdo Bipartito (después Tripartito) sobre Formación Profesional y Formación Continua</i> (1992) (de renovación cuatrienal, en 1996, 2002 y 2006)	Bipartita/Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo Interconfederal sobre Ordenanzas y Reglamentaciones</i> (1994)	Bipartita	CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Pacto de Toledo</i> (1995)	Política	Fuerzas parlamentarias
<i>Acuerdo sobre Consolidación y Racionalización del Sistema de Seguridad Social</i> (1996)	Bipartita	Gobierno/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo para el Empleo y la Protección Social Agrarios</i> (1996)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME, CC.OO./UGT
<i>Acuerdo Tripartito para la Resolución de Conflictos</i> (ASEC I) (1996) (ASEC II en 2001 y ASEC III en 2003)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME, CC.OO./UGT
<i>Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad en el Empleo</i> (AIEE) (1997)	Bipartita	CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo sobre Cobertura de Vacíos</i> (AICV) (1997)	Bipartita	CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo Interconfederal sobre Negociación Colectiva</i> (AINC) (1997) (renovado anualmente en 2002-2008)	Bipartita	CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo sobre Trabajo a Tiempo Parcial</i> (1998)	Bipartita	Gobierno/UGT/CC.OO.
<i>Acuerdo para la Mejora y el Desarrollo del Sistema de Protección Social</i> (2001)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO.
<i>Renovación del Pacto de Toledo</i> (2003)	Política	Fuerzas parlamentarias
Relanzamiento del diálogo social (2004-2007):		
<i>Declaración para el Diálogo Social 2004: Competitividad, Empleo Estable y Cohesión Social</i>	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Declaración para el Diálogo Social en las Administraciones Públicas</i> (2004)	Bipartita	Gobierno/CC.OO./UGT/CSI-CSIF
<i>Acuerdo sobre la acción protectora de la atención a las personas en situación de dependencia</i> (2005)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y el Empleo</i> (AMCE) (2006)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT
<i>Acuerdo sobre Medidas en Materia de Seguridad Social</i> (AMMSS) (2006)	Tripartita	Gobierno/CEOE-CEPYME/CC.OO./UGT

Fuente: Elaboración realizada por los autores, basada en CES (1993-2007).

Esta primera etapa de concertación significó, además, la consolidación de los pactos sociales como instrumento para la promoción de futuras reformas negociadas, con capacidad para vincular al Estado en la celebración de procesos de este tipo, bien a través de su participación directa en la negociación, o bien mediante la transformación del contenido de los acuerdos alcanzados por los agentes sociales en piezas legislativas.

No obstante, y pese a todos estos avances, el período de concertación correspondiente a la transición democrática y los primeros años ochenta se cerró con una ruptura del consenso social que no fue posible recuperar hasta la década siguiente. En buena medida, se trató de una oportunidad perdida dado el momento positivo que vivía la sociedad española, con un sistema democrático finalmente consolidado, la entrada del país en la Comunidad Europea (1986) o el buen comportamiento de economía, que atravesaba una etapa de crecimiento. En 1984-1985, el gobierno socialista promulgó una reforma restrictiva en el ámbito de las pensiones contributivas, haciendo más exigentes los criterios para el cálculo del inicio de ellas. Al mismo tiempo, tomó la decisión de ejecutar varias medidas destinadas a flexibilizar el mercado laboral, entre las cuales destacaba la introducción del contrato temporal. Ambas reformas chocaron frontalmente con lo que los sindicatos consideraban los derechos de los trabajadores. Una de las consecuencias más importantes de este hecho fue el radical cambio de comportamiento del sindicato socialista UGT, tradicionalmente ligado al partido en el Gobierno, que pasó a adoptar una actitud de abierta beligerancia.

A mediados de la década de los ochenta, los sindicatos españoles habían abandonado el espíritu de la concertación y trataban de modificar las decisiones del Gobierno ejerciendo una fuerte presión a través de movilizaciones. El éxito de la huelga general de 14 de diciembre de 1988 abortaba el intento del Gobierno de alcanzar un alto nivel de productividad en un contexto de contención salarial, al tiempo que le forzaba a adoptar una serie de medidas sociales de carácter expansivo. Un año después, en 1989, se aprobaba un decreto sobre pensiones contributivas que establecía una revisión anual de estos beneficios vinculada al aumento del coste de la vida y calculada según la inflación del año anterior. En 1990, se introducían otras medidas de gran significado para la protección de los trabajadores, como las pensiones no contributivas de jubilación e invalidez. Ese mismo año, se universalizaban las prestaciones familiares a la vez que el acceso se limitaba en función de sus ingresos. Por último, y dado que el Gobierno central rechazaba la introducción de un sistema de salario social mínimo para el conjunto del país, los sindicatos conseguían presionar con éxito a las administraciones re-

gionales y acordar la creación de un salario social. Este proceso, se iniciaba en 1989 y cinco años más tarde todas las comunidades autónomas contaban con un subsidio social mínimo, aunque con variaciones notables en cuanto a su nivel de protección.

2. Procesos de concertación desde la década de los noventa

La década de los noventa constituyó un punto de no retorno para todos los socios de la Unión Europea en términos políticos, económicos y sociales. Los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht (1991) y las exigentes condiciones de acceso a la Unión Económica y Monetaria introdujeron severas restricciones en la gestión de las cuentas públicas. La era de la austeridad había comenzado. Este nuevo contexto, dentro del cual el horizonte europeo se convertía en un objetivo irrenunciable para España, favoreció la aparición de una nueva oleada de pactos sociales en la que predominarían los de carácter bipartito, bien entre los agentes sociales entre sí o entre las organizaciones sindicales y el Gobierno (Köhler y González Begega, 2002). El contenido de estos pactos abordaba aspectos específicos de las relaciones laborales o del sistema de protección social.

La creación en 1991 de una nueva institución dirigida a promover el diálogo social, denominada Consejo Económico y Social (CES) se enmarca dentro de este mismo ambiente de reactivación del espíritu de concertación. La creación del CES recibió el apoyo de los actores económicos y sociales y fue concebida como una plataforma permanente para la representación los agentes sociales y de otras organizaciones de intereses económicos (como cooperativas, asociaciones de consumidores y representantes de los sectores pesquero y agrícola). El CES ha jugado, como organismo consultivo del Gobierno, un importante papel en la definición de las políticas sociales y económicas. Las comunidades autónomas, e incluso algunas ciudades, cuentan con instituciones de similares características y competencias. Además de estas instituciones, se han desarrollado una multitud de canales de diálogo social, de diferente grado de institucionalización, entre el Gobierno y los agentes sociales a nivel nacional y regional. Los agentes sociales y otras organizaciones de representación de intereses han encontrado una oportunidad permanente de participación y negociación a través de este entramado de instituciones, lo cual ha favorecido una proliferación de procesos más o menos formales de diálogo social a lo largo de los noventa y una densificación de la propia estructura a través de la cual tienen lugar este tipo de procesos.

A pesar de esos desarrollos, la situación del mercado laboral español en los primeros años de los noventa no había experimentado una mejora significativa. Los principales problemas a los que se enfrentaban Gobierno y agentes sociales eran más o menos los mismos: la tasa de desempleo duplicaba la media de la Unión Europea y el coste de la protección por desempleo alcanzaba en 1993 un peligroso 3,5 por 100 del producto interior bruto. En 1994, el gobierno socialista acometió un nuevo programa de medidas liberalizadoras dirigidas a atajar los problemas más acuciantes del mercado de trabajo, revisando o abordando por primera vez cuestiones tales como la contratación temporal, las indemnizaciones por despido, la organización funcional y temporal del trabajo o los contenidos de la negociación colectiva. Las organizaciones sindicales trataron de oponerse a este proyecto de reforma laboral con una serie de acciones, entre las que destaca una nueva convocatoria de huelga general, en enero de 1994. Sin embargo, su éxito en esta ocasión no fue comparable al de 1988 y el grueso del proyecto siguió adelante y fue aprobado.

Después de esta fase de conflictos, a finales de 1994 los agentes sociales retomaron el diálogo social y alcanzaron una serie de pactos muy significativos, como el Acuerdo Interconfederal sobre Ordenanzas y Reglamentaciones Laborales¹. El objetivo de este acuerdo era reforzar la autonomía de los agentes sociales dentro del marco institucional de relaciones laborales español, sustituyendo la normativa pre-democrática por otra de nuevo cuño e incorporando esas competencias a la negociación colectiva.

Tras las elecciones de 1996 y la formación del primer gobierno del Partido Popular, las partes fueron capaces de alcanzar otros tres acuerdos tripartitos, de los cuales uno se refería a los mecanismos básicos de mediación del conflicto laboral y los otros dos a cuestiones relacionadas con la formación profesional (ver cuadro 1). No obstante, el logro más destacado del diálogo social durante este período fue la firma, en 1997, de tres pactos que significaron la primera gran reforma consensuada del mercado laboral tras las medidas impuestas unilateralmente por el Gobierno en 1984 y 1994, que han sentado las bases del proceso de contratación laboral y de la negociación colectiva en la última década.

El primero de estos pactos, denominado Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo (AIEE), facilitó la creación de un nuevo marco de contratación con fomento de los contratos indefinidos, revisión de los contratos a tiempo parcial e introducción de nuevas disposiciones sobre las condiciones de despido. El segundo, llamado

Acuerdo sobre Cobertura de Vacíos (AICV), tuvo como objetivo subsanar los huecos existentes en términos de regulación en aquellos ámbitos dentro de los cuales la inexistencia de estructuras de representación apropiadas hacía imposible el desarrollo de la negociación colectiva. El tercero, y último de esta serie de pactos, fue el Acuerdo Interconfederal sobre Negociación Colectiva (AINC), a través del cual los agentes sociales españoles trataron de establecer la estructura, articulación y contenidos de la negociación colectiva, promoviendo el nivel sectorial nacional como el pilar fundamental del sistema de negociación español.

Después de estas tres reformas pactadas sobre el mercado de trabajo, el proceso de concertación tripartita en España ofrece un comportamiento más discontinuo. No obstante, el diálogo social se ha mostrado especialmente activo en su variante bipartita. Tras un primer intento infructuoso, los agentes sociales alcanzaron un nuevo acuerdo sobre negociación colectiva en 2002, que daba continuidad al AINC de 1997, con la intención de coordinar sus actividades de negociación a lo largo de ese año. Desde entonces, este acuerdo ha sido renovado con carácter anual, jugando un papel fundamental en la contención del crecimiento salarial y la reducción de la conflictividad laboral.

Con relación a las políticas de protección social, la sostenibilidad del sistema de pensiones en un contexto de austeridad en el gasto y de rápido envejecimiento de la población se ha convertido en la principal preocupación de Gobierno y agentes sociales desde mediados de la década de los noventa. En 1995 se constituyó una Comisión Parlamentaria que, tras un año de actividad, concluyó que el sistema existente basado en la solidaridad intergeneracional podría mantenerse si se acometía un programa de reforma de quince puntos capaz de garantizar su viabilidad. Las recomendaciones de la Comisión fueron recogidas en el denominado Pacto de Toledo, alcanzado el 20 de septiembre de 1996 por el conjunto de fuerzas políticas del arco parlamentario y los agentes sociales, y a través del cual las partes firmantes se comprometieron a la conservación del sistema vigente de seguridad social y a la realización de las reformas necesarias para su mantenimiento. El Pacto de Toledo ha establecido el marco sobre el que se ha desarrollado la reforma del sistema de pensiones hasta el momento, habiéndose producido su última adaptación al contexto socioeconómico en 2003.

Como continuidad de ese pacto, el Gobierno y los agentes sociales firmaron dos importantes acuerdos de reforma de las pensiones y protección de los trabajadores del sector agrario. Las provisiones contenidas en el primero de ellos, que recibió el nombre de Acuerdo sobre Consolidación y Racionalización del Sistema de Seguridad Social y que se inspiraban directamente en las recomendaciones del

¹ Todos los acuerdos sociales de esta etapa y posteriores pueden ser seguidos en las Memorias del CES (1994-2005).

Pacto de Toledo, adquirieron rango de ley en 1997. Entre otras medidas, el Acuerdo modificaba los criterios de cálculo de las pensiones contributivas, endureciéndolos nuevamente, mientras que, como contrapartida, las pensiones de viudedad y de orfandad eran objetivo de una sustancial mejora. Asimismo, se permitió que las carreras contributivas cortas y/o discontinuas pudieran tener un impacto positivo no proporcional en el cálculo de las pensiones, medida esta que favoreció a los trabajadores con un historial de contratos temporales amplio.

Las reformas del sistema de pensiones realizadas con posterioridad han profundizado en esta misma estrategia. El pacto alcanzado entre el Gobierno y los sindicatos en 1999 aborda la cuestión del incremento de las pensiones contributivas mínimas y de las no contributivas. Por su parte, el Acuerdo para la Mejora y el Desarrollo del Sistema de Protección Social, de 2001, incide en el incremento de las pensiones de viudedad, en la ampliación del período de percepción de las ayudas por orfandad y en la convergencia entre los distintos grupos profesionales en términos de acceso a la protección y de cálculo de beneficios. En este último caso, el Acuerdo presta especial atención a los trabajadores por cuenta propia.

En los últimos años de la década de los noventa, se alcanzaron otros pactos sociales que se han traducido en una mayor protección para los trabajadores atípicos del mercado laboral. El primero de ellos, el Acuerdo sobre el Empleo y la Protección Social Agrarios, de 1996, significó un paso adelante en la mejora de las condiciones de protección de los trabajadores eventuales agrarios, al incluir nuevos subsidios de desempleo en el Régimen General de la Seguridad Social (la medida adquirió rango de ley en 2000). El Acuerdo sobre Trabajo a Tiempo Parcial y Fomento de su Estabilidad, alcanzado en 1998, incide en esta misma línea, haciendo las condiciones de acceso a la seguridad social de estos trabajadores más similares a las de los trabajadores centrales del sistema, tanto en lo referente a la relación existente entre tiempo trabajado y beneficios como en términos de incapacidad temporal y de la protección por maternidad. Las contribuciones sociales de las empresas para desempleo fueron objeto de un incremento también a través de un Real Decreto de 1998, con la intención de lograr una mejora en las prestaciones de protección por desempleo tanto para los trabajadores en régimen de contratación a tiempo completo como parcial.

En paralelo al ámbito estatal, en la esfera autonómica se ha extendido la concertación social, a través de acuerdos tripartitos, centrados predominantemente en las políticas de empleo y en objetivos regionales de desarrollo económico y competitividad (CES, Memorias de 2003, 2005 y 2006). En todas las comunidades autó-

nomas (CC.AA.) se han desarrollado estos pactos sociales, con frecuencia vinculados a objetivos y compromisos en las principales políticas sociales para toda una legislatura. La consolidación de la concertación social autonómica ha significado un desarrollo muy amplio de la participación institucional de los interlocutores sociales en ese nivel de legislatura.

3. Últimos avances del diálogo social

La concertación social recibió un nuevo impulso con la formación de un nuevo gabinete socialista tras la celebración de las elecciones generales de 2004. A pesar de la existencia de numerosos procesos de diálogo social en marcha, a partir de ese año se abre una nueva etapa de negociaciones entre el gobierno y los agentes sociales, con la firma de un documento programático que se denominó "Declaración para el Diálogo Social: Competitividad, Empleo Estable y Protección Social". Este documento establece los objetivos, las orientaciones generales y los temas del diálogo social para el conjunto de la legislatura (2004-2008), con un total de trece puntos de negociación que cubren la mayor parte de las cuestiones sociales y económicas de importancia.

El funcionamiento de este nuevo proceso constituye, en sí mismo, una novedad, puesto que se fundamenta en un documento unitario que detalla el conjunto de temas que deben ser sometidos a discusión y reconoce la existencia de fuertes interrelaciones entre los múltiples factores que condicionan la competitividad económica, la generación de empleo y la cohesión social. Los dos resultados más relevantes de este ciclo se concretaron en dos acuerdos alcanzados a mediados de 2006 entre el Gobierno, las organizaciones sindicales CC.OO. y UGT y las organizaciones empresariales CEOE y CEPYME: el Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y el Empleo (AMCE) y el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Seguridad Social (AMMSS).

El AMCE se tradujo en una norma legal en junio de 2006, el Real-Decreto Ley 5/2006, de 9 de junio, para la Mejora del crecimiento y el empleo. Las medidas adoptadas se dirigen a tres objetivos: 1) Impulsar el empleo, la contratación indefinida y la conversión de empleo temporal en fijo, con bonificaciones a los nuevos contratos indefinidos y reducción de cotizaciones empresariales al Fondo de Garantía Salarial (FOGASA) y por desempleo; 2) Limitar la utilización sucesiva de contratos temporales e introducir mayor transparencia en la subcontratación de obras y servicios entre empresas cuando comparten un mismo centro de trabajo; y 3) Mejorar la eficiencia de las políticas activas de empleo y la actuación del Sistema Nacional de

Empleo, junto a otras mejoras de la protección por desempleo de los parados y de las prestaciones de FOGASA.

El AMMSS, por su parte, incluye un amplio conjunto de medidas que refuerzan la tendencia de acuerdos anteriores a la mejora de las prestaciones más bajas y la simplificación e integración de los actuales regímenes especiales. Así, se produce un incremento de las prestaciones no contributivas para los perceptores de pensiones de incapacidad permanente total menores de sesenta años y de viudedad con una discapacidad igual o superior al 65 por 100. También se prevé la fijación de un importe mínimo para la pensión de incapacidad permanente total para la profesión habitual, a la vez que se evita la utilización de esta prestación como alternativa a la pensión de jubilación en los casos en que el trabajador no haya cotizado lo suficiente. Además, se equiparan las condiciones de acceso a las pensiones de viudedad para las parejas de hecho y para los casos de rupturas matrimoniales. En el ámbito de las prestaciones contributivas, el Acuerdo establece una ampliación gradual del período mínimo de cotizaciones para tener acceso al sistema, desde los 13 años en la actualidad a 15 años efectivos. En resumen, el Acuerdo de 2006 ahonda en la reforma mediante un proceso de ajuste progresivo que sigue una vez más las líneas marcadas por el Pacto de Toledo para asegurar la viabilidad futura del sistema de pensiones.

A pesar de la importancia de esos dos acuerdos, el logro de mayor envergadura de esta última fase de diálogo social tal vez haya sido el Acuerdo sobre la acción protectora de la atención a las personas en situación de dependencia, que se alcanzó a finales de 2005 y cuyos contenidos adquirieron rango de ley a lo largo del año siguiente. El objetivo de este acuerdo, recogido después por la norma legal, ha dado lugar a la creación del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD), de carácter público y cobertura universal. Su creación constituye un hito en la evolución del estado del bienestar español, puesto que completa el Sistema Nacional de Seguridad Social con un sistema público de servicios de cuidado que se convierte en su tercer pilar.

Otro de los acuerdos más relevantes alcanzados en esta etapa entre el Gobierno y los agentes sociales concierne al empleo y la regulación del mercado laboral para los trabajadores inmigrantes. Junto a este acuerdo, también destacan los pactos en torno al incremento del salario mínimo interprofesional y de la pensión mínima de jubilación, el papel de la negociación colectiva en la jubilación anticipada, la salud y la seguridad en el trabajo, o la creación de observatorios tripartitos sobre el cambio industrial.

El mismo enfoque del diálogo social ha sido aplicado con éxito en el ámbito de la Administración Pública, ha-

biéndose alcanzado significativos resultados en materia salarial, de conciliación del trabajo y la vida familiar o en la redacción de un nuevo proyecto de ley que regula el estatuto de los empleados públicos.

4. Conclusiones

El diálogo y la concertación social han contribuido de forma decisiva a definir los principales rasgos del mercado de trabajo, el sistema de relaciones laborales y la protección social en España. La sustancial mejora experimentada en términos de empleo, con cerca de nueve millones de nuevos puestos de trabajo creados en los últimos doce años, los bajos niveles de desigualdad salarial, el aumento de las provisiones de protección social a los trabajadores o el brusco descenso en los indicadores de conflictividad laboral, son fenómenos, todos ellos, relacionados con la estabilidad y el equilibrio que los pactos sociales han conferido a las relaciones laborales españolas.

No obstante, junto a estos elementos positivos, persisten algunos problemas que la dinámica de pactos sociales no ha podido resolver, a pesar de que han figurado como marco de referencia u objetivo explícito en todos los ciclos de diálogo social. Entre los más permanentes están la alta tasa de temporalidad, que ha provocado una acusada segmentación del mercado laboral español, con fuertes diferencias en cuanto a salarios y condiciones de trabajo entre trabajadores centrales (con contrato de duración indefinida) y periféricos (con contrato temporal), el peso relativo todavía importante del desempleo de larga duración, las debilidades del sistema de formación continua, las deficiencias de articulación que ofrece el sistema de negociación colectiva o la eficacia de los servicios públicos de intermediación en el mercado de trabajo. A estos problemas se añaden otros más recientes, como la integración laboral de los inmigrantes, aún con una presencia cuantiosa de empleo irregular, o las barreras a la conciliación de la vida laboral y personal, que constituye un desincentivo a la mayor participación laboral de las mujeres, además de una importante dimensión de la calidad del empleo.

Los pactos sociales también han tenido un impacto muy significativo sobre la reforma del modelo de protección social español. En términos prácticos, los diferentes acuerdos han tendido a racionalizar las pensiones por jubilación y las prestaciones por desempleo de los trabajadores centrales del mercado laboral, fundamentalmente a través de la introducción de cambios en la fórmula de cálculo inicial de estos beneficios. Al mismo tiempo, los trabajadores periféricos se han visto favorecidos por un incremento en las pensiones mínimas, la creación de fórmulas de comple-

mentación para carreras contributivas cortas o irregulares y, en general, por un nuevo y ventajoso tratamiento de los trabajadores temporales, a tiempo parcial y autónomos dentro de las políticas de mantenimiento de rentas de la seguridad social. Esta estrategia, dirigida a facilitar una protección especial a los trabajadores atípicos, ha cobrado un particular impulso desde finales de la década de los noventa, a pesar de lo cual no ha conseguido suprimir la segmentación existente dentro del mercado laboral entre ambos colectivos de trabajadores: centrales y periféricos.

Por último, la influencia de la concertación social también ha sido muy significativa en otros ámbitos. Los pactos sociales han abierto el camino para la aprobación e implementación de reformas universalizadoras en campos como el de los cuidados sanitarios o el de la educación, o también, como se ha visto, para la introducción de un sistema de rentas mínimas de inserción por parte de las comunidades autónomas.

Bibliografía

- Consejo Económico y Social (CES) (1993-2007): *Economía, trabajo y sociedad: España 1993-2005*, Madrid, CES.
- GUILLÉN RODRÍGUEZ, A. M. (1999): "Pension Reform in Spain (1975-1997): The Role of Organized Labour", *European University Institute Working Papers*, núm. 99/6.
- GUTIÉRREZ PALACIOS, R. y GUILLÉN RODRÍGUEZ, A. M. (2000): "Protecting the Long-Term Unemployed. The Impact of Targeting Policies in Spain", *European Societies*, vol. 2, núm. 2, págs. 195-196.
- KÖHLER, H. D. y GONZÁLEZ BEGEGA (2002): "Las relaciones laborales en España", en PRIES, L. y WANNÖFFEL, M. (comp.), *Regímenes de regulación laboral en la globalización*, Bochum: Bochum University Press.
- OLIET, A. (2004): *La concertación social en la democracia española*, Valencia: Tirant Lo Blanc.
- ROYO, S. (2002): *A new Century of Corporatism? Corporatism in Southern Europe - Spain and Portugal in Comparative Perspective*, Wespot (Conn.): Praeger.

Panel de previsiones de la economía española Marzo-Abril 2008

Gabinete de Coyuntura y Estadística de FUNCAS

El PIB creció un 3,8 por 100 en 2007, con una clara tendencia a la desaceleración a partir del segundo trimestre, cerrando el último cuarto del año con un avance interanual del 3,5 por 100. Este comportamiento, que es el resultado del parón sufrido por la actividad inmobiliaria —y, como consecuencia de este, por la construcción—, y de la desaceleración del consumo, ha estado en línea con las últimas previsiones. El balance entre las aportaciones respectivas de la demanda nacional y exterior ha sido más equilibrado que en el año anterior, con un descenso de la primera de cinco décimas hasta 4,6 puntos —las previsiones apuntaban a 4,7 puntos—, y una mejora de la segunda de cinco décimas, hasta -0,7 —se esperaban 0,9 puntos negativos—. Tal y como se preveía, todos los componentes de la demanda han atenuado su ritmo de crecimiento con respecto a 2006, excepto la FBCF en bienes de equipo, que aceleró su expansión hasta el 11,6 por 100, una décima porcentual menos de lo previsto.

La cifra de consenso para la tasa de crecimiento de 2008 se recorta de nuevo en dos décimas en comparación con el anterior panel, hasta el 2,5 por 100. La mitad de los encuestados han revisado su previsión a la baja. La cifra se encuentra en la parte inferior del rango de las previsiones de los organismos internacionales y en línea con las de la OCDE. A partir de los resultados de consenso, se obtiene que la aportación de la demanda nacional al crecimiento descenderá hasta 3 puntos porcentuales, mientras que la correspondiente a la demanda externa aumentará hasta -0,5 pp. Todos los componentes de la demanda son revisados a la baja. La inversión en bienes de equipo se moderará de forma notable con respecto a 2007, hasta registrar un crecimiento del 5,9 por 100, y la predicción para la inversión en construcción se sitúa en terreno negativo, con un -0,1 por 100 de variación estimada para 2008. Importaciones y exportaciones crecerán al mismo ritmo, un 4,5 por 100.

En el actual panel se han solicitado por primera vez las previsiones para 2009, que sitúan el avance del PIB en un 2,1 por 100. Se profundiza la tendencia a la desaceleración de todos los componentes del gasto, y se agrava la caída de la inversión en construcción, que se estima será del -0,9 por 100. También se prevé que se mantenga la tendencia al reequilibrio de las aportaciones al crecimiento de la demanda nacional y exterior, que se situarán en 2,4 y -0,3 pp respectivamente. En sintonía con el debilitamiento de la demanda interna, se prevé un crecimiento más lento de las importaciones. Por primera vez desde 1997, su ritmo avance será inferior al de las exportaciones, que también se desaceleran, lo que probablemente pone de manifiesto que se espera una ralentización más intensa en España que en Europa.

*Las expectativas
para 2008 siguen
a la baja*

*Las primeras
previsiones para 2009
anuncian una mayor
ralentización*

Cuadro 1*

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2008
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	PIB		Consumo hogares		Consumo público		Formac. bruta de capital fijo		FBCF equipo		FBCF construcción		FBCF otros productos		Demanda nacional	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
AFI	2,4	1,9	2,2	1,9	4,8	5,1	1,7	-0,4	5,2	1,4	-0,5	-1,1	—	—	2,5	1,8
BBVA	2,6	—	2,5	—	5,1	—	1,7	—	4,7	—	-0,3	—	2,8	—	2,8	—
Caixa Catalunya	2,6	2,1	2,4	2,1	5,0	4,9	2,8	1,2	5,0	3,2	1,2	-0,4	2,7	1,0	3,3	2,5
Caja Madrid	2,4	2,0	2,1	1,6	5,2	5,1	0,4	-0,5	2,9	1,3	-2,0	-2,5	3,6	2,1	2,2	1,7
CEPREDE-UAM	2,6	2,2	2,3	1,8	4,8	4,0	2,2	0,2	9,7	6,6	-1,2	-3,8	2,2	2,5	2,9	2,1
CSCC	2,7	2,0	2,3	1,4	5,1	5,4	3,4	2,2	6,4	5,2	1,5	0,3	3,9	2,5	3,1	2,3
FUNCAS	2,6	1,6	2,2	1,9	5,2	4,0	1,6	-0,9	6,5	1,0	-1,2	-2,6	3,7	1,6	2,6	1,5
ICAE-UCM	2,7	2,0	2,5	2,0	5,0	4,2	2,4	1,0	6,1	2,8	0,8	-0,2	3,0	2,3	3,1	2,1
ICO	2,7	2,4	2,3	2,1	4,7	4,3	2,9	2,0	6,6	5,2	1,3	0,3	3,0	2,5	2,9	2,4
IEE	2,5	—	2,5	—	5,0	—	2,0	—	6,0	—	0,0	—	2,7	—	3,0	—
IFL-UC3M	2,5	2,3	2,2	2,4	4,8	4,2	2,9	2,8	6,3	6,2	0,7	0,8	4,8	4,3	2,9	2,7
Intermoney	2,4	—	2,0	—	4,9	—	1,2	—	6,5	—	-1,8	—	3,2	—	2,3	—
La Caixa	2,5	2,6	2,2	2,3	4,4	5,6	2,4	2,4	5,1	3,4	0,9	1,7	3,5	2,9	2,6	2,9
SCH	2,4	2,0	2,4	2,0	5,1	4,6	2,0	1,3	6,1	4,0	-0,7	-2,7	0,6	-0,2	2,6	2,0
Consenso (media)	2,5	2,1	2,3	1,9	4,9	4,7	2,1	1,0	5,9	3,7	-0,1	-0,9	3,1	2,1	2,8	2,2
Máximo	2,7	2,6	2,5	2,4	5,2	5,6	3,4	2,8	9,7	6,6	1,5	1,7	4,8	4,3	3,3	2,9
Mínimo	2,4	1,6	2,0	1,4	4,4	4,0	0,4	-0,9	2,9	1,0	-2,0	-3,8	0,6	-0,2	2,2	1,5
Diferencia 2 meses antes ¹	-0,2	—	-0,2	—	-0,1	—	-0,3	—	-0,4	—	-0,4	—	0,5	—	-0,1	—
— Suben ²	0	—	0	—	3	—	3	—	2	—	1	—	6	—	2	—
— Bajan ²	7	—	9	—	5	—	6	—	7	—	8	—	2	—	8	—
Diferencia 6 meses antes ¹	-0,5	—	-0,5	—	0,2	—	-1,6	—	-1,3	—	-2,0	—	-0,2	—	-0,6	—
Pro memoria:																
Gobierno (diciembre 2007)	3,1	—	2,8	—	5,2	—	3,1	—	—	—	—	—	—	—	3,3	—
CE (febrero 2008)	2,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FMI (octubre 2007)	2,7	—	2,2	—	4,4	—	3,0	—	—	—	—	—	—	—	4,3	—
OCDE (diciembre 2007)	2,5	—	2,7	—	4,1	—	1,2	—	—	—	—	—	—	—	2,5	—

* Este Panel fue elaborado entre los días 10 y 19 de marzo. Desde entonces algunas de las instituciones que participan en el mismo, entre ellas FUNCAS, pueden haber modificado sus previsiones.
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 Remuneración media por puesto de trabajo equivalente a tiempo completo: incluye todos los conceptos de coste laboral para las empresas.
⁴ En términos de Contabilidad Nacional; puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.
⁵ Salario por hora por cuenta corriente, según estimaciones del Banco de España.
⁶ Deflactor del INE por el índice de precios al consumidor.
⁷ Remuneración por asalariado.
⁸ Necesidad de financiación frente al resto del mundo.

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA - MARZO-ABRIL 2008																		
Variación media anual en porcentaje, salvo indicación en contrario																		
	Exportaciones bienes y servicios		Importaciones bienes y servicios		Producción industrial (PI)		IPC (media anual)		Costes laborales ³		Empleo ⁴		Paro (EPA) (Porcentaje población activa)		Saldo B. Pagos c/c (Porcentaje del PIB) ⁵		Saldo AAPP. (Porcentaje del PIB)	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
AFI	4,6	4,0	4,6	3,3	1,2	0,4	3,5	2,5	—	—	1,2	0,9	9,0	9,5	-9,3	-7,4	1,1	0,3
BBVA	4,2	—	4,3	—	0,8	—	3,5	—	3,1	—	1,3	—	8,5	—	-8,6	—	0,9	—
Caixa Catalunya	3,9	3,4	4,3	3,2	-0,3	—	3,6	2,6	—	—	1,8	1,5	8,7	9,0	—	—	—	—
Caja Madrid	3,5	3,2	2,9	2,4	1,3	1,5	3,7	2,7	3,0	2,7	1,4	0,7	8,9	9,8	-9,1	-8,9	0,7	0,0
CEPREDE-UAM	5,0	5,7	5,3	3,8	1,8	1,9	3,2	2,3	3,3	3,2	1,7	0,8	9,0	10,2	-10,0	-10,3	0,6	0,0
CSCC	4,2	3,9	4,9	4,2	0,8	0,2	3,8	2,9	—	—	2,0	1,0	8,5	9,0	-9,5	-9,2	0,7	0,2
FUNCAS	4,4	3,8	4,0	2,9	-0,7	0,5	3,8	—	4,0	3,2	1,5	0,4	9,0	10,3	-10,7	-10,5	1,2	-0,1
ICAE-UCM	4,6	3,4	4,9	3,5	1,4	0,8	3,6	2,6	3,2	3,3	1,8	0,8	8,5	10,0	-9,5	-9,0	1,0	0,1
ICO	4,4	4,0	4,6	3,8	1,8	1,6	3,5	2,5	3,8	3,5	1,8	1,3	8,7	9,0	-9,4	-9,3	1,2	0,8
IEE	4,8	—	5,0	—	1,5	—	3,5	—	3,6	—	1,5	—	8,8	—	-9,5	—	0,0	—
IFL-UC3M	4,4	4,0	5,2	5,0	0,4	0,7	3,7	2,5	4,2	3,9	—	—	8,8	9,1	-9,4	-9,3	0,5	0,2
Intermoney	5,8	—	4,3	—	1,3	—	3,4	—	3,5	—	1,2	—	9,4	—	-9,9	—	0,8	—
La Caixa	4,8	4,7	4,8	5,1	1,5	2,1	3,8	2,8	3,3	2,9	1,5	1,6	8,7	8,8	-9,5	-9,1	0,9	0,3
SCH	3,8	2,6	3,6	2,0	—	—	3,2	2,8	3,4	3,0	1,8	1,3	9,2	9,4	-10,5	-10,5	1,5	1,0
Consenso (media)	4,5	3,9	4,5	3,6	1,0	1,1	3,6	2,6	3,5	3,2	1,6	1,0	8,8	9,5	-9,6	-9,4	0,9	0,3
Máximo	5,8	5,7	5,3	5,1	1,8	2,1	3,8	2,9	4,2	3,9	2,0	1,6	9,4	10,3	-8,6	-7,4	1,2	0,8
Mínimo	3,5	2,6	2,9	2,0	-0,7	0,2	3,2	2,3	3,0	2,7	1,2	0,4	8,5	8,8	-10,7	-10,5	0,0	-0,1
Diferencia 2 meses antes ¹	-0,3	—	-0,5	—	-0,6	—	0,1	—	0,2	—	-0,1	—	0,2	—	-0,2	—	0,1	—
— Suben ²	1	—	1	—	0	—	4	—	3	—	0	—	9	—	1	—	3	—
— Bajan ²	9	—	10	—	10	—	2	—	0	—	5	—	0	—	6	—	2	—
Diferencia 6 meses antes ¹	-0,3	—	-1,0	—	-1,7	—	1,0	—	0,5	—	-0,4	—	0,7	—	-0,4	—	-0,1	—
Pro memoria:																		
Gobierno (diciembre 2007)	5,4	—	5,5	—	—	—	3,3 ⁶	—	4,0 ⁷	—	2,2	—	8,2	—	-8,9 ⁸	—	1,2	—
CE (febrero 2008)	—	—	—	—	—	—	3,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FMI (octubre 2007)	—	—	—	—	—	—	2,8	—	—	—	—	—	8,2	—	-10,2	—	—	—
OCDE (diciembre 2007)	6,5	—	5,6	—	—	—	3,6	—	—	—	2,4	—	8,1	—	-10,0	—	1,5	—

SGEAS:
AFI: Anelistas Financieros Internacionales.
BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentina.
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: Santandar Central Hispano.
CE: Comisión Europea.
FMI: Fondo Monetario Internacional.
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

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: Santandar Central Hispano.
CE: Comisión Europea.
FMI: Fondo Monetario Internacional.
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Cuadro 2

PREVISIONES TRIMESTRALES - MARZO-ABRIL 2008¹

Variación interanual en porcentaje

	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV
PIB ²	3,0	2,6	2,4	2,2	2,1	2,1	2,1	2,2
Consumo hogares ²	2,4	2,2	2,2	2,1	2,1	2,0	1,9	2,0
IPC	4,2	3,7	3,5	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5

¹ Medias de las previsiones de las entidades privadas del cuadro 1.² Según la serie corregida de estacionalidad y calendario laboral.

El perfil trimestral previsto para la evolución del PIB (cuadro 2) es de desaceleración en 2008 hasta una tasa interanual del 2,1 por 100 en el último tramo del año, manteniéndose posteriormente estable en dicho nivel durante 2009. Incluso podría presentar una pequeña recuperación en el cuarto trimestre del próximo año.

Debilitamiento de la industria

La industria no ofrece perspectivas de actuar como relevo de la construcción. A lo largo de 2007 exhibió una acusada tendencia a la baja, más intensa que la de las exportaciones, variable a la que ha estado ligada su evolución desde 2005. En los dos últimos meses del año ha registrado incluso caídas en su actividad. Su crecimiento medio en el conjunto del año fue del 2,3 por 100, frente a un 3,7 por 100 en 2006. En términos corregidos de calendario la pérdida de dinamismo fue aún mayor, desde un 3,9 por 100 en 2006 hasta un 1,9 por 100 en 2007.

En 2008 mantendrá la misma tónica, reduciendo su avance hasta una tasa del 1 por 100. Para 2009 se espera un ritmo muy similar de crecimiento, un 1,1 por 100.

La inflación media de 2008 se corrige al alza hasta el 3,6 por 100

El aumento de las tensiones en el mercado de petróleo, que ha impulsado los precios por encima de los 100 dólares, ha traído consigo una nueva revisión al alza de las previsiones de consenso para la tasa de inflación media de 2008, que se eleva hasta el 3,6 por 100. Como se puede ver en el cuadro 2, el crecimiento de los precios se suavizará a lo largo del año, para estabilizarse posteriormente, de modo que en 2009 la tasa media caerá hasta el 2,6 por 100.

Aumenta la previsión de paro y de costes laborales

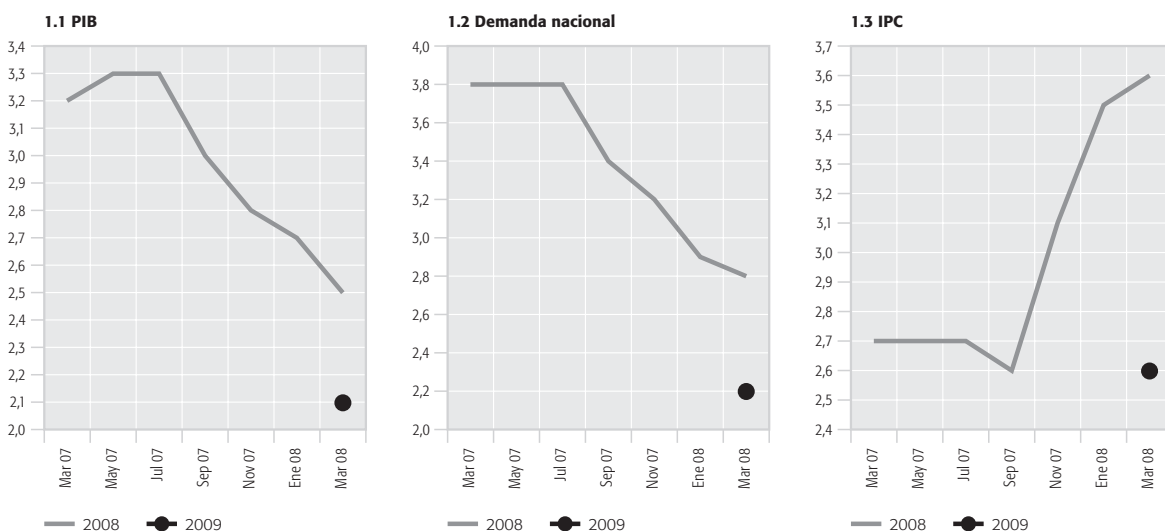
En los últimos meses las condiciones del mercado laboral se han deteriorado sensiblemente. La creación de empleo ha sufrido un frenazo y el desempleo ha aumentado. La previsión de crecimiento de la ocupación para 2008 se ha revisado a la baja hasta el 1,6 por 100, casi la mitad de la tasa de 2007, y en 2009 el crecimiento se reducirá aun más, hasta un 1 por 100. De este modo, la tasa de paro podría elevarse este año hasta el 8,8 por 100, dos décimas más de lo anunciado en el anterior panel, y para 2009 se espera que esta cifra se eleve nuevamente hasta el 9,5 por 100.

El crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores parece haber iniciado el año con una orientación al alza, según se desprende de los acuerdos alcanzados en las negociaciones de los convenios colectivos de enero y febrero. Como consecuencia, el ascenso esperado de los costes laborales se ha revisado al alza en dos décimas hasta el 3,5 por 100. De las cifras de consenso para el crecimiento del PIB y del empleo se desprende un crecimiento de la productividad del 0,9 por 100 en 2008 (en 2007 fue del 0,8 por 100), que en conjunción con el aumento señalado de la remuneración por trabajador, ofrece como resultado un incremen-

Gráfico 1

PREVISIONES DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL (VALORES DE CONSENSO)

Variación anual en porcentaje



Fuente: Panel de previsiones FUNCAS.

to de los costes laborales unitarios del 2,6 por 100, superior al esperado en el anterior panel, pero aún inferior al del año 2007.

El aumento de la productividad en 2009 se acelerará hasta el 1,1 por 100, lo que reducirá el aumento de los CLU hasta una tasa del 2,1 por 100.

En el momento del cierre de este panel aun no se conoce el resultado del saldo de la Balanza de Pagos para el conjunto de 2007, aunque sí se puede decir que volvió a aumentar con respecto al año anterior. La previsión de consenso para 2008 se ha modificado al alza hasta un -9,6 por 100 del PIB, corrigiendo la revisión en el sentido opuesto que se produjo en el anterior panel, y ello pese a que se espera un menor crecimiento de la demanda nacional, y a que no se prevé un descenso en el ritmo de crecimiento de las exportaciones.

Para 2009 sí que se espera por fin un cambio de orientación en la evolución de esta variable, que descendería hasta el 9,4 por 100 del PIB.

Con respecto a las cuentas de las Administraciones Públicas, se ha producido una pequeña revisión al alza con respecto a la anterior encuesta del superávit previsto para este año, que se sitúa en el 0,9 por 100 del PIB. Esta revisión se produce tras la publicación por el MEH del saldo de 2007 (2,2 por 100 del PIB), que superó ampliamente las últimas previsiones del consenso. Aún así, la cifra esperada para 2008 es muy inferior a la obtenida en 2007, como resultado del impacto sobre los ingresos y gastos públicos de la pérdida de vigor económico. En 2009 la repercusión será aun mayor, estimándose un recorte del excedente hasta el 0,3 por 100 del PIB.

La percepción de la situación internacional ha empeorado en este último panel de previsiones (cuadro 3). La situación en la UE se sigue considerando neutra y la de fuera de la UE, desfavorable, pero en ambos casos ha aumentado el número de quienes opinan que es desfavorable. En cuanto a la evolución prevista para los próximos seis meses, la gran mayoría de los encuestados sigue opinando que será a peor, y no hay nadie que piense que va a mejorar.

Empeoran las previsiones sobre Balanza de Pagos y saldo presupuestario

La percepción de la situación internacional sigue empeorando

Cuadro 3

PANEL DE PREVISIONES: OPINIONES - MARZO-ABRIL 2008

Número de respuestas

	Actualmente			Tendencia 6 próximos meses		
	Favorable	Neutro	Desfavorable	A mejor	Igual	A peor
Contexto internacional: UE	1	10	3	0	1	13
Contexto internacional: No-UE	1	4	9	0	2	12
	Bajo ¹	Normal ¹	Alto ¹	A aumentar	Estable	A disminuir
Tipo interés a corto plazo ²	6	8	0	0	2	12
Tipo interés a largo plazo ³	8	6	0	2	3	9
	Apreciado ⁴	Normal ⁴	Depreciado ⁴	Apreciación	Estable	Depreciación
Tipo cambio euro/dólar	14	0	0	6	3	5
	Está siendo			Debería ser		
	RestRICTIVA	Neutra	Expansiva	RestRICTIVA	Neutra	Expansiva
Valoración política fiscal ¹	2	9	3	1	9	4
Valoración política monetaria ¹	0	7	7	0	10	4

¹ En relación a la situación coyuntural de la economía española.
² Euribor a tres meses.
³ Rendimiento deuda pública española a 10 años.
⁴ En relación al tipo teórico de equilibrio.

Los tipos de interés se van a mover a la baja y el euro al alza

La evolución de los tipos de interés en enero y febrero ha sido a la baja, aunque en marzo se han vuelto a reproducir las tensiones en el mercado interbancario, motivadas por las causas habituales desde que estalló la crisis de las hipotecas subprime (crisis de desconfianza), lo que ha interrumpido el movimiento de aproximación del euribor en sus diferentes plazos hacia la referencia del 4 por 100. Por primera vez desde hace mucho tiempo, no hay ningún panelista que piense que el nivel de los tipos de interés, tanto a corto como a largo plazo, es alto para la situación coyuntural de nuestra economía, lo que obedece, más que al reciente repunte del euribor, al deterioro de la situación económica. Todas las opiniones se reparten entre las opciones de que son normales o bajos, con una ligera mayoría para la primera de ellas en el caso de los tipos a corto, y de la segunda en el caso de los tipos a largo.

Pese al mencionado repunte del euribor en las últimas dos semanas, crece la mayoría de los encuestados que cree que los tipos de interés van a continuar moviéndose a la baja en los próximos meses.

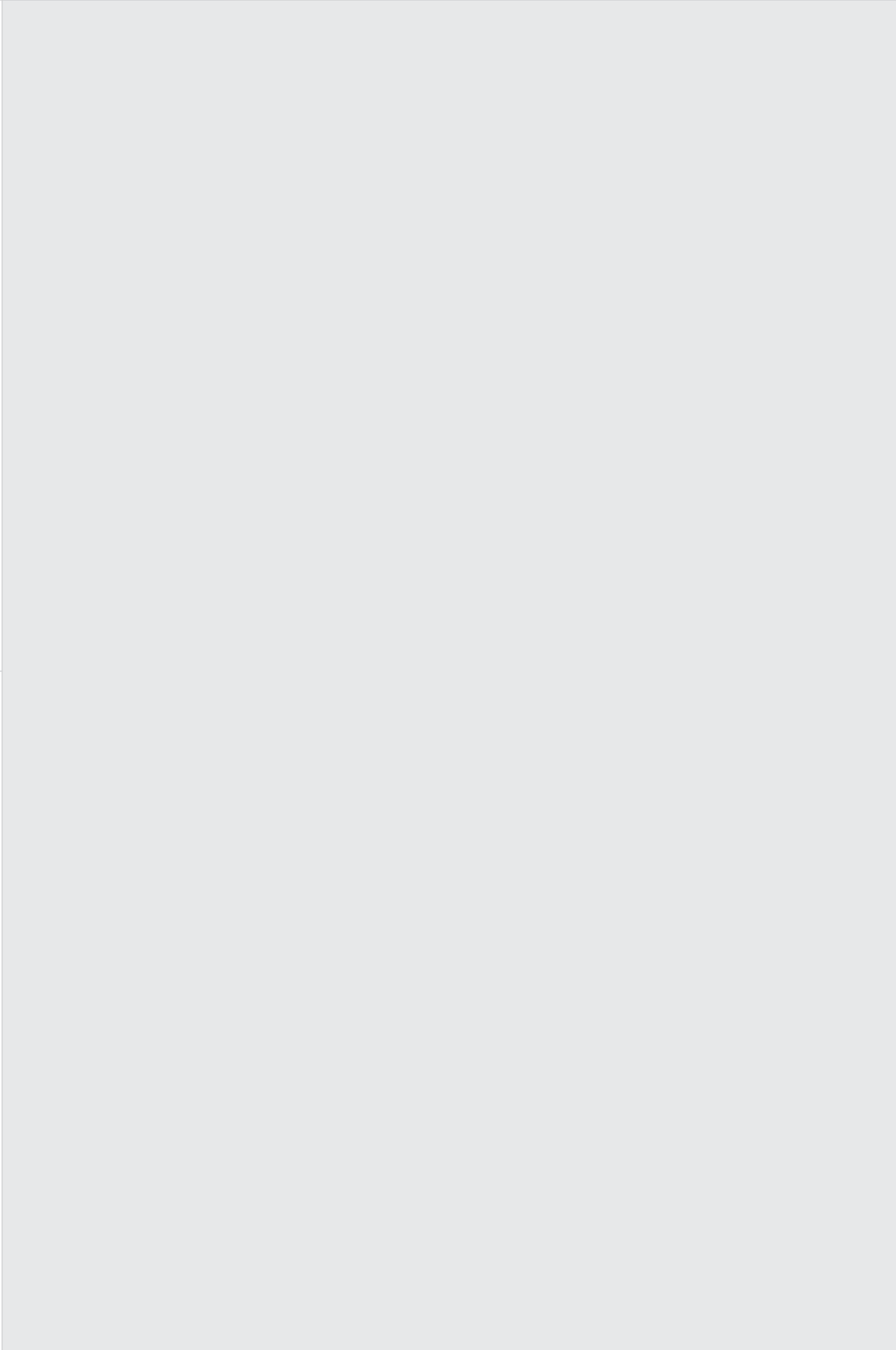
Por otra parte, existe unanimidad en cuanto a que el euro está apreciado, lo que no va a impedir que en los próximos meses, según la opinión mayoritaria de los panelistas, siga ganando terreno frente al dólar.

La política monetaria ya no se considera expansiva

La valoración en cuanto a la orientación de la política fiscal no ha sufrido modificaciones en los últimos paneles, de modo que la opinión mayoritaria la sigue considerando neutra. Pero, en lo que se refiere a la política monetaria, ha continuado el gradual desplazamiento que ya se venía produciendo en las últimas encuestas desde la opción de expansiva, que ha sido la

mayoritaria hasta ahora, hacia la de neutra, de modo que ahora existe un empate entre ambas respuestas. Las menores expectativas de crecimiento hacen que la política del BCE, sin haber experimentado cambios desde el verano, sea ahora más adecuada para las condiciones de nuestra economía.

La opinión relativa a como deberían ser ambas políticas sigue apuntando mayoritariamente hacia la neutralidad, pero al igual que ya sucedió en el panel anterior, vuelve a crecer el número de panelistas que ya consideran que su orientación debería ser expansiva, lo que constituye otro indicador del mayor pesimismo que envuelve la percepción de la situación de nuestra economía.



Previsiones económicas para España 2008-2009 (14 de abril de 2008)

1. Tendencias recientes

El crecimiento interanual del **PIB** en el último trimestre de 2007 ascendió al 3,5 por 100, tres décimas menos que en el período anterior (gráfico 1), prolongándose la tendencia a la desaceleración iniciada en el segundo cuarto del año. En comparación intertrimestral, el crecimiento se aceleró una décima hasta el 0,8 por 100, lo que diverge de la imagen que ofrecen otros indicadores económicos, especialmente de empleo, que apuntan hacia un crecimiento más lento que en el trimestre anterior.

El balance entre las aportaciones respectivas de la demanda nacional y la demanda externa prosiguió su lenta tendencia hacia el reequilibrio, de modo que, en el último cuarto del año, la contribución de la primera se redujo seis décimas hasta los 3,9 puntos porcentuales, mientras que la de la segunda mejoró en tres décimas hasta -0,4 pp. La desaceleración de las importaciones, debido al debilitamiento de la demanda interna, es el factor básico que explica esta mejoría. Todos los componentes del PIB, desde la perspectiva del gasto, perdieron dinamismo. El **consumo de los hogares** moderó su crecimiento en cuatro décimas hasta el 2,7 por 100 interanual, la tasa más baja desde el segundo trimestre de 2003. Esta variable siguió acusando los efectos de las subidas de los tipos de interés, a lo que ahora podría haberse sumado el menor aumento del empleo y la pérdida de capacidad adquisitiva derivada del encarecimiento del IPC, especialmente de los productos básicos.

La **FBCF** también redujo su ritmo de avance hasta el 4,8 por 100. La inversión en otros productos se aceleró, mientras que en construcción y bienes de equipo se moderó, aunque, en el caso de estos últimos, sigue siendo

el componente más vigoroso de la demanda con un crecimiento del 8,6 por 100. Dentro de la FBCF en construcción, el componente que sufrió un mayor frenazo es el de construcción residencial, que en comparación intertrimestral registró un retroceso en su actividad del -0,1 por 100, reflejando el final del boom inmobiliario. En lo que respecta a la construcción no residencial, el avance fue del 0,5 por 100 intertrimestral y del 4 por 100 interanual, también con una tendencia, aunque más suave, a la desaceleración.

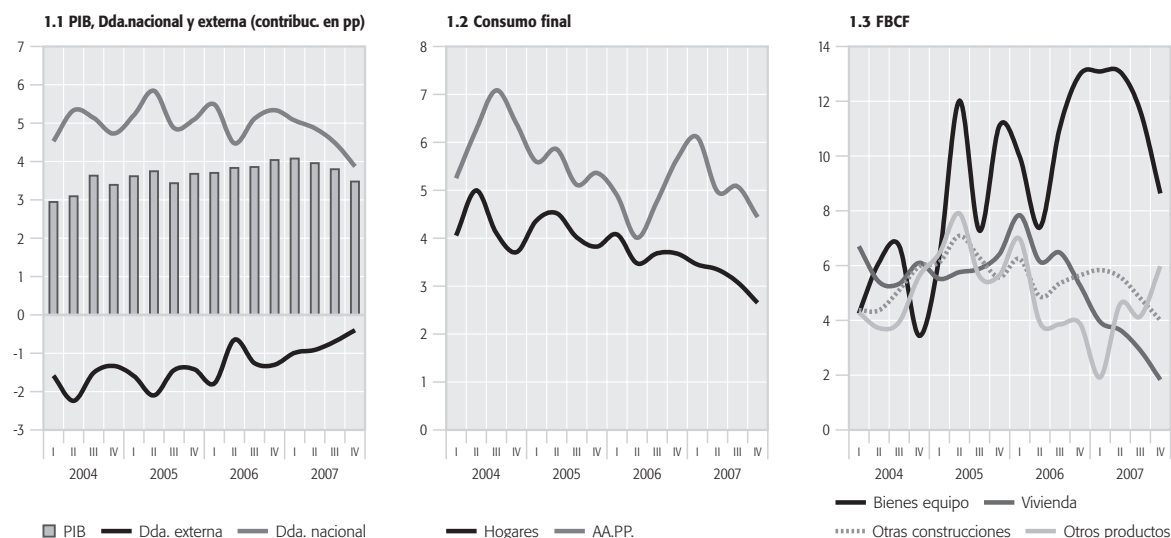
Tanto las **importaciones** como las **exportaciones** se desaceleraron (con mayor intensidad las primeras que las segundas), acusando el impacto, en el primer caso, del menor dinamismo de la demanda nacional, y en el segundo, de la pérdida de impulso de la economía europea. Dentro de las exportaciones avanzaron más intensamente las de servicios que las de bienes y se recuperaron algo las exportaciones de servicios turísticos.

Desde el punto de vista de la **oferta** (gráfico 2), el sector industrial presentó una variación nula de su VAB en términos intertrimestrales, que hizo caer su tasa interanual de crecimiento hasta el 1,4 por 100, muy por debajo del 5 por 100 registrado al comienzo del ejercicio. La reactivación durante 2006 de este sector estuvo muy vinculada a la del sector exterior, y por tanto, a la recuperación de la economía europea, siendo el tono menos dinámico de esta el factor principal que explica ahora su debilitamiento. La construcción moderó su crecimiento en un punto porcentual, hasta el 2,8 por 100, aunque en términos intertrimestrales su crecimiento ya fue negativo, con una tasa del -0,5 por 100. En los servicios, la desaceleración fue mucho más moderada que en los otros dos sectores. Su crecimiento interanual fue del 3,9 por 100.

Gráfico 1

PIB Y AGREGADOS DE LA DEMANDA

Variaciones interanuales en porcentaje



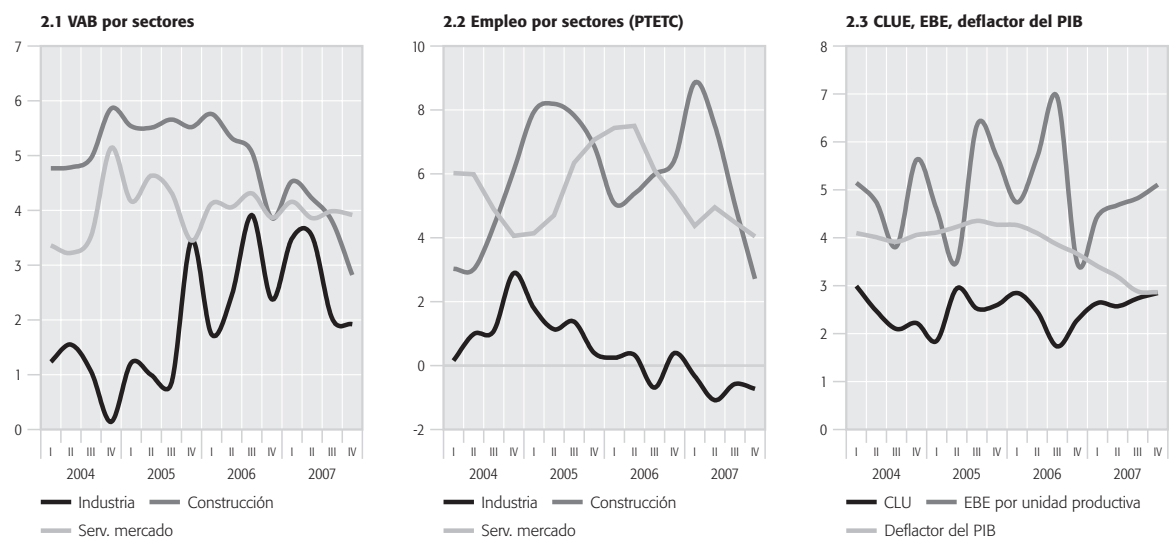
El crecimiento del número de **puestos de trabajo** equivalentes a tiempo completo se ralentizó hasta una tasa interanual del 2,5 por 100, cinco décimas inferior a la del trimestre precedente. El crecimiento de la **productividad** repuntó hasta el 1 por 100, la tasa más elevada desde el último trimestre de 1997, no solo debido al ma-

yor peso relativo de la industria en el crecimiento, sino también al comportamiento considerablemente mejor de esta variable en la construcción y en los servicios. El **deflactor del PIB** creció un 2,9 por 100, igual que en el trimestre anterior, y por debajo del crecimiento de los dos primeros trimestres. Este descenso resulta de la caída del

Gráfico 2

OFERTA, EMPLEO, PRECIOS Y RENTAS

Variaciones interanuales en porcentaje



Cuadro 1

PREVISIONES ECONÓMICAS PARA ESPAÑA, 2008-2009 (FUNCAS)

Tasas de variación anual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Fecha: 14-04-2008

	Datos observados			Previsiones FUNCAS		Variación de las previsiones ^a	
	Media 1996-2007	2006	2007	2008	2009	2008	2009
1. PIB y agregados, precios constantes							
PIB, pm	3,7	3,9	3,8	2,0	0,9	-0,6	-0,7
Consumo final hogares e ISFLSH	3,8	3,8	3,2	2,0	1,5	-0,2	-0,4
Consumo final administraciones públicas	4,3	4,8	5,1	5,0	4,1	-0,1	0,1
Formación bruta de capital fijo	6,2	6,8	5,9	0,2	-2,8	-1,4	-1,9
— Construcción residencial	7,7	6,4	3,1	-6,9	-14,6	-1,1	-2,7
— Construcción no residencial	3,9	5,5	5,1	3,4	6,7	-0,5	0,3
— Equipo y otros productos	7,3	8,0	8,6	3,3	-1,6	-2,1	-2,9
Exportación bienes y servicios	6,5	5,1	5,3	4,1	3,2	-0,3	-0,6
Importación bienes y servicios	9,0	8,3	6,6	3,7	2,3	-0,3	-0,7
Demanda nacional^b	4,5	5,1	4,6	2,1	0,8	-0,6	-0,8
Saldo exterior ^b	-0,8	-1,2	-0,7	-0,1	0,1	0,0	0,1
PIB precios corrientes:							
— Millardos de euros	—	981,0	1.049,8	1.099,8	1.137,6	—	—
— Porcentaje variación	7,4	0,0	7,0	4,8	3,4	-0,5	-0,5
2. Inflación, empleo y paro							
Deflactor del PIB	3,5	4,0	3,1	2,7	2,5	0,0	-0,1
IPC (media anual)	3,0	3,5	2,8	4,1	3,0	0,6	0,5
Empleo total (Cont. Nac., p.t.e.t.c.)	3,2	3,2	3,0	0,9	-0,3	-0,6	-0,7
Productividad por p.t.e.t.c.	0,5	0,7	0,8	1,1	1,2	0,1	0,0
Remuneración de los asalariados	6,9	6,7	7,1	5,1	2,6	-0,6	-1,0
Excedente bruto de explotación	7,4	8,8	8,3	4,3	4,3	-0,7	-0,6
Remuneración por asalariado (p.t.e.t.c.)	3,0	3,0	3,6	4,1	3,1	0,1	-0,1
Coste laboral por unidad producida (CLU)	2,5	2,3	2,7	3,0	1,9	0,1	-0,1
Tasa de paro (EPA)	11,9	8,5	8,3	9,5	11,3	0,6	1,0
3. Equilibrios financieros (porcentaje del PIB)							
Tasa de ahorro nacional	22,2	21,8	21,3	20,1	18,4	-0,2	-1,1
— del cual, ahorro privado	18,9	15,2	14,4	14,6	14,2	0,3	0,0
Tasa de inversión nacional	26,6	30,6	31,3	30,7	29,4	-0,3	-0,6
— de la cual, inversión privada	23,1	26,9	27,4	26,8	25,3	-0,2	-0,4
Saldo cta. cte. frente al resto del mundo	-4,3	-8,8	-10,0	-10,6	-11,0	0,1	-0,5
Cap. (+) o nec. (-) de financiación de la nación	-3,4	-8,1	-9,5	-10,1	-10,6	0,1	-0,4
— Sector privado	-2,5	-10,0	-11,7	-10,7	-9,4	0,7	0,7
— Sector público (déficit AA.PP.)	-0,9	1,8	2,2	0,6	-1,2	-0,6	-1,1
Deuda pública bruta	53,2	39,7	36,3	36,0	38,2	0,8	2,2
4. Otras variables							
Tasa de ahorro hogares (porcentaje de la RDB)	12,1	10,5	10,4	10,7	11,2	-0,2	-0,5
Deuda bruta hogares (porcentaje de la RDB)	82,6	124,3	132,2	132,7	128,0	2,5	3,8
EURIBOR 3 meses (porcentaje anual)	3,6	3,1	4,3	4,3	3,8	0,3	0,5
Deuda pública española 10 años (porcentaje anual)	4,9	3,9	4,3	4,2	4,3	0,1	0,1
Tipo efectivo nominal euro (porcentaje variac. anual)	—	0,3	4,0	5,3	-2,8	2,6	-1,3

Fuentes: 1996-2007: INE y BE. Previsiones 2008-2009: FUNCAS.

^a Variación en puntos porcentuales entre las previsiones actuales y las publicadas el 25-02-2008.^b Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.

crecimiento del deflactor de la construcción, ya que el del consumo se ha disparado hasta el 3,9 por 100 muy por encima de los anteriores trimestres.

2. Previsiones 2008-2009

La economía española ha comenzado el año 2008 intensificando su tendencia de desaceleración iniciada en 2007 de forma notablemente más acusada de lo previsto en las últimas previsiones publicadas por FUNCAS (25-02-2008). Como consecuencia, las que se presentan en esta nota recogen una nueva revisión a la baja del PIB y del empleo (cuadro 1). La **previsión de crecimiento del PIB en 2008** se reduce seis décimas, hasta el 2 por 100, con una pérdida de impulso en todos los componentes de la demanda. El **consumo de los hogares** atenuará su ritmo de avance hasta el 2 por 100, lo que supone 1,2 puntos porcentuales menos que en 2007. El deterioro de las perspectivas económicas, el aumento del paro, los relativamente elevados tipos de interés y el encarecimiento de los productos básicos van a seguir repercutiendo negativamente sobre la evolución de esta variable. El crecimiento previsto para la **Formación Bruta de Capital Fijo** se ha recortado hasta un 0,2, frente a un 5,9 por 100 registrado en 2007. Todos los componentes de este agregado van a sufrir una importante pérdida de dinamismo, especialmente la construcción residencial, que este año podría caer un 6,9 por 100. Solo el gasto de las Administraciones Públicas va a mantener un ritmo de crecimiento similar al del pasado año. Tanto las **exportaciones** como las **importaciones** moderarán su ascenso, aunque las segundas en mayor medida que las primeras, de modo que las ventas al exterior crecerán más que las compras, lo que permitirá que las aportaciones respectivas de la demanda nacional y exterior al crecimiento acentúen la tendencia al reequilibrio de los dos últimos años. Así, la contribución negativa del sector exterior se reducirá hasta -0,1 puntos porcentuales.

La creación de **empleo** disminuirá en 2008 a un 0,9 por 100 (3 por 100 en 2007), con lo que la tasa de paro se elevará hasta el 9,5 por 100. La **productividad** se acelerará hasta el 1,1 por 100, pese a lo cual, el avance de los Costes Laborales Unitarios se intensificará hasta el 3 por 100, debido al mayor crecimiento de las remuneraciones por asalariado, que comienzan a reflejar los efectos de segunda ronda del aumento de la inflación.

La tasa de **ahorro** privado aumentará ligeramente, debido a un efecto precaución ante la mayor incertidumbre económica y el incremento del desempleo, pero dicho aumento será contrarrestado por un descenso del ahorro público, como consecuencia del efecto negativo del menor crecimiento económico sobre las cuentas del Estado y de las medidas fiscales anunciadas por el Gobierno. Así, el **superávit público** se recortará hasta un 0,6 por 100 del PIB (2,2 por 100 en 2007).

Las tendencias anteriores se agudizarán en **2009**, año en el que el crecimiento del PIB se reducirá hasta el 0,9 por 100, lo que supone un recorte de siete décimas con respecto a las anteriores previsiones. La Formación Bruta de Capital en la construcción residencial se desplomará un 14,6 por 100, mientras que en el sector no residencial se acelerará hasta el 6,7 por 100 impulsada por la inversión pública. La inversión en bienes de equipo retrocederá un 1,6 por 100. Como consecuencia del fuerte debilitamiento de la demanda nacional, la aportación del sector exterior al crecimiento cambiará de signo y será de 0,1 puntos porcentuales positivos.

El deterioro del mercado de trabajo se agravará en 2009. Se producirá una destrucción de empleo del 0,3 por 100 que elevará la tasa de desempleo por encima del 11 por 100. Finalmente, como consecuencia de la caída en el ritmo de actividad y en el empleo, y de la intensificación del ritmo de inversión pública, el superávit de las AA.PP. se convertirá en un déficit del 1,2 por 100 del PIB.

Previsiones de inflación*

La tasa de **inflación** se situó en marzo en el **4,5 por 100**, una décima porcentual más que en el mes anterior, después de que el IPC registrase una subida mensual del 0,9 por 100, algo por encima de lo habitual en dicho mes. La **tasa armonizada** se encaramó hasta el **4,6 por 100**, dos décimas más que en febrero, pese a lo cual el **diferencial** con la zona euro se mantiene en el mismo nivel que los dos meses anteriores, **1,1** puntos porcentuales, ya que la tasa de inflación para el conjunto de la zona euro registró un ascenso de la misma magnitud, hasta el 3,5 por 100. La tasa de **inflación subyacente** también ha subido una décima, hasta el **3,4 por 100**, y el **núcleo** inflacionista, es decir, el índice subyacente descontando los alimentos elaborados, sube una décima su tasa interanual, hasta el 2,4 por 100.

El resultado ha sido peor de lo esperado, debido sobre todo a que los precios de los productos energéticos se han elevado muy por encima de las previsiones (cuadro 1). En cuanto a los alimentos sin elaboración, el resultado ha sido, por el contrario, mejor de lo que se preveía, aunque no lo suficiente como para contrarrestar la desviación al alza de la energía. En el resto de componentes las desviaciones han sido significativamente menores.

De los tres grupos que forman el índice subyacente, ha subido la tasa de inflación de los bienes industriales no energéticos y de los servicios, mientras que la de los alimentos elaborados se ha mantenido estable. En lo que se refiere a este último grupo, los **alimentos elaborados**, el precio de la leche ha descendido por tercer mes consecutivo, al igual que su tasa de inflación interanual, mientras que otros productos, como harinas y cereales, arroz o aceites y grasas, continuaron su progresión ascendente,

impulsados, en los dos primeros casos (harinas y cereales y arroz), por los fuertes incrementos de precios en los mercados internacionales, mientras que en el caso de los aceites, como ya se indicó en la nota correspondiente a febrero, la subida puede estar más relacionada con problemas de falta de competencia en el ámbito de la elaboración y distribución.

Los **bienes industriales no energéticos** siguen moviéndose en tasas muy reducidas, pese a que en marzo han presentado un aumento de su tasa de inflación de una décima porcentual, hasta el 0,3 por 100. Dicho ascenso se ha debido al ligero aumento de la tasa interanual del componente de vestido y calzado, que en marzo ha registrado una subida de precios del 3,4 por 100 mensual por el comienzo de la temporada, subida ligeramente superior a la del año pasado en las mismas fechas.

En los **servicios** la tasa interanual de crecimiento de los precios ha aumentado hasta el 4 por 100. Esta subida obedece, en parte, al adelanto de la semana santa, y, por tanto, al adelanto de las subidas de precios asociadas a los servicios turísticos. No obstante, dicho efecto ya era recogido por los modelos, que sin embargo, habían estimado un aumento de precios algo inferior al que finalmente se ha producido. Las desviaciones con respecto a las previsiones de los últimos meses pueden estar indicando un incipiente traslado de los aumentos de costes, por el incremento de los precios de la energía y de los alimentos, así como de los salarios, a los precios finales en este sector.

Fuera ya del índice subyacente, los **productos energéticos** han vuelto a acelerar su tasa de inflación hasta el 14,1 por 100 interanual, mientras que los alimentos sin elaboración han recortado la suya hasta el 4,7 por 100. Las bajadas de algunos productos, como las carnes y el

* IPC marzo 2008 - previsiones hasta diciembre 2009 (11 de abril de 2008).

Cuadro 1

IPC MARZO 2008: COMPARACIÓN CON LAS PREVISIONES

Tasas de variación anual en porcentaje

	Febrero 2008		Marzo 2008	
	Observado	Observado	Previsión	Desviación
1. IPC total	4,4	4,5	4,3	0,2
1.1. Inflación subyacente	3,3	3,4	3,3	0,1
1.1.1. Alimentos elaborados	7,4	7,4	7,5	-0,1
1.1.2. BINE	0,2	0,3	0,2	0,1
1.1.3. Servicios	3,8	4,0	3,9	0,1
1.2. Alimentos sin elaboración	5,2	4,7	5,2	-0,5
1.3. Productos energéticos	13,3	14,1	12,4	1,7

Fuentes: INE (datos observados) y FUNCAS (previsiones).

pescado, han contrarrestado la subida de los huevos (que en el último período interanual han aumentado un 12,5 por 100) y de las frutas frescas.

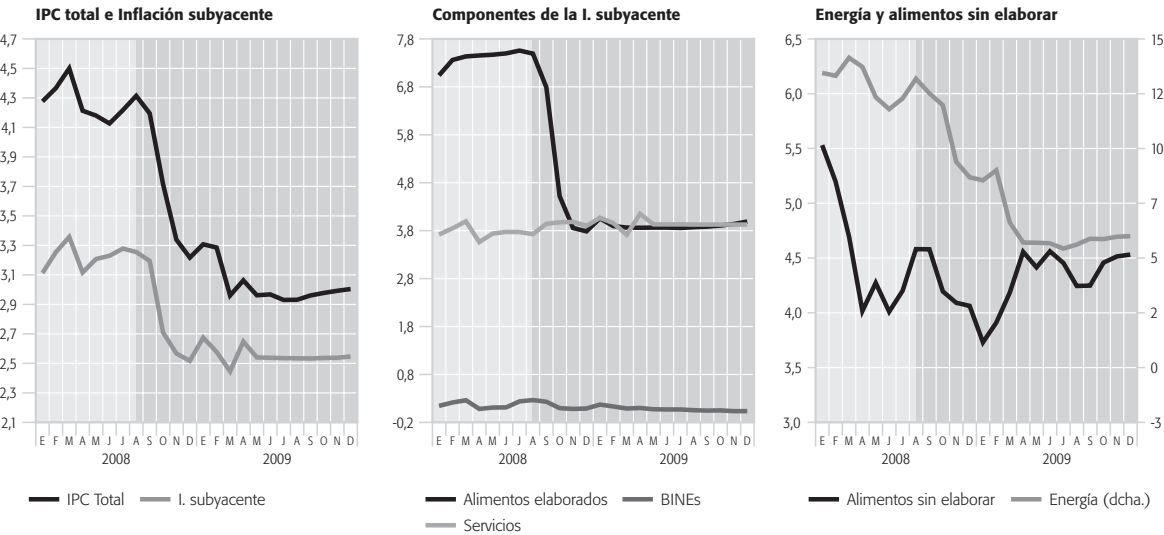
En suma, el repunte inflacionista de marzo ha tenido su origen en los productos energéticos y los servicios,

en este último caso en buena parte por el adelanto de la semana santa. Los precios de los productos alimenticios han mantenido esta vez estable su tasa de inflación interanual, pese a que los más directamente vinculados con las tensiones en los mercados internacionales siguen aumentando la suya.

Gráfico 1

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

Variación interanual en porcentaje



Fuente: INE y previsiones de FUNCAS.

Previsiones a partir de abril 2008.

Cuadro 2.- PREVISIONES DEL IPC ESPAÑA															
Tasas de variación mensual y anual en porcentaje															
Año	Fecha de actualización: 11-04-08				Último dato observado: MARZO 2008										
	Mes	1. IPC total (a)		1.1. IPC subyacente (a)		1.1.1. Alimentos elaborados		1.1.2. B. Indust. no energét.		1.1.3. Servicios totales		1.2. Alimentos no elaborados		1.3. Pios. energéticos (*)	
		Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
2006	Diciembre	0,2	3,7	0,3	2,9	0,7	3,8	-0,2	1,1	0,5	3,9	1,9	5,2	-1,9	9,9
	Media anual	--	3,5	--	4,4	--	4,0	--	3,8	--	5,1	--	7,9	--	4,2
2007	Diciembre	0,4	4,2	0,2	3,3	0,4	7,4	-0,3	0,3	0,5	3,8	1,5	4,9	1,1	11,5
	Media anual	--	2,8	--	2,7	--	3,7	--	0,7	--	3,9	--	4,7	--	1,7
2008	Enero	-0,6	4,3	-1,0	3,1	0,7	7,0	-3,8	0,1	0,5	3,7	0,6	5,5	1,4	13,4
	Febrero	0,2	4,4	0,3	3,3	0,7	7,4	-0,2	0,2	0,5	3,8	-1,6	5,2	0,0	13,3
	Marzo	0,9	4,5	0,7	3,4	0,3	7,4	0,9	0,3	0,8	4,0	0,1	4,7	2,8	14,1
	Abril	1,1	4,2	1,1	3,1	0,2	7,5	2,7	0,1	0,3	3,6	0,5	4,0	1,5	13,7
	Mayo	0,2	4,2	0,2	3,2	0,2	7,5	0,4	0,1	0,1	3,7	0,3	4,3	0,2	12,3
	Junio	0,1	4,1	0,1	3,2	0,1	7,5	-0,2	0,1	0,4	3,8	0,1	4,0	0,2	11,7
	Julio	-0,6	4,2	-1,0	3,3	0,1	7,6	-3,6	0,2	0,6	3,8	0,7	4,2	0,9	12,2
	Agosto	0,2	4,3	0,2	3,3	0,2	7,5	-0,2	0,3	0,5	3,7	0,6	4,6	0,0	13,1
	Septiembre	0,2	4,2	0,2	3,2	0,2	6,8	1,0	0,2	-0,4	3,9	0,7	4,6	-0,1	12,4
	Octubre	0,8	3,7	0,9	2,7	0,2	4,5	2,5	0,1	0,1	4,0	0,1	4,2	0,5	11,9
	Noviembre	0,3	3,3	0,4	2,6	0,3	3,9	1,0	0,1	-0,1	4,0	0,5	4,1	0,2	9,2
	Diciembre	0,3	3,2	0,2	2,5	0,4	3,8	-0,3	0,1	0,4	3,9	1,5	4,1	0,4	8,5
	Media anual	--	4,1	--	3,1	--	6,5	--	0,2	--	3,8	--	4,4	--	12,1
2009	Enero	-0,5	3,3	-0,8	2,7	1,0	4,1	-3,7	0,2	0,7	4,1	0,3	3,7	1,3	8,4
	Febrero	0,1	3,3	0,2	2,6	0,6	3,9	-0,2	0,1	0,4	4,0	-1,4	3,9	0,5	8,8
	Marzo	0,6	3,0	0,6	2,4	0,3	3,9	0,8	0,1	0,5	3,7	0,4	4,2	0,5	6,4
	Abril	1,2	3,1	1,3	2,6	0,2	3,9	2,7	0,1	0,7	4,1	0,8	4,6	0,6	5,4
	Mayo	0,1	3,0	0,1	2,5	0,2	3,9	0,4	0,1	-0,1	3,9	0,1	4,4	0,2	5,4
	Junio	0,1	3,0	0,1	2,5	0,1	3,9	-0,2	0,1	0,4	3,9	0,3	4,6	0,2	5,4
	Julio	-0,7	2,9	-1,0	2,5	0,1	3,9	-3,6	0,1	0,6	3,9	0,6	4,5	0,7	5,2
	Agosto	0,2	2,9	0,2	2,5	0,3	3,9	-0,2	0,1	0,5	3,9	0,4	4,2	0,2	5,3
	Septiembre	0,2	3,0	0,2	2,5	0,2	3,9	1,0	0,0	-0,4	3,9	0,7	4,2	0,2	5,6
	Octubre	0,8	3,0	0,9	2,5	0,2	3,9	2,5	0,0	0,1	3,9	0,3	4,5	0,4	5,6
	Noviembre	0,4	3,0	0,4	2,5	0,3	3,9	0,9	0,0	-0,1	3,9	0,5	4,5	0,3	5,7
	Diciembre	0,3	3,0	0,2	2,5	0,4	4,0	-0,3	0,0	0,4	3,9	1,5	4,5	0,5	5,7
	Media anual	--	3,0	--	2,6	--	3,9	--	0,1	--	3,9	--	4,3	--	6,1

Previsiones en zona sombreada.

(*) Estas previsiones están hechas bajo la hipótesis de que el precio del petróleo Brent se sitúe de media entorno a 103,5 \$/bbl en 2008 y 110 en 2009, y que el euro se mantenga en torno a 1,5 dólares.

(a) El IPC total y subyacente se calculan como media ponderada de sus respectivos componentes.

Fuentes: INE y FUNCAS.

Las previsiones que se han elaborado teniendo en cuenta los últimos resultados apuntan, en un escenario central en el que el precio del crudo se mantiene en torno a 103 dólares de media en 2008 y 110 en 2009, a un descenso de la inflación en el mes de abril hasta el 4,2 por 100, nivel en torno al cual se mantendrá estable hasta octubre, cuando los efectos escalón empezarán a actuar a la baja. La media anual se situará en el 4,1 por 100 este año y en el 3 por 100 el próximo. En un escenario de precios del petróleo más altos (112 y 126 dólares de media respectivamente en 2008 y 2009) la tasa de inflación media anual se elevaría hasta el 4,5 por 100 este año y hasta el 3,8 por 100 en 2009, mientras que en un escenario más favorable (descenso del precio del crudo hasta una media de 94 dólares en 2008 y 90 dólares en 2009) las tasas medias anuales serían del 3,7 y del 2,4 por 100 este año y el siguiente respectivamente.

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: alimentos elaborados, bienes industriales no energéticos, servicios, alimentos no elaborados y 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.

PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA*. RESUMEN									
Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario									
Fecha de actualización: 14-04-08									
Indicador	2006	2007	2008(2)	Penúlt. dato	Último dato	Periodo últ. dato	Previsiones FUNCAS (2)		
							2008	2009	
1.- PIB (serie c.v.e. y calendario)	3,9	3,8	--	3,8	3,5	IV T. 07	2,6	1,6	
- Demanda nacional (3)	5,1	4,6	--	4,5	3,9	IV T. 07	2,7	1,6	
- Saldo exterior (3)	-1,2	0,0	--	-0,7	-0,4	IV T. 07	-0,2	0,0	
1.b.- PIB (precios corrientes, miles millones euros)	981,0	1049,8	--	264,0	268,3	IV T. 07	1106,0	1153,0	
2.- IPI (filtrado calendario)	3,9	1,9	1,0	0,3	1,8	febr-08	0,2	1,3	
3.- Empleo (puestos trabajo e.t.c., Cont. Nacional)	3,2	3,0	--	3,0	2,5	IV T. 07	1,5	0,4	
4.- Tasa de paro (EPA, % poblac. activa, c.v.e.)	8,5	8,3	--	8,6	8,6	IV T. 07	9,0	10,3	
5.- IPC - Total	3,5	2,8	4,4	4,4	4,5	marz-08	3,4	2,5	
5.b.- IPC - Inflación subyacente	2,9	2,7	3,2	3,3	3,4	marz-08	2,8	2,4	
6.- Deflactor del PIB	4,0	3,1	--	2,9	2,9	IV T. 07	2,7	2,6	
7. Coste laboral por unidad producida	2,3	2,7	--	2,7	2,9	IV T. 07	2,9	2,0	
8.- Balanza de Pagos: saldo por cta. cte.: - millones euros, media mensual	-7061,3	-8850,1	--	-11637,5	-9304,2	dici-07	-9981,3	-10347,2	
- % del PIB	-8,6	-10,1	--	-9,3	-11,1	IV T. 07	-10,8	-10,8	
9.- Déficit/superávit público (total AA.PP., % del PIB)	1,79	2,23	--	..	..	2007	1,2	-0,1	
10.- Euríbor a tres meses (%) (2)	3,08	4,28	4,48	4,36	4,60	marz-08	4,3	3,8	
11.- Tipo deuda pública 10 años (%) (2)	3,78	4,31	4,15	4,14	4,12	marz-08	4,2	4,3	
12.- Tipo de cambio: dólares por euro (2)	1,256	1,371	1,500	1,475	1,553	marz-08	1,54	1,465	
- % variación interanual	0,9	9,2	14,5	12,8	17,3	marz-08	12,4	-4,9	
13. Financiación a empresas y familias (4)	24,2	15,2	15,1	15,2	15,1	ener-08	--	--	
14. Índice Bolsa de Madrid (31/12/85=100) (4)	1554,9	1642,0	1439,1	1426,0	1439,1	marz-08	--	--	
(1) Media del período para el que se dispone de datos, excepto B. Pagos (cifras acumuladas en el período disponible) e Índice de Bolsa de Madrid (dato del último día de cada período). El déficit público es la previsión del gobierno para todo el año.									
(2) Medias del período.									
(3) Aportación al crecimiento del PIB, en puntos porcentuales.									
(4) Datos de fin de período.									
Fuentes: MH, MTAS, INE y Banco de España.									

* La página web de FUNCAS (<http://www.funcas.cec.es>) incluye actualizados "Los 100 principales indicadores coyunturales de la economía española"

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA UE Y LA UEM							
Fecha de actualización: 14-04-08							
		2004	2005	2006	2007	12 últimos meses	Último mes o trimestre
A. CONVERGENCIA NOMINAL							
1. Inflación	España	3,1	3,4	3,6	2,8	3,3	4,6 marz-08
(IPCA, % var. anual)	UEM	2,1	2,2	2,2	2,1	2,5	3,5 marz-08
	UE-27	2,0	2,2	2,2	2,3	2,6	3,4 febr-08
	3 mejores UE	0,7	1,0	1,3	2,0	2,3	3,4 febr-08
2. CLU, total economía	España	2,4	2,5	2,3	2,7	2,7	2,9 IV T.07
(% var. anual)	UEM	1,0	1,1	1,0	1,5	1,5	2,0 IV T.07
	UE-27	1,0	1,5	1,2	1,7	1,7	1,7 IV T.07
3. Déficit público	España	-0,3	1,0	1,8	1,8	--	-- --
(% PIB)	UEM	-2,8	-2,5	-1,5	-0,8 (1)	--	-- --
	UE-27	-2,8	-2,4	-1,6	-1,1 (1)	--	-- --
4. Deuda pública	España	46,2	43,0	39,7	36,3	--	-- --
(% PIB)	UEM	69,6	70,3	68,6	66,5 (1)	--	-- --
	UE-27	62,1	62,7	61,4	59,5 (1)	--	-- --
5. Tipos deuda 10 años	España	4,1	3,4	3,8	4,3	4,3	4,1 marz-08
(%)	UEM	4,1	3,4	3,9	4,3	4,3	4,1 marz-08
	UE-15	4,3	3,6	4,0	4,4	4,4	4,1 marz-08
B. CONVERGENCIA REAL							
6. Crecimiento del PIB	España	3,3	3,6	3,9	3,8	3,8	3,5 IV T.07
(% var. anual)	UEM	1,9	1,7	2,9	2,6	2,7	2,2 IV T.07
	UE-27	2,3	1,9	3,1	2,9	2,9	2,5 IV T.07
7. PIB per cápita	España	101,4	103,1	105,1	104,7 (1)	--	-- --
(PPA, UE-27=100)	UEM	110,8	110,8	110,3	109,5 (1)	--	-- --
8. Crecimiento del empleo ...	España	2,7	3,2	3,2	3,0	3,0	2,5 IV T.07
(% var. anual)	UEM	0,5	0,5	1,3	1,8	1,7	1,7 IV T.07
	UE-27	0,6	0,8	1,5	1,5	1,6	1,5 IV T.07
9. Tasa de paro	España	10,6	9,2	8,5	8,3	8,4	9,0 febr-08
(% poblac. activa)	UEM	8,9	8,9	8,3	7,4	7,3	7,1 febr-08
	UE-27	9,1	8,9	8,2	7,1	7,0	6,7 febr-08
10. Tasa de ocupación	España	61,1	63,3	64,8	--	--	-- --
(% poblac. 15-64 años)	UEM	63,0	63,5	64,5	--	--	-- --
	UE-27	62,9	63,4	64,3	--	--	-- --
(1) Previsiones de la Comisión Europea (otoño 2007).							
Fuentes: Comisión Europea, Eurostat, BCE, OCDE, 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: 14-04-08

	1-PIB (c.v.e. y calendario laboral)							2-Demanda interna (c.v.e., aportac. al crec. PIB)						
	Media 83-06	2006	2007 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)	Media 83-06	2006	2007 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)		
Alemania	2,1	3,1	2,6	2,5	1,8	IV T.07	2,1	1,8	1,8	0,8	0,3	0,8	IV T.07	2,1
Francia	2,1	2,2	1,9	2,2	2,1	IV T.07	2,0	2,1	2,4	2,4	2,7	2,2	IV T.07	2,3
Italia	1,8	1,9	2,0	1,8	1,9	III T.07	1,4	1,9	1,6	2,0	2,2	1,7	III T.07	1,5
Reino Unido	2,7	2,9	3,0	3,1	2,8	IV T.07	2,2	3,1	3,0	3,9	14,8	3,6	IV T.07	2,2
España	3,2	3,9	3,8	3,8	3,5	IV T.07	3,0	3,8	4,5	4,6	4,5	3,9	IV T.07	3,2
UEM	2,3	2,9	2,6	2,6	2,2	IV T.07	2,2	2,2	2,6	2,1	2,0	1,8	IV T.07	2,4
UE-27	2,4	3,1	2,9	2,9	2,5	IV T.07	2,4	2,4	3,0	2,7	2,7	2,5	IV T.07	2,6
EE.UU.	3,3	2,9	2,2	2,8	2,5	IV T.07	1,7	3,5	2,8	1,6	2,0	1,6	IV T.07	1,9
Japón	2,3	2,4	2,0	1,9	1,7	IV T.07	1,9	2,2	1,4	0,9	0,8	0,3	IV T.07	2,1
Notas y Fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Previsiones Comisión Europea (CE), otoño 2007. Eurostat e Institutos de Estadística de los países.													

	3.- Producción industrial (corregido calendario)							4-Precios de consumo						
	Media 83-06	2007	2008 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)	Media 83-06	2007	2008 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)		
Alemania	2,1	6,1	6,2	6,5	5,9	febr-08	3,7	2,0	2,3	2,4	2,9	2,9	febr-08	2,0
Francia	1,4	1,5	2,7	2,4	2,9	febr-08	2,5	2,8	1,6	3,2	3,2	3,2	febr-08	1,7
Italia	1,2	-0,2	-0,3	0,2	-0,8	febr-08	1,5	4,7	2,0	3,3	3,1	3,6	marz-08	2,0
Reino Unido	1,2	0,2	0,9	0,1	1,7	febr-08	0,6	3,3	2,3	2,2	2,2	2,2	febr-08	2,2
España	2,0	1,9	1,0	0,3	1,8	febr-08	0,0	5,1	2,8	4,4	4,4	4,6	marz-08	2,9
UEM	1,9	3,5	3,2	3,3	3,1	febr-08	2,6	3,1	2,1	3,2	3,3	3,5	marz-08	2,1
UE-27	1,8	3,3	3,2	3,1	3,3	febr-08	2,4	3,9	2,3	3,4	3,4	3,4	febr-08	2,4
EE.UU.	3,0	1,9	1,7	2,3	1,0	febr-08	..	3,1	2,9	4,2	4,3	4,0	febr-08	1,9
Japón	2,0	2,9	1,3	2,2	0,3	febr-08	..	0,8	0,1	0,9	0,7	1,0	febr-08	0,2
Notas y Fuentes:	(1) Media del periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2007. Eurostat.							(1) Media del periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2007. Eurostat. Desde 1996, IAPC para los países UE.						

	5.- Empleo (Cont. Nac.)							6.- Tasa de paro (% poblac. activa)						
	Media 83-06	2006	2007 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)	Media 83-06	2007	2008 (1)	Penúlt. dato	Último dato	Prev. 2008 (2)		
Alemania	0,6	0,7	1,7	1,5	1,6	IV T.07	0,5	7,7	8,4	7,5	7,6	7,4	febr-08	7,7
Francia	0,6	0,8	1,8	1,8	1,9	IV T.07	0,9	9,7	8,3	7,8	7,8	7,8	febr-08	8,2
Italia	0,6	1,7	1,0	0,7	1,7	III T.07	0,6	9,1	6,1	--	6,1	6,1	dici-07	5,7
Reino Unido	0,9	0,9	0,7	0,6	1,0	IV T.07	0,4	7,6	5,3	--	5,0	5,0	dici-07	5,4
España	2,0	3,2	3,0	3,0	2,5	IV T.07	2,1	14,1	8,3	8,9	8,8	9,0	febr-08	8,5
UEM	0,8	1,3	1,9	1,8	1,7	IV T.07	1,0	8,9	7,4	7,1	7,1	7,1	febr-08	7,1
UE-27	0,7	1,5	1,6	1,6	1,5	IV T.07	0,9	8,8	7,1	6,8	6,8	6,7	febr-08	6,8
EE.UU.	1,6	1,9	1,1	1,0	0,5	IV T.07	0,0	5,8	4,6	4,9	4,8	5,1	marz-08	5,3
Japón	0,4	0,4	0,5	0,2	0,3	IV T.07	0,1	3,4	3,9	3,9	3,8	3,9	febr-08	4,0
Notas y Fuentes:	(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2007. Comisión Europea e Institutos de Estadística de los países.							(1) Media periodo disponible. (2) Prev. CE, otoño 2007. 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: 14-04-08

	7.- Déficit público (% PIB)				8.- Deuda pública (% PIB)				9.- B. Pagos c/c (% PIB)			
	Media 83-06	2005	2006	Prev. 2007 (1)	Media 83-06	2005	2006	Prev. 2007 (1)	Media 83-06	2005	2006	Prev. 2007 (1)
Alemania	-2,3	-3,4	-1,6	0,1	51,4	67,8	67,5	64,7	1,4	4,7	5,2	5,8
Francia	-3,2	-2,9	-2,5	-2,6	47,6	66,7	64,2	64,3	-0,3	-1,7	-2,2	-2,3
Italia	-7,3	-4,2	-4,4	-2,3	102,0	106,2	106,8	104,3	0,0	-1,2	-2,0	-1,7
Reino Unido	-2,5	-3,3	-2,7	-2,8	43,8	42,1	43,2	43,6	-1,8	-2,5	-3,2	-3,1
España	-3,2	1,0	1,8	1,8	49,5	43,0	39,7	36,3	-2,5	-7,5	-8,8	-9,3
UEM	-3,6	-2,5	-1,5	-0,9	63,0	70,3	68,6	66,5	0,3	0,2	-0,1	0,0
UE-27	-3,3	-2,4	-1,6	-1,1	59,8	62,7	61,4	59,5	-0,1	-0,3	-0,7	-0,8
EE.UU.	-3,3	-3,6	-2,6	-2,8	62,5	62,6	62,1	60,6	-2,6	-5,9	-6,1	-5,4
Japón	-3,7	-6,4	-4,6	-4,0	104,4	172,1	176,3	179,5	2,8	3,6	4,0	4,7
Notas y Fuentes:	(1) Previsiones Comisión Europea, otoño 2007. Eurostat y Comisión Europea.											

	10.- Tipos de interés a corto (%) (1)						11.- Tipos de interés a largo (%) (1)					
	Media 83-07	Media 2006	Media 2007	Ene 2008	Feb 2008	Mar 2008	Media 83-07	Media 2006	Media 2007	Ene 2008	Feb 2008	Mar 2008
Alemania	4,78	3,02	4,22	4,42	4,29	4,50	5,96	3,78	4,23	4,05	3,97	3,82
Francia	6,30	3,08	4,28	..	..	..	7,13	3,80	4,30	4,16	4,09	4,02
Italia	8,63	3,08	4,28	..	..	..	9,19	4,05	4,47	4,41	4,36	4,38
Reino Unido	7,79	4,78	5,90	5,56	5,57	5,80	7,68	4,55	5,11	4,55	4,68	4,43
España	8,72	3,07	4,27	4,46	4,34	4,58	9,07	3,78	4,31	4,18	4,14	4,12
UEM	6,60	3,08	4,28	4,48	4,36	4,60	7,48	3,86	4,33	4,23	4,14	4,10
UE-15	6,91	3,32	4,46	4,64	4,54	--	7,55	3,95	4,44	4,24	4,21	4,11
EE.UU.	5,34	5,13	5,24	3,85	3,02	2,73	6,94	4,85	4,68	3,76	3,76	3,53
Japón	2,67	0,26	0,71	0,74	0,76	0,80	3,71	1,75	1,68	1,43	1,45	1,31
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.		Media de datos diarios				% var.
	2007	Feb	Mar	anual últ. dato		83-07	2007	Feb	Mar	anual últ. dato
		2008	2008					2008	2008	
NYSE (Dow Jones)	13264,8	12266,39	12262,89	-0,7	\$ por 1 euro	1,118	1,371	1,475	1,553	17,3
Tokio (Nikkei)	15307,8	13603,02	12525,54	-27,5	¥ por 1 euro	147,3	161,3	158,0	156,6	0,9
Londres (FT-SE 100)	6456,9	5884,30	5702,10	-9,6	¥ por 1 dólar	136,1	117,7	107,1	100,9	-13,9
Francfort (Dax-Xetra)	8067,3	6748,13	6534,97	-5,5	Tipo efec. euro (1)	99,1	107,7	111,8	114,6	8,0
Paris (CAC 40)	5614,1	4790,66	4707,07	-16,5	Tipo efec. \$ (1)	97,5	82,4	76,7	74,0	-13,7
Madrid (Ibex 35)	15182,3	13170,40	13269,00	-9,4	Tipo efec. ¥ (1)	100,1	88,8	94,7	98,5	8,1
Notas y Fuentes:	Datos de fin de periodo. Bolsa de Madrid y "Financial Times".				(1) Tipo medio frente países desarrollados, 1999 = 100. BCE y Banco de España.					

14.- Precios materias primas	En dólares					En euros				
	Media 95-07	Media 2007	Feb 2008	Mar 2008	% var. anual últ. dato	Media 95-07	Media 2007	Feb 2008	Mar 2008	% var. anual últ. dato
Índice "The Economist", 2000=100: - Total	118,8	202,1	248,4	264,3	38,7	101,2	134,0	153,1	154,8	17,8
- Alimentos	116,8	174,9	248,4	263,4	66,7	100,7	116,1	153,5	154,6	42,2
- Prod. industriales	121,4	237,2	248,5	265,5	13,1	101,8	157,0	152,6	154,9	-3,5
Petróleo Brent, \$ ó euros/barril	32,6	72,5	95,2	103,5	67,0	28,0	52,9	64,6	66,7	42,3
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>

**La ciencia humilde.
Economía para ciudadanos,**

*Alfredo Pastor, Colección Noema,
Editorial Crítica, Barcelona, 2008, 297 págs.*

En esta nueva obra de Alfredo Pastor creo que existen dos elementos clave, con independencia de la valoración general que el lector pueda finalmente otorgarle. La primera es la personalidad de su autor, cuya trayectoria académica y profesional no deja resquicio a la duda sobre su nivel intelectual y su experiencia. La segunda es el interés objetivo del proyecto editorial que la obra supone, al intentar hacer asequible, en un número razonable de páginas, los principales aspectos de la macroeconomía contemporánea, al ciudadano interesado aunque su nivel previo de conocimientos no sea muy elevado.

La obra se estructura en once capítulos. Los diez primeros van repasando con precisión los principales tópicos económicos que suscitan un mayor interés al ciudadano (inflación, paro, política monetaria, política fiscal y de oferta, relaciones económicas con el exterior, globalización, crisis y burbuja, entre otras) y el último se dedica a “tres asuntos importantes” según el autor: el papel del Estado; la distribución de la renta y una disquisición final sobre las leyes de mercado, su naturaleza y sus limitaciones.

Estoy convencido de que esta pequeña (en dimensión) obra de Alfredo Pastor, tiene un gran interés, y como quiero desde estas páginas recomendar con convicción su lectura, me detendré con brevedad, en resaltar las cinco características básicas por las que creo que el libro es recomendable.

1. Se trata de un recorrido breve pero equilibrado por los grandes temas de la macroeconomía actual. Desde luego no es un manual de teoría macroeconómica, sino más bien un intento de ofrecer las claves económicas de los grandes problemas, tales como la inflación, el paro, los desequilibrios internacionales etc., desde un enfoque atractivo, ya que la sucesión de los temas tiene siempre una orientación político-económica. El autor no se recrea en el estado actual de la ciencia, sino que ofrece las bases necesarias para entender cómo pueden alcanzarse las metas sociales de naturaleza económica, explicando bien los objetivos y analizando los instrumentos de política económica que cabe utilizar.

2. Es un libro sencillo pero riguroso. Es importante destacar que el hecho de intentar hacer asequible al lector la naturaleza de los temas no lleva al autor a una renuncia de la rigurosidad de las argumentaciones. En ese sentido, la relación ideas/páginas del libro es muy elevada. Nada se dice al azar. Todo, por fácil que parezca, tiene tras de sí una sólida argumentación científica,

aunque al lector se le ahorra ese tortuoso camino —que no es para él importante— para situarlo cuanto antes en la línea pragmática de objetivos e instrumentos, que es lo que, en última instancia, le afecta como ciudadano y en lo que tiene una curiosidad y avidez de conocimiento que los libros habituales no cubren obligando a un recorrido metodológico intenso que con frecuencia impide, a muchos, alcanzar la cumbre de la explicación cercana de la vivencia económica que le está afectando y que quiere ser capaz de entender.

3. El libro tiene una orientación confesada hacia el ciudadano, más que hacia el economista, aunque también este último podría extraer enseñanzas muy útiles de las argumentaciones de Alfredo Pastor, que con frecuencia sintetiza razonamientos que, habitualmente, ocupan gran número de páginas de libros y manuales, produciendo el conocido efecto de que, enfrascados en el conocimiento del detalle, se pierda la perspectiva global de los temas. Oyendo a unos y a otros en tertulias y manifestaciones o leyendo la prensa económica habitual, uno saca la impresión de que muchos colaboradores de tertulias y prensa, deberían tener como libro de cabecera la obra de Alfredo Pastor (¿Sería mucho decir que esa conveniencia se extiende igualmente a muchos políticos cuando se refieren a temas económicos?).

A lo largo de mi vida profesional me he visto en la necesidad, muchas veces, de explicar lecciones de economía a profesionales de otras áreas y, más frecuentemente aún, a alumnos que inician sus estudios de licenciatura en ADE. Desde esa óptica, mi aprecio por la obra que comentamos ha ido avanzando con su lectura, conforme iba percibiendo la forma útil e inteligente de abordar algunos problemas económicos complejos sobre cuya necesidad de hacer asequible a públicos no iniciados, yo mismo he tenido que seguir aproximaciones que en muchos casos he visto que coinciden con las seguidas en el libro.

4. La preocupación distributiva del autor, que comparto plenamente. La tradicional tendencia de los economistas hacia el estudio riguroso de la eficiencia económica les ha hecho relegar a un plano secundario el problema de la distribución, no como objetivo de la política económica, que siempre estuvo presente, sino en cuanto a su consideración científica: cómo medir la desigualdad y utilizar los programas de ingresos y gastos para contribuir a una distribución más equitativa de la renta y de la riqueza, la conexión entre equidad y eficiencia. Todos estos temas se introducen con suavidad en el texto de forma conveniente.

Precisamente en este contexto, sorprende, como ya expresé personalmente al autor, la ausencia de los temas referente a la fiscalidad. No tanto en un terreno concreto del sistema impositivo español, sino a los grandes temas que en el momento actual tienen planteados la imposición en el campo de los principios que deben inspirar las reformas fiscales.

El juicio de equidad horizontal y vertical que fue enunciado antes del clasicismo, y al que tanto esfuerzo dedicó J. Stuart Mill, hoy está en crisis frente al auge de la eficiencia que parece venir exigida por el proceso de globalización. Yo creo que uno de los temas más apasionantes para el ciudadano, en este terreno económico, es conocer los fundamentos de por qué debe soportar un impuesto progresivo sobre la renta, o por qué el patrimonio no está —de hecho— gravado o cómo los impuestos sobre ventas, por ejemplo el IVA, van a superar el reto del creciente comercio electrónico.

Estoy convencido de que en sucesivas ediciones de esta obra, que las habrá —esta es una predicción fácil—, Alfredo Pastor se decidirá a incluir también algunas reflexiones sobre estos asuntos impositivos que afectan naturalmente a los ciudadanos y de cuyos fundamentos económicos están bastante ayunos.

5. Mi último comentario se refiere a la orientación de la obra que ya en el título queda evidenciada. “La ciencia humilde. Economía para ciudadanos”. Como explica en la introducción del libro, el autor ha querido mostrar que la economía es una ciencia al servicio del ciudadano —de ahí su humildad— y no al revés.

Esta posición conceptual me sugiere tres comentarios:

a) Si se trata de escoger una línea didáctica que oriente el conocimiento hacia la forma en que los principios económicos se pueden utilizar para resolver o paliar un núcleo importante de problemas que aquejan a las sociedades modernas, mi conformidad es total y ya antes he celebrado la orientación de la obra, aunque Alfredo Pastor convendrá conmigo en que hay que haber digerido un buen número de manuales convencionales y de artículos en revistas especializadas para poder adquirir la capacidad de escribir una obra como la que comentamos.

b) En otro sentido, todas las ciencias positivas son “humildes” puesto que todas tratan de conocer la realidad para utilizar esos conocimientos en la mejora de los problemas sociales.

c) Tengo dudas sobre si la Economía, en cuanto ciencia, es humilde o “humillada”.

No sé si es orgullo profesional o simple recuerdo de los años de formación que he tenido que seguir en una ciencia dura y compleja y en los que, ciertamente, he disfrutado de cada paso de avance en el conocimiento, pero creo que desde A. Smith hasta L. Hurwicz pasando por Alfred Marshall, J. Maynard Keynes y Paul A. Samuelson, entre otros muchos, la ciencia económica se ha ido haciendo adulta. La forma en que la economía y los economistas han contribuido a mejorar el bienestar de los ciudadanos no definen un perfil de ciencia humilde, más bien de ciencia potente de la que los economistas podemos sentirnos orgullosos y que se encuentra a notable distancia del conocimiento científico de otras parcelas de la sociedad que aún necesitan impulsos vitales.

Lo que sí es, y ha sido, la Economía frecuentemente es humillada, por el mal uso de sus conocimientos y por la conculcación de sus prescripciones por gestores poco capaces, cuando menos, en las sociedades modernas.

Tal vez los libros, como el de Alfredo Pastor, contribuyan en el futuro a evitar esa humillación innecesaria y permitan a unos ciudadanos mejor informados ser más exigentes en un terreno con frecuencia marcado por la rutina y el desconocimiento.

Lo dicho. La obra de Alfredo Pastor “La ciencia humilde”, es un libro para ser leído. Con ello ganarán los ciudadanos, que adquirirán una información útil, y también la sociedad, ya que sus dirigentes tendrán que argumentar con coherencia las actuaciones derivadas de sus programas de gobierno.

Victorio Valle

Director General de FUNCAS

Demografía de los extranjeros. Incidencia en el crecimiento de la población,

Antonio Izquierdo Escribano (Dir.),

Fundación BBVA, Bilbao, 2008, 330 págs.

El hecho más importante registrado en la sociedad española en los años del presente siglo ha sido, sin lugar a dudas, el enorme flujo de población inmigrante que se ha establecido en España. El volumen de personas extranjeras que han venido a vivir a España ha supuesto unos cambios fundamentales en la composición de la pirámide de población.

En los últimos tiempos, dada la magnitud de este flujo de personas y sus consecuencias en la sociedad española, se ha producido una proliferación de estudios para tratar de analizar y cuantificar los distintos aspectos que este asentamiento, de más de tres millones de personas, ha tenido en nuestra colectividad.

Este que aquí se reseña analiza el efecto de la incorporación de un volumen tan importante de personas a la demografía española, no sólo de forma directa sino como consecuencia de las distintas características demográficas entre los diferentes grupos que han ido llegando a España. Es evidente que no afecta de la misma forma a la demografía española el asentamiento de la población extranjera proveniente de países como Alemania e Inglaterra, que el de las poblaciones originarias de países latinoamericanos, africanos, asiáticos o del este de Europa.

Así, el deseo de la población inmigrante de los países europeos occidentales no es encontrar un puesto de trabajo, sino que suelen ser personas jubiladas que, cobrando una pensión en su país de origen, quieren beneficiarse de una climatología mucho más suave, un sistema sanitario público gratuito y un nivel relativo de precios bastante más bajo que el existente en sus países de procedencia. La influencia de este grupo en la demografía española, aparte del aumento directo de la población de mayor edad, afecta especialmente a la tasa de mortalidad.

Por el contrario, la llegada de importantes grupos de población desde otros puntos, afecta a la demografía en otros muchos aspectos. Por ejemplo, la tasa de natalidad, que antes del

proceso de inmigración era muy baja en España, se ha visto incrementada fuertemente en los últimos años; la tasa de nupcialidad de la población inmigrante también es mayor que la de los nativos españoles; la predisposición a mezclarse con la población nativa es muy distinta entre los emigrantes de los distintos países de origen; los inmigrantes de algunos países son fundamentalmente varones, mientras que los de otros son mujeres..., todo este grupo de circunstancias está afectando a la evolución demográfica española en distinta medida en unas provincias que en otras y no siempre con un carácter más importante en las poblaciones que han recibido una mayor proporción de inmigrantes. *"La importancia de la inmigración depende de las características de la población de acogida"*.

Tras la introducción, el libro presenta cuatro capítulos:

— En el primero de ellos, muestra una síntesis del proceso de inmigración, analizando su volumen y tendencias, describiendo sus efectos sobre la población extranjera ya residente en España, su comportamiento demográfico en comparación con la población española y cómo afecta, en su conjunto, a la población total.

— El segundo capítulo detalla las pautas demográficas de los extranjeros en sus aspectos de fecundidad, nupcialidad y mortalidad, analizando las características específicas de las principales nacionalidades de origen y comparándolas con el comportamiento registrado en sus poblaciones de procedencia. *"La migración es un proceso selectivo. Son precisamente los individuos más aptos, calificados y dispuestos al cambio, los que migran"*.

— En el tercero se estudia la distribución geográfica de la inmigración, con especial referencia a cuatro comunidades autónomas (Madrid, Cataluña, Andalucía y Galicia), resaltando el hecho de que ya aparecen signos de saturación en algunos enclaves, por lo que las nuevas entradas de población inmigrante están buscando destinos distintos de los anteriores.

— El cuarto y último capítulo estudia los movimientos que la población inmigrante registra dentro del territorio nacional (migraciones secundarias) y las causas que los motivan.

En definitiva, la obra permite el análisis de la inmigración registrada en España profundizando en aspectos que nunca antes se habían tratado, permitiendo conocer en qué medida y forma ha afectado el proceso registrado a las distintas áreas geográficas y cómo puede afectar al crecimiento vegetativo de la población española en un futuro inmediato.

La obra colectiva que dirige el catedrático de la Universidad de La Coruña, Antonio Izquierdo tiene el interés de detectar un notable proceso de cambio en la evolución de la demografía española que los autores, con los datos disponibles cuando se escribe la obra, apuntan que se inicia en el período de análisis (2001 a 2003). El proceso, lejos de agotarse, va a registrar un espectacular crecimiento a partir de 2004. Es, por tanto, de desear que los autores continúen su tarea investigadora y, ya con datos más actualizados, muestren las transformaciones de la de-

mografía española derivadas del considerable aumento de la inmigración, facilitando un mejor conocimiento de los orígenes de esa población y su ubicación en el territorio español.

Pablo Alcaide Guindo

FUNCAS

Derivados. Valor razonable, riesgos y contabilidad. Teoría y casos prácticos,

Angel Vilariño Sanz, Jorge Pérez Ramírez y Fernando García Martínez, Ed. Pearson. Prentice Hall, Madrid, 2008, 470 págs.

El tratamiento contable de los derivados ha sido una de las mayores controversias mantenidas por la comunidad financiera en los últimos años. El centro de la controversia ha sido la IAS 39, la norma contable internacional más relevante en materia de derivados, que esencialmente está inspirada en su correspondiente estadounidense, el SFAS 133, controversia que forma parte del debate sobre la reforma contable hacia la contabilidad del "valor razonable", frente a la tradicional contabilidad a "coste histórico".

Este libro defiende la idea de introducir el valor razonable como criterio de valoración en los estados financieros, ya que se mejora la información financiera suministrada al mercado frente al criterio del coste histórico insensible a los cambios en las condiciones del mercado. Se reconoce en el mismo que el coste histórico es sencillo de aplicar y verificar, pero a costa de perder capacidad informativa con el paso del tiempo. Se argumenta que un sistema de valoración que refleje el valor razonable de los elementos del balance permitirá a los inversores ejercer mejor la "Disciplina de mercado", tomando acciones correctivas frente a las decisiones de los administradores, con lo que se evitarán algunas de las pérdidas que suelen sufrir los inversores y el Estado en momentos de recesión económica.

Los autores reconocen las dudas que pueden existir para algunos elementos del balance (especialmente activos materiales, intangibles y ciertos instrumentos financieros que habitualmente se enfrentan con problemas de liquidez) sobre la fiabilidad del valor razonable, debido a la dificultad para captar la información relevante procedente del mercado, lo que aconseja ser muy prudente a la hora de estimar el mismo. Sin embargo, defienden que este problema no sucede con los instrumentos derivados, en muchos casos porque existen mercados más o menos activos donde pueden negociarse libremente y, en otros, porque la teoría financiera ha desarrollado técnicas de valoración ampliamente aceptadas y utilizadas por la comunidad financiera para gestionar estos instrumentos. El libro recoge la mayor parte de estas técnicas y enseña cómo deben utilizarse.

En ocasiones, se ha argumentado que la introducción del valor razonable generará una volatilidad artificial en el patrimonio de las entidades. Sin embargo, el libro distingue entre la volatilidad que refleja las condiciones actuales de mercado y la que no

está justificada por estas condiciones; si el entorno económico es volátil, los cambios del valor razonable simplemente reflejarán la realidad económica subyacente. Sin embargo, la volatilidad artificial responde a otro tipo de factores nocivos (utilización de hipótesis alejadas de la realidad, uso de modelos no apropiados, errores cometidos en la estimación de los parámetros del modelo, ...).

La obra muestra cuales son los modelos de valoración generalmente aceptados por la comunidad financiera y la forma de aplicarlos a la valoración y contabilización de operaciones financieras concretas. Su contenido, tras el prólogo y la presentación, se estructura como sigue:

— Capítulo 1. Una breve historia de los derivados desde sus orígenes hasta la relación con la quiebra de BARINGS, el caso ENRON y la actual crisis hipotecaria.

— Capítulo 2. Instrumentos derivados. Repasa las características de los principales derivados: *forward* y futuros, opciones, permutas, derivados de crédito, y los productos híbridos o estructurados.

— Capítulo 3. Modelos para la estimación del valor razonable de los instrumentos financieros derivados. Se centra en la estimación del valor razonable de estos instrumentos, utilizando las técnicas de valoración ampliamente aceptadas por la comunidad financiera para gestionar estos instrumentos.

— Capítulo 4. Riesgos de los instrumentos financieros derivados. Encontramos tras la enumeración de la tipología de estos riesgos, las medidas de sensibilidad del precio de un instrumento financiero, los parámetros de sensibilidad de las opciones, así como el Valor en Riesgo (VAR) de los instrumentos derivados.

— Capítulo 5. Coberturas y opciones sintéticas. Analiza los diferentes tipos de cobertura (de riesgo de mercado, de flujos de efectivo, modelos de cobertura delta, ...), así como las opciones sintéticas.

— Capítulo 6. Aspectos contables de los derivados. Tras analizar la crisis del coste histórico, el capítulo se centra en los criterios de contabilidad de los derivados, las coberturas contables, la contabilidad de los productos híbridos o estructurados, así como en la información financiera a revelar por las entidades sobre dichos contratos.

— Capítulo 7. Casos prácticos. Este es, sin ninguna duda, el capítulo fundamental del libro, ya que en el mismo se resuelven en total 70 casos prácticos. Los ocho primeros se centran en cálculos financieros con el fin de asentar los conceptos recogidos en los capítulos anteriores. Desde el nueve al catorce, se resuelven aspectos de futuros y *forwards*. Los casos 15, 16 y 17 hacen referencia a distintos aspectos de las permutas. Del 18 al 29, los autores se fijan en las opciones. Los casos comprendidos entre el 30 y el 45 se basan en productos híbridos o estructurados y, finalmente, del 46 al 70 repasan las coberturas.

Este contenido es original porque abarca tanto la valoración como la contabilidad de los derivados a partir del entorno económico en que se estiman los importes monetarios del balance, lo que supone la referencia a varias disciplinas económicas. Un planteamiento tan original se explica por la amplia formación de los autores en el tema, tanto en la vertiente profesional donde cuentan con una amplia experiencia al respecto, como en la académica al ser todos ellos profesores universitarios en centros españoles. La confluencia profesional y académica de los autores permite que el libro pueda utilizarse como referencia en cursos muy diversos y como manual de ayuda y consulta para profesionales (contables, analistas de valores y riesgos, responsables de préstamos, inversores, directivos y todos aquellos que tomen decisiones basadas en datos financieros). Todos ellos encontrarán una amplia exposición de los instrumentos derivados más relevantes y sus criterios de valoración, así como normas y ejercicios que facilitan su contabilización.

Juana Aledo Martínez

Profesora de la Universidad Complutense de Madrid

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- N.º 114. Competencia en los servicios financieros minoristas
 N.º 115. Competencias, financiación y gestión de los entes locales

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- N.º 91. Fundaciones
 N.º 92. Operaciones fuera de balance

PANORAMA SOCIAL

- N.º 5. El medio ambiente a principios del siglo XXI: ¿Crisis o adaptación?
 N.º 6. La reforma de la Universidad: Vectores de cambio

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- N.º 22. Galicia y Norte de Portugal. Claves económicas de una eurorregión

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

- N.º 201. Desaceleración, inflación y presupuesto
 N.º 202. La coyuntura en el punto de mira

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓNEn 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 2008

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

(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

