

# CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

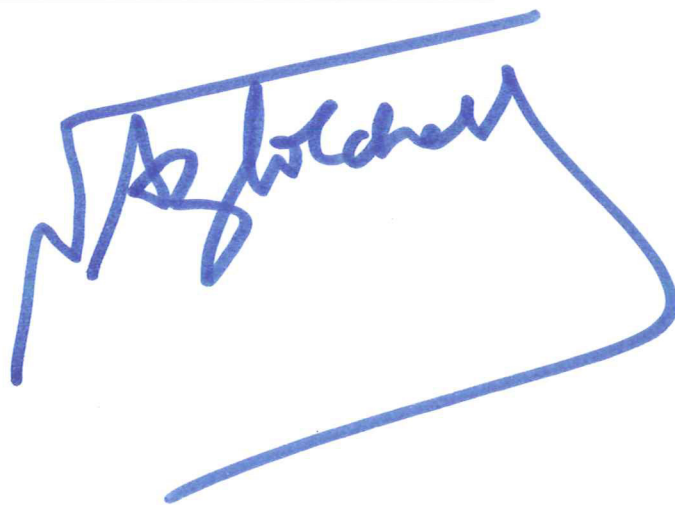
**COMUNIDADES AUTONOMAS:  
SITUACION ECONOMICA ACTUAL**



FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL  
OBRA SOCIAL DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

# CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

**COMUNIDADES AUTONOMAS:  
SITUACION ECONOMICA ACTUAL**



Imprime:  
Artes Gráficas Benzal, S. A.  
Virtudes, 7. 28010 Madrid  
Depósito legal: M. 402.—1980  
ISSN: 02 12-5994

## SUMARIO

---

	<u>Pág.</u>
PRESENTACION . . . . .	V
ECONOMIA ESPAÑOLA . . . . .	1
Comunidades autónomas: situación económica actual . . . . .	3
La variabilidad en el crecimiento del PIB por CCAA en 1992; Una descomposición sectorial.- <i>José Luis Raymond</i> . . . . .	30
Marzo 1993: El desánimo de los consumidores.- <i>Francisco Alvira Martín y José García López</i> . . . . .	37
ECONOMIA INTERNACIONAL . . . . .	59
El Pacto de Solidaridad.- <i>José María Mas Esteve.</i> . . . . .	61
SISTEMA FINANCIERO . . . . .	67
Los tipos de interés y la recesión de la economía española.- <i>Analistas Financieros Internacionales, S.A.</i> . . . . .	69
El Bundesbank y los tipos de interés.- <i>José María Mas Esteve</i> . . . . .	76
El mercado hipotecario en la CE.- <i>José Manuel Rodríguez Carrasco</i> . . . . .	79
Jornadas sobre la banca y las cajas de ahorros en el 93.- <i>Marta de la Cuesta González</i> . . . . .	84
RESUMEN DE PRENSA . . . . .	87
ARTICULO DEL MES . . . . .	117
La presión fiscal comparada.- <i>The Economist.</i> . . . . .	119

<b>GRAFICO DEL MES</b> .....	123
Evolución del producto y del empleo. ....	125
<b>INSTANTANEA ECONOMICA</b> .....	129
Aportación de cada sector al crecimiento del PIB en 1992, por CC.AA. ....	131
<b>LOS LIBROS DEL MES</b> .....	137
Debate sanitario: Medicina, sociedad y tecnología; Fundación BBV.- <i>Guillem López i Casasnovas</i> . ....	139
Noticias de libros .....	144

### PRESENTACION

*El estudio de los aspectos económicos de las Comunidades Autónomas viene constituyendo, desde el inicio de sus actividades, un área de interés preferente para la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas. Un interés que tiene diversas manifestaciones en su tarea investigadora y editorial, como lo ponen de manifiesto los diez números aparecidos en la colección de "Economía de las Comunidades Autónomas", que analizan monográficamente los aspectos económicos más relevantes de las diferentes regiones y áreas espaciales, económicamente significativas, de España; los dos números de PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA dedicados en 1990 y en 1992 a ofrecer un balance económico de las autonomías y, sobre todo, la publicación anual de los datos de crecimiento del PIB español, por Comunidades Autónomas.*

*La Fundación FIES, de las Cajas de Ahorros, acaba de elaborar, por séptimo año consecutivo, una nueva estimación de la evolución económica de las Comunidades Autónomas correspondiente a 1992. Una estimación que utiliza hasta el límite de lo posible los indicadores y datos económicos disponibles sobre las diferentes autonomías, y que trata de responder con prontitud a la intensa demanda social de información sobre la economía regional española.*

*Esta nueva estimación, cuyos resultados provisionales se presentan en este número de "Cuadernos de Información Económica", incorpora algunas novedades importantes:*

*En primer lugar ofrece, junto a los datos ya habituales de crecimiento del PIB por Comunidades Autónomas, información sobre el comportamiento de la renta regional bruta, de la renta familiar disponible y de la capacidad adquisitiva de esta última renta, a partir de los índices de precios de consumo de cada una de las autonomías.*

*En segundo lugar, el estudio de 1992, incorpora por vez primera los datos correspondientes a Ceuta y Melilla, completando así el conjunto del territorio español.*

#### El comportamiento económico de las Comunidades Autónomas en 1992.

*¿Qué mensajes cabe extraer de este trabajo sobre la situación económica de las Comunidades Autónomas?. Un estudio tan amplio y de tan compleja y minuciosa elaboración merece una lectura detenida, única vía para obtener de su contenido toda la información matizada que sus cifras y comentarios sugieren. Con una pretensión de síntesis, cuatro aspectos generales merecen ser destacados:*

*1º. Las Comunidades Autónomas han experimentado en 1992 un crecimiento económico débil, como reflejo de la baja tasa de desarrollo de la economía europea, lo que compone, en conjunto, un avance del PIB de la economía española que, según la estimación realizada, se situaría en torno al 0,8 por cien a los precios de mercado (0,7 al coste de los factores).*

*2º. Cada Comunidad Autónoma ha interpretado ese débil crecimiento, en torno a la media nacional, según sus particulares circunstancias y los factores que caracterizan a su estructura productiva. No obstante dos rasgos generales parecen haber caracterizado la evolución económica de las autonomías en 1992: el mayor*

*crecimiento relativo experimentado por las Comunidades Autónomas menos desarrolladas y la pérdida de intensidad temporal en la evolución expansiva de los ejes fundamentales del reciente desarrollo económico español (Arco Mediterráneo y Eje del Ebro).*

*3º. Cuando, desde la perspectiva de la producción, se pasa a la óptica de la renta regional, cabe observar una progresiva reducción de diferencias en la renta familiar disponible por habitante entre las distintas Comunidades Autónomas, como consecuencia de la acción redistribuidora de las administraciones públicas, y especialmente de la Seguridad Social. Una reducción de diferencias que aún se hace más intensa cuando se comparan las capacidades adquisitivas de las rentas familiares disponibles por habitante, sobre la base de los índices de precios de consumo, de cada Comunidad Autónoma, toda vez que aquellas que tienen menores valores en su producción y renta, presentan también mas bajos índices de precios de consumo contribuyendo así a aproximar el nivel de bienestar económico de los ciudadanos en las diferentes regiones.*

*4º. Las estimaciones realizadas por la Fundación FIES, de las Cajas de Ahorros, a lo largo de los últimos siete años, permite apreciar que entre 1985 y 1992 todas las Comunidades Autónomas se han beneficiado del intenso crecimiento que caracterizó a la economía española en ese período, especialmente entre 1985 y 1990.*

*Ninguna autonomía se ha visto perjudicada por el proceso expansivo; incluso las que menos han crecido en términos reales lo han hecho por encima de la tasa media de crecimiento del conjunto de países de la Comunidad Europea.*

*En el análisis del diverso comportamiento productivo de las Comunidades Autónomas españolas en 1992, un factor clave es el relativo a su estructura sectorial. La evolución seguida por los cuatro grandes sectores productivos (agricultura, industria, construcción y servicios), permite explicar la variabilidad de los resultados productivos entre las diferentes Comunidades Autónomas.*

*La nota preparada por José L. Raymond trata de explicar la base sectorial del distinto resultado autonómico en el terreno productivo en 1992. Acude para ello a las dimensiones claves del comportamiento sectorial: el peso de los sectores en la producción de las distintas Comunidades Autónomas y su trayectoria más o menos homogénea. Este análisis le permite afirmar que el primer factor explicativo de la variabilidad en el crecimiento del PIB entre autonomías es el sector servicios, debido a su elevada participación en el PIB. El segundo factor explicativo es el sector de la construcción, que une su importante peso en el PIB a una elevada variabilidad entre autonomías, y en tercer lugar, el sector industrial. El comportamiento de la agricultura, pese a su elevada heterogeneidad entre autonomías, explica poco del diferente resultado autonómico por su escasa contribución, en general, al PIB de las distintas Comunidades Autónomas.*

*El desánimo de los consumidores: rasgo característico del panorama psicológico actual.*

*El Índice del Sentimiento del Consumidor que, elaborado para la Fundación*

*FIES, de las Cajas de Ahorros, siguiendo la metodología introducida por G. Katona para Estados Unidos, viene auscultando la opinión de las familias españolas con periodicidad trimestral desde 1976, cuenta con una nueva observación correspondiente al mes de febrero del presente año.*

*El artículo de Francisco Alvira y José García López resume los puntos fundamentales de este nuevo sondeo sobre la valoración del momento que vive la sociedad española a través de la opinión de los ciudadanos. Tres rasgos significativos cabe derivar de los resultados de esta primera exploración del año 1993:*

- 1. El ISC sigue su marcha descendente. Cae dos puntos más respecto a su bajo nivel en noviembre de 1992 (recuerde el lector que en noviembre de 1992 el índice había caído diecisiete puntos respecto a junio del mismo año), situándose así en su valor más bajo desde que se inició su elaboración en 1976. Entre febrero de 1992 y febrero de 1993, la caída del ISC ha sido de 33 puntos.*
- 2. Se observa, en segundo lugar, una aproximación de las opiniones. La pesimista valoración sobre la situación económica se generaliza, reduciéndose las divergencias en función de niveles de renta y Comunidades Autónomas en que residen los encuestados.*
- 3. Este último sondeo realizado en febrero de 1993, aporta un elemento diferencial: la percepción de un fuerte debilitamiento de la demanda interna (la valoración del momento de compra se reduce en 15 puntos respecto a noviembre de 1992).*

*El único aspecto positivo que la encuesta destaca es una cierta elevación de los indicadores que tratan de valorar el futuro tanto de la situación económica familiar como la del conjunto del país, aunque partiendo, ciertamente, de valores muy bajos.*

#### *El pacto de solidaridad en Alemania.*

*El 14 de marzo, las fuerzas políticas alemanas, tanto a escala federal como de los länder, han suscrito un denominado "Pacto de Solidaridad para la financiación de la unidad alemana".*

*El tema tiene una gran importancia por varios motivos. En primer lugar, por la trascendencia que el proceso de reunificación alemana tiene sobre la economía europea, sobre todo por las consecuencias de la rigurosa política seguida por el Bundesbank para reducir las tensiones inflacionistas que la reunificación está creando, que se traduce en elevados tipos de interés que condicionan y dificultan el comportamiento monetario del resto de los países del que pertenecen al Sistema Monetario Europeo. En segundo lugar, por el valor ejemplar que la realización de un pacto de esta naturaleza tiene para otros países, como una senda necesaria para afrontar, sobre la base del acuerdo y no de la confrontación, los problemas económicos y sociales de un país cuando estos alcanzan elevadas cotas de gravedad.*

*En tercer lugar, porque más allá de su preocupación básica, centrada en la financiación de la unificación alemana, a través de la nueva regulación del mecanismo de compensación financiera de los estados federados y de un "gravamen de solidaridad" complementario del Impuesto sobre la Renta, el pacto contempla otros aspectos*



*relevantes relativos a infraestructuras y equipamiento, contención del gasto público y eliminación de incentivos fiscales, y política activa en el mercado de trabajo, que abordan problemas económicos que hoy se padecen con generalidad por otros muchos países de Europa.*

*La nota elaborada por José María Mas Esteve ofrece los rasgos básicos del Pacto de Solidaridad y una síntesis de las reacciones y comentarios, en general positivos, que el mismo ha suscitado entre la clase política y en los medios de comunicación.*

*Los tipos de interés concentran la atención de los temas financieros.*

*La colaboración de Analistas Financieros Internacionales se centra, en este número, en una discusión sobre el nivel y evolución previsible de los tipos de interés en España, a la luz del comportamiento reciente de los mercados financieros.*

*La situación económica actual y las tensiones que continúan experimentando los mercados cambiarios no parecen apuntar hacia una posible relajación de los tipos de interés a corto plazo por parte del Banco de España, aunque naturalmente la evolución económica externa, y en particular el comportamiento de los mercados cambiarios y la política de tipos de interés que siga el Bundesbank, constituyen factores con decisiva influencia sobre los tipos de interés españoles.*

*AFI destaca, en su nota, la existencia en España de un alto grado de segmentación entre los plazos largo y corto, que combina el sesgo tradicional hacia el corto plazo de los inversores españoles con la presencia de inversores no residentes que operan en el mercado de deuda del Estado a plazos más largos, lo cual complica adicionalmente la política de tipos de interés.*

*En última instancia, la reducción en los tipos de interés a largo plazo, que son los decisivos para actuar sobre la inversión, depende crucialmente de la mejora de las condiciones fundamentales de la economía española. En este sentido, los datos más recientes de inflación, desequilibrio exterior y déficit público aportan, en opinión de AFI, algunos factores positivos de cara al futuro.*

*Otros tres temas financieros se comentan con brevedad en este número de "Cuadernos":*

*\* José María Mas, comenta el ambiente previo y las reacciones que siguieron a la reducción del tipo de interés acordada por el Bundesbank el pasado 18 de marzo.*

*\* El objeto de la nota elaborada por José Manuel Rodríguez Carrasco es mostrar la amplia diversidad en la estructura y funcionamiento de los mercados hipotecarios en Europa, que viven al margen del esfuerzo de coordinación que las directivas comunitarias han propiciado en otros sectores del Sistema Financiero, lo que dificulta la competencia y retrasa las ventajas que de ella cabe esperar.*

*\* Finalmente, Marta de la Cuesta, ofrece una crónica de las Jornadas sobre*

*Banca y Cajas de Ahorros organizadas en Madrid, durante los días 16 y 17 de marzo, por el diario "Cinco Días" y la sociedad de auditoría Coopers & Lybrand, en las que, con participación de numerosos representantes del mundo financiero, se abordaron una diversidad de temas que afectan al sistema bancario español. En particular, se analizaron la creciente morosidad, las fusiones entre instituciones, y la segmentación de clientes y mercados en el negocio bancario.*

*Otras informaciones y comentarios en este número de "Cuadernos".*

*El artículo del mes, que habitualmente complementa al resumen de la información económica más destacable en la prensa internacional, discurre en esta ocasión sobre el tema de la presión fiscal comparada. Se trata de un editorial de "The Economist" en el que se comentan los datos sobre fiscalidad del conjunto de los países miembros de la OCDE en 1991.*

*Sumando el impuesto sobre la renta, y la seguridad social para diferentes niveles de ingresos, la imposición total sobre los rendimientos del trabajo personal tiene su nivel más elevado en Italia, Suecia, Francia y Bélgica, con gravámenes que superan el 60 por cien de los rendimientos brutos; Japón, Gran Bretaña y Alemania, se sitúan entre el 30 y el 47 por cien, y Estados Unidos ocupa, según los valores de la renta, una posición más moderada, entre el 26 y el 37 por cien. La situación española es, comparativamente, de las menos gravosas de los países considerados, aunque destacan los elevados tipos marginales del Impuesto sobre la Renta que, a partir de una renta bruta de 150.000 dólares anuales, supera a todos los países comunitarios (con la excepción de Holanda), Estados Unidos, Japón, Grecia, Suiza, Canadá y Australia.*

*La relación entre producción y empleo constituye el objeto del gráfico del mes. El gráfico transmite una importante enseñanza: en España, según la experiencia del período 1975-1992, que es el que se contempla, la evolución del empleo se ha comportado con absoluta simetría respecto a la marcha del PIB. Cualquier corrección de la grave situación de paro que hoy vive la economía española pasa, si se atiende a la experiencia, por el crecimiento de la producción. Aún más, el gráfico del mes muestra que, históricamente, el crecimiento del empleo en España solo tiene lugar cuando la tasa de crecimiento del PIB supera al 2,2 por cien. Algo que la política económica debe tener muy en cuenta para orientar adecuadamente la lucha contra el paro, sin caer en la vieja trampa de utilizar medidas voluntaristas que no afecten al crecimiento real del PIB.*

*La Instantánea Económica enlaza en su contenido con el análisis económico regional con que se inicia este número, ofreciendo al lector, para cada Comunidad Autónoma, la información complementaria de la aportación de cada sector a la formación del PIB en 1992.*

*El libro del mes, que presenta a los lectores una reciente e interesante publicación del BBV sobre el "Debate Sanitario: Medicina, Sociedad y Tecnología" en la que se recogen las intervenciones que sobre el mismo tema constituyeron el objeto de unos coloquios celebrados en Madrid en junio del 92, y que ofrece un "estado de la cuestión" sobre tan compleja e importante materia, cierra, junto con la noticia de libros, el presente número 72 de "Cuadernos de Información Económica".*



# **ECONOMIA ESPAÑOLA**

---

---



## COMUNIDADES AUTONOMAS: SITUACION ECONOMICA ACTUAL

---

### 1. Introducción.

**D**e nuevo, por séptimo año consecutivo, la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FUNDACION FIES) de las Cajas de Ahorro Confederadas, ha elaborado una estimación del crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) por comunidades autónomas, correspondiente al pasado año 1992<sup>(1)</sup>, enriqueciendo así, la información que proporcionan todos los indicadores disponibles para apreciar la situación económica de las Comunidades Autónomas.

La estimación habitual de la evolución del *producto regional* ha sido ampliada este año, incorporando a la misma el comportamiento de la *renta regional bruta* y de la *renta familiar disponible* en cada una de las comunidades autónomas, extrapolarlo a 1992, los avances de dichos agregados correspondientes a 1990 y 1991 que se contienen en los estudios del BBV. Esta información se ha visto ampliada, al disponer de los datos sobre el distinto nivel alcanzado por los precios de consumo en cada comunidad autónoma, al análisis de la capacidad adquisitiva de la renta familiar disponible. Información adicional que ha podido calcularse, a partir de los resultados publicados por la Dirección General de Previsión y Coyuntura en septiembre del pasado año. Por último, se ha incorporado una primera estimación para Ceuta y Melilla, no incluidas en anteriores evaluaciones.

### 2. La economía internacional y la española como condicionantes de la situación económica de las autonomías en 1992.

Las investigaciones realizadas por la Fundación FIES de la Confederación de Cajas de Ahorros ha venido demostrando que el desarrollo de las Comunidades Autónomas no es posible entenderlo sin tener en cuenta las dos fuerzas fundamentales que condicionan su desarrollo: la situación de la economía internacional en general, y europea en particular, y las circunstancias por la que ha discurrido el propio desarrollo de la economía española. La interdependencia del desarrollo de la economía internacional y de la europea con el crecimiento económico de España y el de ésta con el de las Comunidades Autónomas del que es su resultante global, es un hecho probado y la importancia de esos dos eslabones es la que obliga a referir los rasgos que han caracterizado el marco -exterior y español- en el que ha discurrido el desarrollo de las Comunidades Autónomas en 1992.

---

(1) Las estimaciones que se presentan en este trabajo tienen un carácter provisional.

La Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas quiere dejar expresa constancia de su agradecimiento a quienes desde las Consejerías de Economía y Hacienda de las Comunidades Autónomas -especialmente sus Direcciones Generales y Departamentos de Estadística- desde la Universidad, las Cámaras de Comercio y las propias Cajas de Ahorros, han aportado valiosas informaciones y reflexiones sobre la evolución reciente de las respectivas economías regionales, contribuyendo a mejorar las estimaciones iniciales realizadas. En todo caso, los resultados que aquí se presentan son de exclusiva responsabilidad de la Fundación FIES.

El desarrollo de 1992, visto desde las perspectivas que ofrece la OCDE para los grandes países industriales y la Comisión de las Comunidades Europeas para los doce países que integran la Comunidad, presenta realizaciones productivas pobres y síntomas preocupantes. Realizaciones pobres que se concretan en un crecimiento económico estimado para los países de la OCDE, en 1992, del 1.5% y para la CE, del 1.1%. Sólo la economía de Estados Unidos constituye una excepción a ese comportamiento, con tasas de crecimiento que -según los datos recientes- podría mejorar su tasa de desarrollo pronosticada hace unos meses en el 2% del PIB hasta llegar a situarse en las proximidades del 3%.

Esas pobres realizaciones productivas se han derivado de la situación de baja coyuntura que hoy domina a la economía mundial y, especialmente, a las economías europeas. Estas han sufrido en el último año una pérdida de su dinamismo productivo, con mayor intensidad en el segundo semestre, alcanzando los peores resultados desde la década de los 80. La positiva evolución de la economía europea en el primer trimestre de 1992, no ha tenido continuidad en el resto del año. Los problemas derivados del control de la inflación provocada por la reunificación alemana, que ha discurrido por el camino del alza de los tipos de interés practicado por el Bundesbank de la han contribuído decisivamente a la pérdida de intensidad de crecimiento de la economía europea que se ha movido, además, en un marco de incertidumbre creado por la crisis del Sistema Monetario Europeo y de los mercados de cambios que han denunciado una falta de cooperación alarmante entre las políticas de los países que lo integran .

El techo del desarrollo internacional y europeo y los problemas propios, no resueltos, de la economía española han marcado sus pobres realizaciones productivas en 1992. España ha acusado en 1992, con retraso, la crisis económica que en la mayoría de los países europeos se había iniciado en 1990. Es importante valorar el crecimiento logrado por la economía española en 1992 porque éste, es el que se ha interpretado con diversidad desde la realidad productiva de las distintas Comunidades Autónomas.

La Economía española en 1992 ha registrado una profunda desaceleración en su ritmo de desarrollo que queda manifiesta en el bajo crecimiento del PIB, que según la estimación oficial de la Contabilidad Nacional Trimestral elaborada por el INE, se ha limitado al 1%, con tendencia progresivamente decreciente que se refleja en la tasa de desarrollo negativa (recesiva) del -0.2%, estimado para el cuarto trimestre. Los resultados de nuestra estimación son ligeramente inferiores, al limitar el crecimiento del PIB conjunto de la economía española en el 0.7% (0.8% a precios de mercado). Discrepancia irrelevante dada la provisionalidad de ambas estimaciones, pero que confirma algo evidente para todos los analistas de la coyuntura económica española, la desaceleración registrada en el pasado año que ha culminado en la situación recesiva del cuarto trimestre.

El proceso de desaceleración de la economía española queda reflejado en las tasas de variación del PIB, que según la Contabilidad Nacional de España (INE) evolucionó de la siguiente forma:

Tasas de crecimiento del valor añadido bruto  
a los precios constantes  
(% de variación sobre el año precedente)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Media del período	1992
Agricultura y pesca .....	-9,1	11,6	3,3	-6,7	2,5	-2,3	-0,4	-0,5
Industria .....	4,8	4,7	4,5	3,4	1,2	0,6	3,2	0,5
Construcción .....	5,9	8,3	10,5	13,8	10,3	3,5	8,6	-4,6
Servicios .....	3,5	4,6	4,8	5,3	4,4	3,4	4,3	2,2
P.I.B. ....	3,2	5,6	5,2	4,7	3,7	2,3	4,1	1,0

1987 fue el año en el que el ciclo económico español alcanzó un crecimiento más intenso. Crecimiento que se mantuvo alto hasta 1989 para comenzar a declinar a partir de 1990, hasta llegar a la posición recesiva detectada en el cuarto trimestre de 1992. La expansión de la economía española entre 1985 y 1991 se apoyó fundamentalmente en el considerable *desarrollo de la construcción* auspiciada por dos hechos fundamentales: la euforia inmobiliaria y la inversión en infraestructura financiada básicamente por las administraciones públicas. También fue notable el crecimiento de los servicios, tanto por lo que se refiere a los servicios públicos como privados.

El sector industrial tuvo un comportamiento satisfactorio, sobre todo en los cuatro primeros años, para debilitarse en el bienio 90-91, dando pie a la caída del PIB en 1992, confirmando cómo desde la vertiente de la producción interna, la crisis económica actual es fundamentalmente una crisis industrial, derivada de la pérdida de competitividad de la industria española, a pesar del aumento de la productividad aparente del factor trabajo. La caída de la competitividad de la industria española se debe fundamentalmente al aumento de sus costes productivos, por encima de los de sus competidores europeos.

La agricultura y la pesca permanecen al margen del crecimiento económico del resto de los sectores productivos, registrando un descenso acumulado del 0.4%. Comportamiento afectado por la erraticidad de las cosechas. Si en lugar del período 1985-1991 se examina la variación entre el año 1982 y 1991, la producción agropesquera en dicho período aumentó el 17%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 1.7%.

La estimación de la evolución del PIB por comunidades autónomas, elaborada por la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros siguiendo con fidelidad los indicadores disponibles de coyuntura, presenta algunas diferencias con la estimación oficial del INE. Diferencia atribuible fundamentalmente a nuestra valoración de la economía sumergida, escasamente incorporada en la estimación oficial.

La tabla número 1 muestra, según nuestra estimación, la tasa anual de crecimiento del valor añadido bruto a precios constantes de los cuatro grandes sectores productivos y del PIB, en 1992.



### 3. El comportamiento económico de las Comunidades Autónomas en 1992.

#### Las diferentes vías de aproximación.

El análisis de la situación económica de las Comunidades Autónomas, admite dos posibles enfoques, de los que se derivan consecuencias diferentes: la perspectiva de la *producción* y la de la *renta* regional, que deben ser contemplados en forma complementaria.

El PIB generado en una Comunidad Autónoma puede resultar modificado cuando se pasa al concepto de renta regional bruta por el efecto de las rentas percibidas o pagadas a los factores productivos no residentes. Así, en comunidades como Baleares o Extremadura, la renta regional bruta debe ser inferior a su PIB por la importancia de las rentas generadas (empresas de turismo o empresas eléctricas), que se perciben por residentes en otras regiones. Por el contrario, la renta regional bruta de Cantabria o Madrid, son superiores a su PIB, entre otras razones, por residir en dichas regiones empresas financieras o de otras ramas de ámbito nacional, cuya producción se genera en Comunidades Autónomas distintas.

Entre la renta regional bruta y la renta disponible de las familias en las distintas comunidades, existe una notable diferencia porque, aparte de las rentas públicas y empresariales que han de excluirse de la renta regional bruta para pasar a la renta disponible de las familias, ésta sufre alteraciones por el desigual comportamiento en cada comunidad autónoma de los flujos de impuestos familiares y cotizaciones sociales, frente a las transferencias recibidas de pensiones, subsidios de desempleo y otras prestaciones sociales. La renta disponible de las familias se ve así modificada por el comportamiento de los ingresos y de los gastos públicos, que se deriva de la función redistributiva de las Administraciones Centrales y que incide en los niveles medios de vida de cada comunidad autónoma. La renta disponible de las familias en cada comunidad autónoma no sólo se modifica por esta actuación redistributiva del sector de las Administraciones Públicas sino, también, por las rentas transferidas del exterior a cada una de las comunidades autónomas de España.

Las diferencias entre estos indicadores puede aclararse con un ejemplo. El de Extremadura es sintomático del distinto nivel que alcanzan esos agregados. El PIB por habitante extremeño en 1992 se ha situado en el 64.2% de la media española. Al pasar a la renta regional bruta por habitante, su índice se reduce al 60%, especialmente como consecuencia de la renta generada en el sector eléctrico que se traslada al resto de las Comunidades Autónomas donde residen sus accionistas. Cuando se pasa al concepto de *renta regional bruta por habitante* al de *renta familiar bruta disponible*, en el caso de Extremadura se acusa un cambio considerable, que, para el año 1992, supuso pasar de un índice por habitante en renta regional bruta equivalente al 60% de la media española hasta el 76.4% cuando la situación se evalúa en términos de renta familiar disponible por habitante.

Esa renta familiar disponible, calculada en pesetas de cada ejercicio, tiene una capacidad de compra diferente en cada comunidad autónoma porque los precios de los bienes de consumo, que afrontan los presupuestos familiares, varían entre las distintas comunidades autónomas españolas. Los datos disponibles cifran esta diversidad de precios, revelando cómo las familias de algunas comunidades autónomas tienen que hacer frente a precios que superan claramente a la media española, por ejemplo Cataluña, con un nivel de precios de consumo de 105.5 mientras que otras comunidades autónomas, como por ejemplo Extremadura, situaban sus precios en el 91.8% de la media española. Si la renta familiar disponible por habitante toma en

cuenta esas variaciones, podríamos calcular su valor en términos de *capacidad adquisitiva constante* y ese cálculo, por continuar con el ejemplo utilizado de Extremadura, supondría una mejora en el nivel relativo de la renta familiar disponible por habitante que se situaría en el 83.2%, respecto a la media española.

El resultado de estas evaluaciones supone, por ejemplo, que el 115% en el que el PIB por habitante balear superó al extremeño en 1992, se reduce al 45%, cuando se pasa al concepto, mucho más significativo, desde el punto de vista social, de la renta familiar disponible por habitante.

Como puede apreciarse, la diversa posición alcanzada por cada comunidad autónoma depende del concepto utilizado para valorarla. La importancia de las diferencias obtenidas según cada indicador, PIB por habitante, renta bruta por habitante, renta familiar disponible por habitante y renta familiar disponible por habitante valorada en términos de capacidad adquisitiva constante, obliga a realizar las comparaciones sobre la situación económica relativa de cada comunidad autónoma, utilizando el concepto más adecuado para no incurrir en afirmaciones erróneas sobre las desigualdades existentes entre las diversas comunidades autónomas españolas, basadas en comparaciones de indicadores heterogéneos.

Esos cuatro indicadores, con los que hoy contamos para evaluar la situación económica de las comunidades autónomas, no contemplan, sin embargo, un *hecho adicional e importante*. En efecto, la renta familiar disponible, no sólo varía entre las distintas comunidades autónomas por las diferencias de los precios que han de afrontar los presupuestos familiares, sino también por la *renta indirecta* que los hogares reciben a través de las prestaciones públicas reales que mejoran las posibilidades del consumo efectivo (enseñanza, sanidad y servicios sociales). Atribuir estas prestaciones públicas, por cada una de las comunidades autónomas, constituye una tarea pendiente en España y que presenta dificultades para su realización. Sin embargo, existen muchas opiniones que afirman que, si se dispusiera de una evaluación de *la renta indirecta* que las familias disfrutaran al incorporar los bienes públicos producidos por las Administraciones Públicas, las diferencias relativas hoy existentes en renta familiar, resultarían considerablemente aminoradas.

Las diferencias de posición de las diferentes comunidades autónomas, según los cuatro indicadores expuestos y de los que hoy disponemos, ofrecen una lección importante de solidaridad regional que no puede desconocerse por quienes propugnan la descentralización de la Seguridad Social y otros servicios públicos, en la medida que ello podría interrumpir el flujo de transferencias que se deriva del entramado de ingresos y de gastos públicos entre las distintas comunidades autónomas españolas. El sector público, a través fundamentalmente de las prestaciones sociales, y el mecanismo de los precios, a través del menor valor de los índices de precios de consumo en las regiones menos desarrolladas, contribuyen positivamente a reducir las iniciales divergencias en el nivel de vida de las familias en las diferentes Comunidades Autónomas, que derivan de su actividad productiva.

### **La evolución de la producción por Comunidades Autónomas.**

La evolución económica de cada comunidad autónoma depende fundamentalmente del comportamiento de sus sectores productivos tal como se muestra en la Tabla nº 1, del Apéndice Estadístico, pero está también decisivamente influenciada por otros factores, entre los que es importante destacar su estructura productiva, la evolución demográfica y el comportamiento de los precios de los distintos sectores.

La *estructura productiva* de cada comunidad (Tabla nº 9) es notablemente desigual. Todavía existen comunidades autónomas en las que el peso relativo del sector primario es considerable. Es el caso de la España menos industrializada (Castilla-La Mancha, Extremadura, La Rioja, Murcia, Galicia, Andalucía y Castilla y León), comunidades en las que la incidencia del sector primario en el producto regional de 1992 se sitúa entre el 8 y el 10%. Las comunidades con mayor peso relativo industrial son Navarra, País Vasco Asturias, La Rioja y Cataluña, con aportación de la industria al producto regional situado entre el 30 y el 35% del PIB.

En cuanto a la incidencia del sector servicios, la participación en el PIB es mayor en las comunidades insulares y marítimas con alto predominio el turismo y en Madrid por su condición de capital financiera y política.

El bajo crecimiento de la *población española* como consecuencia del descenso de la natalidad, no incide de la misma manera en todas las comunidades. En parte por el desigual crecimiento vegetativo de su población, pero también en buena medida por los movimientos migratorios, menos intensos que en otros períodos de la reciente historia española, pero que tienen alguna incidencia en las tasas de crecimiento del producto y de la renta por habitante. La población española tiende a estabilizarse; el aumento de la población residente entre 1985 y 1991 fue sólo del 2.23%, equivalente a una tasa anual del 0.37%. La proyección para 1992 limita su crecimiento al 0.26%, por lo que de proseguir esta tendencia, la población española comenzará a decrecer antes de que termine el siglo XX.

Tres comunidades autónomas (Asturias, Aragón y Galicia), registraron pérdida de población en 1992. Cinco registraron crecimiento anual inferior al 0.2% (Castilla y León, Cantabria, La Rioja, Navarra y País Vasco). Sólo tres comunidades (Canarias, Murcia y Andalucía), anotaron crecimiento de su población por encima del 0.4% anual, aunque todas ellas con tasas también decrecientes.

La evolución dual de los *precios internos* españoles, caracterizada fundamentalmente por cierto descenso de los precios agrarios, moderación en los precios industriales y crecimiento excesivo del precio de los servicios, termina por configurar un comportamiento desigual de los precios implícitos en las distintas comunidades autónomas. Los precios implícitos en el valor añadido bruto de la producción agropesquera se han estimado en 1992 decrecientes en el 2.64% para el conjunto del Estado. Pero con comportamiento bastante diferente, que va desde un ligerísimo crecimiento en Ceuta y Melilla y Galicia (producción pesquera), hasta un descenso mayor del 4% en Canarias, La Rioja, Castilla y León, Murcia y Extremadura, comunidades con mayor incidencia de la producción vegetal.

Los precios industriales registraron un bajo crecimiento (1.34%) con pequeñas diferencias regionales que van desde el 1.78% de la Rioja, al 0.35% de Asturias. Diferencias estimadas sobre la base de la distinta incidencia de las ramas productivas de cada comunidad. El distinto comportamiento de los precios industriales frente a los servicios, soportando similares costes laborales por persona, explica en buena medida la notable caída del excedente en las empresas industriales y su declive económico.

Los precios implícitos en la construcción se ven afectados por dos hechos contrapuestos: El crecimiento del coste laboral unitario (6%) y el ligero descenso de los precios de los materiales de construcción (-0.8%). Se ha estimado un crecimiento de los precios implícitos del 3.85%, con pequeñas diferencias que van desde un crecimiento del 4% en Canarias y Ceuta y Melilla, al 3.7% de Asturias, Castilla y León, Galicia y Murcia.

El mayor crecimiento del precio de los servicios (8.4%) aparece vinculado al mayor coste laboral, pero todavía en 1992 los mayores precios de los servicios se imputan al hecho de que muchas actividades de servicios se encuentran al abrigo de la competencia exterior y con situaciones cuasimonopolísticas en el mercado interior. También por la incidencia de los impuestos, los costes financieros, los alquileres y el precio del suelo. La estimación realizada sitúa en 1992 en el 8.41% el crecimiento de los precios implícitos en el valor añadido bruto de los servicios, con pequeñas diferencias que van desde el 8.7% estimado en Baleares, al 7.8% en el País Vasco.

La desigual estructura productiva de las comunidades autónomas queda reflejada en el crecimiento de los precios implícitos del PIB, de tal forma que las comunidades con una mayor incidencia de la producción agraria e industrial, terminan incorporando tasas menos crecientes que en las que el sector servicios tiene su mayor presencia. Frente a un crecimiento medio del 5.9% en los precios implícitos del PIB (6% según la Contabilidad Trimestral), el menor aumento fue el de Castilla-La Mancha, Navarra y La Rioja (4.8%) frente al 7.6% de Ceuta y Melilla, 7.3% de Baleares y 7% de Madrid, comunidades especialmente afectadas por la mayor incidencia de la producción terciaria.

En la etapa expansiva de la economía española, el comportamiento de los precios sectoriales no fue tan desigual como en 1992, aunque su crecimiento conjunto fuera superior.

**Tasas de crecimiento de los precios implícitos en el P.I.B.**

	Media		
	1986-1991	Año 1992	Diferencia
Agricultura y pesca . . . . .	3,34	-2,64	-5,98
Industria . . . . .	5,24	1,34	-3,90
Construcción . . . . .	9,22	3,85	-5,37
Servicios . . . . .	7,90	8,41	0,51
<b>P.I.B. (Al coste de factores) . . . . .</b>	<b>7,10</b>	<b>5,88</b>	<b>1,22</b>

Los datos disponibles, que se ofrecen detalladamente en el Apéndice Estadístico, muestran como el crecimiento económico de 1992 aparece vinculado a aquellas comunidades situadas en los lugares más bajos del desarrollo regional español. Como se ha afirmado anteriormente, Extremadura Ceuta y Melilla, Andalucía y Castilla-La Mancha, que son comunidades autónomas con un PIB por habitante inferior al 80% de la media nacional, se han convertido en las comunidades que han logrado un desarrollo en 1992 superior al 1%. Murcia, en posición próxima a las comunidades menos desarrolladas y Baleares, por una incipiente recuperación del turismo, son también las que logran un crecimiento en torno al 1%.

La peor posición relativa es la de la Comunidad de Castilla y León, muy afectada por la crisis agrícola y la debilidad del sector de la construcción. Valores inferiores al 0.7% de la media nacional se registraron en Madrid, Comunidad Valenciana, Aragón, Canarias y La Rioja, por razones diferentes. Madrid acusa una crisis importante en la industria y la construcción, en buena parte como consecuencia del precio del suelo. La Comunidad Valenciana ha registrado un profundísimo deterioro en el sector de la construcción inmobiliaria, igual que en Aragón, donde, además, se suma una gran crisis agrícola y un mayor deterioro industrial. Canarias no ha logrado

recuperar sustancialmente su turismo y La Rioja aparece afectada por la crisis de la construcción y la industria y una menor expansión de los servicios.

Quedan, en posición intermedia, próxima al crecimiento medio nacional, Cantabria, Navarra, Asturias, Cataluña, País Vasco y Galicia, en gran medida castigadas por la crisis industrial. Navarra es la región que mejor ha capeado la debilidad industrial pero se ha visto afectada por la crisis de la construcción. Asturias ha obtenido unos registros positivos en su producción industrial, en parte por la producción carbonífera, que se ha debilitado mucho en el cuarto trimestre. Cataluña perdió producción industrial pero ha aguantado mejor la crisis de la construcción, incorporando el mayor registro de producción agraria. El País Vasco sufrió los embates de la crisis industrial compensada por el mejor comportamiento de la construcción. Cantabria acusó un sostenimiento de la construcción y algún deterioro industrial, mientras que Galicia, junto con el País Vasco, fue la única comunidad con un crecimiento de la construcción pero con un deterioro considerable en el sector agropesquero.

### **El comportamiento de la renta regional y de la renta familiar disponible.**

La publicación por el BBV de la estimación provisional de la Renta Regional Bruta y la Renta Familiar Disponible de los años 1990 y 1991, ha hecho posible su estimación para 1992 a partir de los resultados obtenidos para el PIB a los precios corrientes.

Lo más importante en estas estimaciones se refiere a los índices relativos por habitante. Entre 1985 y 1992, la posición relativa en términos de PIB por habitante, ha mejorado en Navarra, Cataluña, Canarias, Comunidad Valenciana y La Rioja, comunidades situadas en los ejes expansivos de la economía española, excepto Canarias. Perdieron peso relativo de forma significativa Asturias, Cantabria, Extremadura y el País Vasco. La caída de Extremadura se debió en gran parte a las bajas cosechas agrarias. Asturias, Cantabria y el País Vasco resultan muy afectadas por la crisis de la minería y la industria básica asentada en la cornisa cantábrica.

En la renta familiar disponible por habitante, ha mejorado considerablemente la posición relativa de Castilla-La Mancha, Galicia, Canarias y Navarra, mientras que se ha deteriorado la de Ceuta y Melilla, Madrid, País Vasco y Baleares, por razones muy diferentes.

Las diferencias relativas en la renta familiar disponible han seguido reduciéndose, de tal forma que la diferencia del 64.6% entre Baleares y Extremadura en 1985, se han rebajado al 62.9% en 1992. Diferencia que se hace más ostensible cuando la renta familiar disponible se corrige según el índice de precios de consumo de cada comunidad. La diferencia en 1992 entre Baleares y Extremadura se ha reducido al 44.5%, porcentaje en que supera la renta familiar por habitante balear a la extremeña.

Ocho comunidades autónomas: Baleares, Madrid, Cataluña, Navarra, La Rioja, Aragón, País Vasco y Comunidad Valenciana, superaban en 1992, en términos del PIB por habitante, la media de Estado. Todas ellas, excepto el País Vasco, también superan la media española en la renta familiar disponible por habitante, corregida del nivel relativo de los precios de consumo. Por debajo del 70% en PIB por habitante permanecían, en 1992, Extremadura, Ceuta-Melilla y Andalucía. Entre el 70 y el 90% de la media española figuran Castilla-La Mancha, Murcia, Galicia, Asturias y Castilla y León.

En términos de renta familiar disponible por habitante, corregido del efecto de los precios relativos de consumo, el espacio con mayor nivel es el integrado por las comunidades autónomas de Baleares, Cataluña y La Rioja y el situado en peor posición es Ceuta y Melilla, seguidas de Extremadura y Andalucía, comunidades autónomas que se sitúan por debajo del 85% de la media española.

La economía española, en su conjunto, ha mejorado su posición relativa frente a la Comunidad Europea entre 1985 y 1992, en términos de PIB por habitante, al pasar del 70.4% en 1985 al 76.5% en 1992. Ganancia de 6.1 puntos porcentuales que muestra la mayor convergencia real, de nuestra economía frente a la comunitaria, situación que se detuvo en 1992, año en el que la economía española ha crecido algo menos que la comunitaria.

Con los datos estimados por EUROSTAT, solamente Baleares aparece en 1992 con un nivel de PIB por habitante superior a la media comunitaria. La siguen Madrid y Cataluña, prácticamente en torno al 100%. En una segunda escala, por encima del 80%, se sitúan Navarra, La Rioja, Aragón y Comunidad Valenciana. Por debajo del 60% comunitario quedan Extremadura, Ceuta-Melilla, Andalucía y Castilla-La Mancha.

En términos de la renta familiar disponible por habitante, corregida según el nivel relativo de precios de cada comunidad autónoma, aparecen con una renta familiar disponible superior al 85% comunitario: Baleares, Cataluña, La Rioja y Aragón. Por debajo del 70% de la media comunitaria figuran Ceuta y Melilla, Extremadura y Andalucía. El menor nivel de precios de consumo de las comunidades con más bajo nivel de renta familiar, es un dato que tiende a aproximar el distinto nivel de vida de las comunidades autónomas españolas.

#### **4. La expansión económica regional entre 1985 y 1992.**

Las estimaciones del PIB y su crecimiento anual por Comunidades Autónomas que durante los últimos siete años ha venido realizando la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas, permiten trazar, con suficiente perspectiva, trazar un balance de la situación económica de las diferentes Comunidades Autónomas españolas, desde la adhesión a la Comunidad Europea hasta el último año transcurrido.

Entre 1985 y 1992, la economía española experimentó un crecimiento muy intenso. Los datos oficiales contenidos en la Contabilidad Nacional de España sitúan en el 28.7% el aumento real del PIB en los siete años que separan 1985 de 1992. Las investigaciones realizadas por la Fundación FIES para el cálculo del PIB regional, enlazadas con las del Servicio de Estudios del BBV, dan resultados diferentes, estableciendo que el crecimiento del PIB en el último septenio fue el 35.6%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 4.4% anual, frente al 3.7% que resulta de la estimación oficial del INE, crecimiento intenso que ha mejorado sustancialmente el nivel de convergencia real con la CE, en la medida que el crecimiento del PIB consolidado de los doce países comunitarios, en el septenio fue sólo del 20%. Sobre la base de estos datos, la convergencia real española frente a la CE habría ganado el 7.2%, mientras que según nuestras estimaciones habría sido del 13%, lo que situaría el índice de convergencia real de España en 1992 en el 80.6%, frente al 76.5% estimado por EUROSTAT. El nivel de convergencia española en 1992 sería del 80.6% de la media comunitaria, calculada como PIB por habitante en términos de SPA (estándar de poder de compra), lo que supondría la recuperación de la posición alcanzada en 1975 en cuyo año el índice de convergencia español se situó en el 79.2% de la media comunitaria. Según la estimación de EUROSTAT, basada en la Contabilidad Nacional de España,

la economía española todavía no ha recuperado la posición anterior a la alcanzada en 1975, antes de la crisis del petróleo. Hecho que pocos economistas españoles estarían dispuestos a aceptar.

Los adversos resultados de 1992 constituyen un apéndice del período de intenso crecimiento de la economía española que se inicia en 1985. Es importante destacar que *todas* las Comunidades Autónomas españolas han experimentado -en mayor o menor medida- ese acentuado crecimiento, de forma que incluso las Comunidades con crecimiento menos intensos del PIB han superado el aumento conjunto de los países comunitarios, en el mismo período.

El segundo hecho a destacar es el proceso de convergencia, en los niveles de renta de las comunidades autónomas españolas. El desarrollo, por comunidades autónomas, del crecimiento del PIB y de la renta entre 1985 y 1992, permiten establecer una clasificación entre las comunidades que fueron más crecientes, las que se sitúan en posición intermedia y las que crecieron menos.

**Comunidades cuyo PIB creció más del 38% entre 1985 y 1992**

	Crecimiento total del PIB	Crecimiento por habitante	Posición relativa (Media Española = 100)	
			1985	1992
			NAVARRA . . . . .	43,37
CATALUÑA . . . . .	41,78	38,71	123,52	129,54
LA RIOJA . . . . .	39,57	38,45	107,60	109,23
CASTILLA-LA MANCHA . . . . .	38,79	35,66	78,29	78,40
COMUNIDAD VALENCIANA . . . . .	38,18	35,22	102,47	104,63

Entre las cinco comunidades que registraron en el septenio crecimiento superior al 38% (4.7% anual acumulativo) cuatro de ellas se ubican en los dos ejes expansivos de la economía española, Arco mediterráneo y Valle del Ebro. Castilla-La Mancha constituye una clarísima excepción, siendo la comunidad deprimida que más se ha desarrollado en los siete últimos años (gráfico núm. 1).

**Comunidades cuyo PIB creció entre el 38% y el 32% en el período 1985-1992**

	Crecimiento total del PIB	Crecimiento por habitante	Posición relativa (Media Española = 100)	
			1985	1992
			MURCIA . . . . .	36,83
CANARIAS . . . . .	36,59	30,40	93,36	95,72
ANDALUCIA . . . . .	36,14	30,46	70,88	65,59
GALICIA . . . . .	33,60	33,31	82,05	81,69
MADRID . . . . .	33,11	28,45	130,07	130,70
CASTILLA Y LEON . . . . .	32,37	31,01	90,93	87,95
ARAGON . . . . .	32,15	32,07	110,20	108,13

Un conjunto de siete comunidades registraron crecimiento en torno a la media española. Dos de ellas, Madrid y Aragón, situadas entre las más desarrolladas y otras cinco que ocupan posiciones, en cuanto a su nivel de desarrollo, inferiores a la media. El hecho de que algunas de ellas como Canarias y Madrid hayan mejorado su posición relativa en términos de PIB por habitante, se debe al distinto comportamiento de los precios implícitos. Canarias y Madrid son dos comunidades con una alta dependencia del sector terciario, cuyos precios han crecido mucho más que los de los restantes sectores productivos.

**Comunidades cuyo PIB creció menos del 32% en el período 1985-1992**

	Crecimiento total del PIB	Crecimiento por habitante	Posición relativa (Media Española = 100)	
			1985	1992
PAIS VASCO .....	31,18	29,28	113,64	108,11
BALEARES .....	30,29	27,85	141,40	137,93
EXTREMADURA .....	29,79	26,90	67,65	64,19
CANTABRIA .....	29,65	28,02	97,48	92,18
ASTURIAS .....	21,49	21,05	96,52	87,15
CEUTA Y MELILLA .....	14,60	20,36	81,45	69,29

De las seis comunidades que registraron menor crecimiento del PIB y que por tanto han perdido posición relativa en su nivel de desarrollo frente a la media española, figuran las tres comunidades que forman la cornisa cantábrica (País Vasco, Cantabria y Asturias), afectadas por la crisis minera, industrial y ganadera. Baleares, la comunidad más desarrollada, se vio afectada por la menor expansión del turismo y la crisis de la construcción inmobiliaria. Extremadura soportó un considerable descenso de la producción agraria, que no fue compensado por la mayor producción de electricidad.

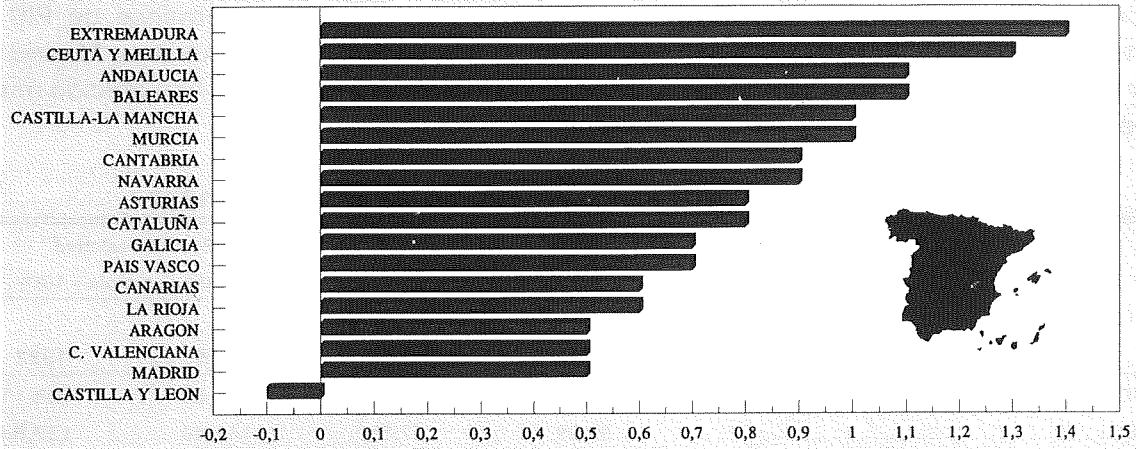
La consecuencia final es que el desarrollo económico del septenio 1985-1992, ha tenido lugar en todas las comunidades autónomas, pero con desigual intensidad como consecuencia de las distintas producciones agrarias, la crisis industrial y la debilidad del turismo.

Al pasar del comportamiento del PIB al de la renta familiar disponible, el primer hecho que destaca es que el crecimiento real de la renta familiar disponible por habitante (33.9%), ha sido ligeramente superior al del PIB por habitante (32.3%), lo que se ha debido al menor crecimiento experimentado por la renta disponible de las sociedades y empresas (ahorro bruto empresarial). En cuanto a su variación relativa por comunidades autónomas, se advierte un crecimiento en las comunidades menos desarrolladas, lo que viene a demostrar como desde la óptica regional, al igual que ocurre con la distribución funcional y personal de la renta, se ha tendido a la corrección de las desigualdades (gráfico núm. 2).



### GRAFICO NUM. 1

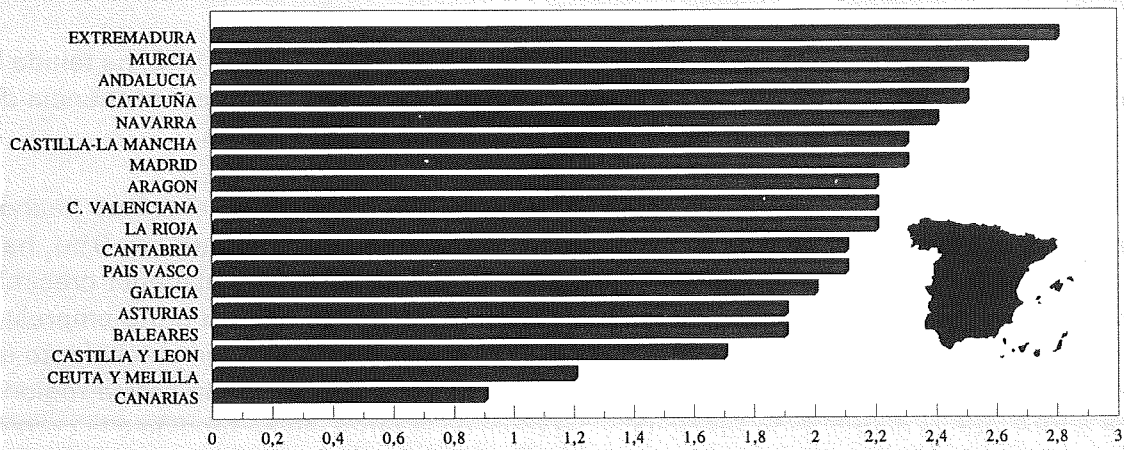
VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
AÑO 1992 (Tasa de variación real sobre 1991)



Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

### GRAFICO NUM. 2

VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
TRIENIO 1989-1992 (Tasa de variación media anual)



Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

**Comunidades en las que la renta familiar disponible por habitante  
creció más del 36% entre 1985 y 1992**

	Crecimiento de la renta por habitante	Crecimiento del PIB por habitante	Posición relativa en 1992 (Media Española = 100)	
			Renta PIB por habitante	Renta familiar por habitante
CASTILLA-LA MANCHA .....	46,6	35,7	78,40	94,03
GALICIA .....	40,8	33,1	81,69	96,75
CANARIAS .....	40,3	30,4	95,72	92,70
NAVARRA .....	39,9	41,5	116,69	104,22
CASTILLA Y LEON .....	38,3	31,0	87,95	97,24
LA RIOJA .....	38,1	38,4	109,23	114,88
MURCIA .....	37,8	30,5	81,49	95,71
COMUNIDAD VALENCIANA .....	36,6	35,2	104,63	106,95
ANDALUCIA .....	36,4	30,5	69,59	83,57

Con la excepción de Navarra, La Rioja y Comunidad Valenciana, que se sitúan en un nivel de desarrollo superior a la media española, las seis comunidades en las que más creció la renta familiar por habitante, fueron las comunidades con un nivel de desarrollo bajo. En todas ellas el aumento de la renta familiar disponible por habitante, corregida de los precios de consumo relativos en cada comunidad, fue más intensa que el producto. Prueba inequívoca de que en los siete últimos años ha tenido lugar un proceso de aproximación en los niveles de renta familiar de las distintas comunidades españolas.

**Comunidades en las que la renta familiar disponible por habitante  
creció más del 36% y el 32% entre 1985 y 1992**

	Crecimiento de la renta por habitante	Crecimiento del PIB por habitante	Posición relativa en 1992 (Media Española = 100)	
			Renta PIB por habitante	Renta familiar por habitante
ASTURIAS .....	34,6	21,0	87,15	96,70
ARAGON .....	34,5	32,1	108,13	110,21
CATALUÑA .....	34,0	38,7	129,54	116,23
EXTREMADURA .....	33,9	26,9	64,19	83,19
CANTABRIA .....	33,7	28,0	92,18	95,41

En el grupo de comunidades con crecimiento de la renta familiar disponible por habitante en torno a la media española (34%), se observa como Cataluña reduce su participación relativa al pasar de PIB a renta familiar disponible, mientras que el resto de comunidades, tres de ellas con desarrollo inferior a la media, mejoran sus posiciones al pasar al coeficiente de renta familiar disponible. Prueba inequívoca de la corrección de las desigualdades regionales relativas en términos de renta.

**Comunidades en las que la renta familiar disponible por habitante  
creció menos del 32% entre 1985 y 1992**

	Crecimiento de la renta familiar por habitante	Crecimiento del PIB por habitante	Posición relativa en 1992	
			Renta PIB por habitante	Renta familiar por habitante
BALEARES .....	31,5	27,8	137,93	120,23
PAIS VASCO .....	29,7	29,3	108,11	96,34
MADRID .....	21,9	28,4	130,70	106,37
CEUTA Y MELILLA .....	17,9	20,4	69,29	81,11

Tres de las comunidades más desarrolladas, Baleares, Madrid y País Vasco, son las que registraron un crecimiento menos intenso en renta familiar disponible en el septenio 1985-1992. Mostrando una vez más, como la distribución regional de la renta familiar ha corregido las diferencias precedentes, en la medida que su crecimiento fue mayor en las regiones menos desarrolladas.

**5. La situación económica de las comunidades autónomas: una síntesis.**

Diez mensajes fundamentales transmite el análisis de la situación económica de las Comunidades Autónomas que se contiene en las páginas anteriores:

*1º El débil crecimiento económico del 92 vivido por las Comunidades Autónomas.*

El primer rasgo que define el comportamiento económico de las Comunidades Autónomas en 1992, es la debilidad de su crecimiento, respecto al período expansivo 1985-1991. Un crecimiento débil de la producción regional que transmite a nivel de las diferentes Comunidades Autónomas, en función de su propia estructura productiva, los bajos niveles de crecimiento europeo y cuya resultante global es el escaso avance en la producción y la renta de la economía española.

*2º El diferente comportamiento de las Comunidades Autónomas.*

Ese débil crecimiento global de la economía española, no se acusa con igual intensidad en el comportamiento de las diferentes Comunidades Autónomas, que muestran en las tasas de crecimiento del PIB en 1992 un amplio rango de variación que va desde el 1,4 por cien registrado en Extremadura, hasta la evolución negativa del 0,1 por cien, estimado para Castilla y León.

*3º Se apaga, temporalmente, el fulgurante crecimiento de los ejes expansivos.*

En 1992 parece debilitarse la mayor tendencia expansiva de los ejes básicos del crecimiento económico español en el período 1985-1991 -Arco Mediterráneo y Valle del Ebro- que configuraba, junto con el declive de la cornisa cantábrica y de los espacios del interior, con excepción del corredor del Duero y algunas provincias manchegas, el mapa del crecimiento económico español.

*4º El comportamiento de los sectores productivos está, en la base del crecimiento económico de las Autonomías.*

El declive en el ritmo de crecimiento de la economía española en 1992, ha tenido un conjunto de circunstancias diferentes por sectores productivos que explican el desigual comportamiento de las Comunidades Autónomas. El mal año agrícola que se ha reflejado en los cultivos de secano. La caída de la construcción ha sido espectacular y se ha convertido en un factor explicativo de la menor demanda de inversión. La crisis industrial, especialmente manifiesta en el País Vasco, Madrid y Cataluña. El sector servicios, el único que arroja un crecimiento positivo, se ha visto también afectado por el lento crecimiento general, si bien algunas Comunidades como Andalucía, Castilla-La Mancha y Extremadura han mantenido, por una u otra razón, registros elevados que las ha llevado a las tasas de mayor crecimiento en el cómputo total del PIB.

*5º El mayor crecimiento de las Comunidades menos desarrolladas.*

Los datos disponibles, que se ofrecen detalladamente en el Apéndice, muestran que el crecimiento económico de 1992 aparece vinculado a aquellas Comunidades situadas en los lugares más bajos del desarrollo regional español. Como se ha afirmado anteriormente, Extremadura, Ceuta y Melilla, Andalucía y Castilla-La Mancha, que son Comunidades Autónomas con un PIB por habitante inferior al 80% de la media nacional, se han convertido en las Comunidades que han logrado un desarrollo en 1992 superior al 1%. Murcia, en posición próxima a las Comunidades menos desarrolladas y Baleares, por una incipiente recuperación del turismo, son también las que logran un crecimiento en torno al 1%.

La peor posición relativa es la de la Comunidad de Castilla y León, muy afectada por la crisis agrícola y la debilidad del sector de la construcción si del resultado productivo de Castilla y León se eliminaran las negativas aportaciones de agricultura y construcción, su crecimiento económico se situaría en una línea de normalidad ya que su comportamiento industrial ha sido muy positivo (con un crecimiento del 1,2 por cien frente a la reducción del 0,3 por cien de la media nacional) y el sector servicios ha tenido una evolución muy próxima al conjunto español. El problema fundamental, que otras regiones también padecen, se sitúa en la caída de la producción agraria, cuya trascendencia cualitativa, reclama urgentemente atención por parte de la política económica nacional. Valores inferiores al 0,7% de la media nacional se registraron en Madrid, Comunidad Valenciana, Aragón, Canarias y La Rioja, por razones diferentes. Madrid acusa una crisis importante en la industria y la construcción, en buena parte como consecuencia del precio del suelo. La Comunidad Valenciana ha registrado un profundísimo deterioro en el sector de la construcción inmobiliaria, igual que en Aragón donde, además, se suma una gran crisis agrícola y un mayor deterioro industrial. Canarias no ha logrado recuperar sustancialmente su turismo y La Rioja aparece afectada por la crisis de la construcción y la industria y una menor expansión de los servicios.

*6º El crecimiento de la mayoría de las Comunidades, se agrupa en torno a la media española.*

Quedan, en posición intermedia, próxima al crecimiento medio nacional, Cantabria, Navarra, Asturias, Cataluña, País Vasco y Galicia, en gran medida castigadas por la crisis industrial. Navarra es la región que mejor ha capeado la debilidad industrial pero se ha visto afectada por la crisis de la construcción. Asturias ha obtenido unos registros positivos en su producción industrial, en parte por la producción carbonífera, que se ha debilitado mucho en el cuarto trimestre. Cataluña perdió producción industrial pero ha aguantado mejor la crisis de la construcción, incorporando el mayor registro de producción agraria. El País Vasco sufrió los

embates de la crisis industrial compensada por el mejor comportamiento de la construcción. Cantabria acusó un sostenimiento de la construcción y algún deterioro industrial, mientras que Galicia, junto con el País Vasco, fué la única Comunidad con un crecimiento de la construcción pero con un deterioro considerable en el sector agropesquero.

*7º Todas las Comunidades autónomas se han visto beneficiadas en la expansión de 1985-91.*

Los pobres resultados productivos de 1992, no merman importancia al fuerte crecimiento económico experimentado por la economía española en el período 1985-1991. La Contabilidad Nacional de España, sitúa el crecimiento global entre 1985 y 1992 en el 28,7 por cien. Las estimaciones de la Fundación FIES, elevan esos resultados al 35,6 por cien. En ambos casos, valores que superan ampliamente al crecimiento consolidado de los doce países comunitarios que se situó en el 20 por cien.

Todas las Comunidades Autónomas han participado en ese proceso de crecimiento acentuado y han mejorado su posición de convergencia. Incluso la Comunidad autónoma con menor crecimiento en su PIB regional entre 1985 y 1992, Asturias con un 21,49 por cien, supera el crecimiento global de los países comunitarios.

El proceso de crecimiento intenso de la economía española entre 1985 y 1992, ha beneficiado pues, a todas las Comunidades autónomas, ciertamente a unas más que a otras, pero ninguna región española ha resultado perjudicada a lo largo de la etapa expansiva.

*8º Ha continuado la reducción de diferencias regionales en la renta disponible familiar por habitante.*

En la renta familiar disponible por habitante, ha mejorado la posición relativa de Aragón, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra y La Rioja. Por el contrario, han perdido peso relativo, Andalucía, Asturias, Baleares, Canarias, Castilla y León, País Vasco y Ceuta-Melilla. Comportamiento que traduce el desigual crecimiento económico regional y la diferente evolución de la población.

Las diferencias relativas en la renta familiar disponible por habitante, ha continuado estrechándose en 1992. La diferencia entre las comunidades con mayor y menor renta familiar disponible que, en 1985 era de un 64,6 por cien, ha pasado en 1992 al 62,9 por cien.

*9º El efecto redistributivo de las Administraciones Públicas.*

Las diferencias entre las rentas regionales de las diferentes Comunidades Autónomas, se vén considerablemente atenuadas por el efecto redistributivo ejercido por las Administraciones Públicas, a través de transferencias e impuestos directos sobre las familias y, sobre todo, mediante el mecanismo corrector de la Seguridad Social.

Así, Extremadura, la región española con menor nivel de renta regional bruta por habitante (60 por cien de la media española), eleva considerablemente su posición relativa respecto a la media española cuando se pasa a la renta familiar disponible por habitante (76,4 por cien).

*10º Se produce una aproximación de la capacidad adquisitiva de la renta familiar.*

El distinto nivel de precios de consumo en las diferentes Comunidades Autónomas, otorga una dispar significación a la capacidad adquisitiva de la renta familiar disponible.

En términos de renta familiar disponible por habitante, corregido del efecto de los precios relativos de consumo, el espacio con mayor nivel es el integrado por las Comunidades Autónomas de Baleares, Cataluña y La Rioja y el situado en peor posición es Ceuta y Melilla, seguidas de Extremadura y Andalucía, Comunidades Autónomas que se sitúan por debajo del 85% de la media española.

El menor índice de precios de consumo de las comunidades con más bajo volumen de renta familiar, es un dato que tiende a aproximar el distinto nivel de vida de las comunidades autónomas españolas.

Así, mientras que la renta disponible familiar por habitante de Baleares es un 62,9 por cien superior a la de Extremadura, la diferencia se reduce al 44,5 por cien, cuando se toman datos corregidos por el nivel de precios de consumo en ambas comunidades.

Los hechos más característicos del comportamiento económico de las Comunidades Autónomas que acaban de destacarse, ofrecen al lector de "Cuadernos de Información Económica las principales conclusiones que cabe extraer de la estimación del crecimiento del PIB por Comunidades Autónomas, que un año más la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas, aporta al conocimiento de la situación económica de las regiones españolas.

La prolongada experiencia en esta tarea, nos viene demostrando, a través de su repercusión en los medios de comunicación y por el interés con que la información se acoge, que existe indudablemente una demanda social latente de información sobre la economía de las Comunidades Autónomas. El ciudadano quiere información sobre la economía regional, y la quiere con rapidez. Una demanda que hace más visible la insuficiencia y retraso de la información oficial disponible y la precariedad de los datos que existen, en la mayoría de las Comunidades Autónomas, para valorar su situación económica. La utilidad del análisis económico regional otorga gran valor a los avances y mejoras que, en el futuro, puedan realizarse para incrementar los datos e indicadores económicos de las diferentes Comunidades Autónomas.

Las estimaciones anualmente ofrecidas por la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros han venido respondiendo a la doble exigencia de la mayor prontitud posible en su presentación y la de agotar, en su realización, toda la información suministrada por los indicadores oficiales disponibles.

Los datos que ahora se ofrecen, para 1992, tienen una inevitable provisionalidad que, la aparición de nuevos indicadores e informaciones, permitirán elevar a definitivos en su publicación final en Papeles de Economía Española dentro de un próximo número (55) dedicado, como ya viene siendo habitual, a trazar un balance económico de las autonomías.

# Apéndice estadístico

## TABLA N° 1

VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
AÑO 1992 (Variación en porcentaje sobre 1991)

COMUNIDADES	AGRICULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	TOTAL NO AGRARIO	PIB REAL	PRECIOS IMPLICITOS	PIB NOMINAL
ANDALUCIA	(1,3)	(0,8)	(6,4)	3,3	1,4	1,1	5,7	6,9
ARAGON	(5,2)	0,4	(1,1)	1,5	0,9	0,5	5,2	5,8
ASTURIAS	(2,3)	0,9	(4,3)	1,7	0,9	0,8	5,0	5,8
BALEARES	(0,7)	(0,4)	(8,4)	2,4	1,1	1,1	7,3	8,5
CANARIAS	(0,5)	0,8	(4,8)	1,5	0,7	0,6	6,7	7,4
CANTABRIA	0,7	(0,6)	0,0	1,7	0,9	0,9	5,7	6,7
CAST. LA MANCHA	(0,5)	1,0	(3,8)	2,6	1,1	1,0	4,8	5,8
CAST. Y LEON	(5,0)	1,2	(7,8)	1,8	0,5	(0,1)	4,9	4,8
CATALUÑA	8,7	(0,5)	(3,1)	1,7	0,7	0,8	5,8	6,7
C. VALENCIANA	(0,9)	(0,1)	(6,3)	1,7	0,5	0,5	6,0	6,5
EXTREMADURA	(1,0)	1,2	(0,9)	2,5	1,7	1,4	5,1	6,6
GALICIA	(3,7)	(0,4)	2,0	1,6	1,2	0,7	5,6	6,4
MADRID	(5,1)	(1,2)	(8,2)	1,7	0,5	0,5	7,0	7,5
MURCIA	1,7	0,6	(1,1)	1,5	1,0	1,0	5,3	6,3
NAVARRA	(2,2)	1,6	(6,2)	1,9	1,1	0,9	4,8	5,8
PAIS VASCO	(2,1)	(1,9)	3,0	2,2	0,7	0,7	5,0	5,7
RIOJA (LA)	2,4	(0,1)	(5,1)	1,6	0,4	0,6	4,8	5,4
CEUTA Y MELILLA	4,6	0,9	2,1	1,2	1,3	1,3	7,6	9,0
TOTAL	(1,4)	(0,3)	(4,5)	2,0	0,8	0,7	5,9	6,6

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA Nº 2

EVOLUCION DE LA RENTA REGIONAL BRUTA (AL COSTE DE FACTORES)  
Años 1985-1989-1991 y 1992

COMUNIDADES	RENDA REGIONAL ( MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)				CRECIMIENTO NOMINAL		CRECIMIENTO REAL		
	1985	1989	1991	1992	85-91	91-92	85-91		91-92
							TOTAL	ANUAL	
ANDALUCIA	3.478.190	5.725.350	7.033.085	7.494.231	102,21	6,56	34,00	5,00	0,64
ARAGON	941.012	1.499.720	1.835.383	1.945.459	95,04	6,00	29,25	4,37	0,11
ASTURIAS	793.653	1.195.704	1.438.831	1.522.106	81,29	5,79	20,14	3,11	-0,09
BALEARES	668.067	1.067.241	1.270.134	1.377.265	90,12	8,43	25,99	3,93	2,41
CANARIAS	911.994	1.603.454	1.885.438	2.022.245	106,74	7,26	37,00	5,39	1,30
CANTABRIA	400.819	638.882	764.011	815.861	90,61	6,79	26,32	3,97	0,86
CAST. LA MANCHA	913.494	1.524.784	1.861.784	1.979.023	103,81	6,30	35,06	5,14	0,40
CAST. Y LEON	1.666.360	2.666.664	3.228.741	3.384.006	93,76	4,81	28,40	4,25	-1,01
CATALUÑA	5.396.276	9.226.163	11.411.936	12.168.175	111,48	6,63	40,15	5,79	0,71
C. VALENCIANA	2.816.006	4.672.900	5.749.134	6.126.094	104,16	6,56	35,29	5,17	0,64
EXTREMADURA	508.571	771.683	930.987	988.032	83,06	6,13	21,31	3,27	0,24
GALICIA	1.626.781	2.664.954	3.224.194	3.428.513	98,19	6,34	31,34	4,65	0,43
MADRID	4.753.494	8.066.775	9.946.524	10.712.952	109,25	7,71	38,67	5,60	1,73
MURCIA	588.005	987.593	1.224.110	1.303.149	108,18	6,46	37,96	5,51	0,55
NAVARRA	405.534	691.329	855.996	908.360	111,08	6,12	39,88	5,75	0,23
PAIS VASCO	1.711.861	2.818.452	3.385.954	3.578.880	97,79	5,70	31,07	4,61	-0,17
RIOJA (LA)	204.799	335.826	416.627	439.700	103,43	5,54	34,81	5,10	-0,32
CEUTA Y MELILLA	74.739	109.812	128.849	140.464	72,40	9,01	14,25	2,25	2,96
TOTAL	27.859.655	46.267.286	56.591.718	60.334.515	103,13	6,61	34,61	5,08	0,69

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro



TABLA N° 3

EVOLUCION DE LA RENTA FAMILIAR DISPONIBLE  
Años 1985-1989-1991 y 1992

COMUNIDADES	RENDA FAMILIAR DISPONIBLE ( MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)				CRECIMIENTO NOMINAL		CRECIMIENTO REAL		
	1985	1989	1991	1992	85-91	91-92	85-91		
							TOTAL	ANUAL	91-92
ANDALUCIA	3.090.759	5.029.709	6.292.690	6.741.988	103,60	7,14	40,41	5,82	1,32
ARAGON	723.084	1.112.266	1.394.264	1.486.007	92,82	6,58	32,98	4,87	1,23
ASTURIAS	610.789	945.847	1.160.331	1.234.476	89,97	6,39	32,01	4,74	1,16
BALEARES	521.764	799.048	964.589	1.047.737	84,87	8,62	30,37	4,52	2,76
CANARIAS	739.074	1.263.814	1.497.064	1.604.104	102,56	7,15	46,04	6,52	0,64
CANTABRIA	294.993	448.897	554.578	595.783	88,00	7,43	34,19	5,02	0,92
CAST. LA MANCHA	768.855	1.282.161	1.594.990	1.714.933	107,45	7,52	47,34	6,67	1,73
CAST. Y LEON	1.347.053	2.144.727	2.655.185	2.817.948	97,11	6,13	39,01	5,64	0,52
CATALUÑA	4.078.772	6.584.802	8.244.539	8.823.306	102,13	7,02	36,48	5,32	0,08
C. VALENCIANA	2.318.407	3.662.945	4.622.256	4.951.823	99,37	7,13	37,59	5,46	1,50
EXTREMADURA	472.791	719.203	895.230	962.730	89,35	7,54	35,73	5,22	0,87
GALICIA	1.387.034	2.279.848	2.810.709	3.025.728	102,64	7,65	38,04	5,52	2,21
MADRID	3.307.977	4.709.889	5.928.524	6.412.292	79,22	8,16	23,86	3,63	1,98
MURCIA	514.450	843.615	1.067.369	1.142.939	107,48	7,08	41,34	5,94	2,26
NAVARRA	304.345	489.323	620.133	659.449	103,76	6,34	39,95	5,76	1,31
PAIS VASCO	1.219.262	1.906.172	2.324.087	2.479.336	90,61	6,68	30,20	4,50	1,15
RIOJA (LA)	164.670	260.324	332.775	353.573	102,09	6,25	38,89	5,63	0,27
CEUTA Y MELILLA	61.660	89.250	106.984	117.040	73,51	9,40	26,27	3,96	3,46
TOTAL	21.925.739	34.571.840	43.066.297	46.171.192	96,42	7,21	35,56	5,20	1,24

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA Nº 4

PIB Y RENTA REGIONAL POR HABITANTE  
Años 1985-1989-1991 y 1992

COMUNIDADES	PIB POR HABITANTE (PESETAS)				RENDA REGIONAL POR HABITANTE (PESETAS)			
	1985	1989	1991	1992	1985	1989	1991	1992
ANDALUCIA	519.261	834.390	1.011.961	1.077.246	520.526	833.876	1.013.337	1.074.835
ARAGON	807.334	1.297.853	1.580.907	1.673.914	792.697	1.260.547	1.543.873	1.637.776
ASTURIAS	707.117	1.065.206	1.272.767	1.349.165	721.473	1.088.858	1.315.278	1.394.190
BALEARES	1.035.901	1.624.218	1.973.441	2.135.255	957.755	1.513.377	1.791.096	1.937.324
CANARIAS	683.947	1.190.700	1.386.892	1.481.800	635.944	1.086.679	1.262.189	1.346.100
CANTABRIA	714.120	1.107.607	1.338.297	1.426.991	769.396	1.213.470	1.448.840	1.546.392
CAST. LA MANCHA	573.523	957.944	1.150.081	1.213.720	562.101	924.560	1.122.608	1.190.324
CAST. Y LEON	666.156	1.076.595	1.299.943	1.361.496	660.302	1.047.540	1.266.785	1.327.172
CATALUÑA	904.881	1.542.358	1.884.501	2.005.302	907.773	1.531.751	1.883.315	2.002.710
C. VALENCIANA	750.687	1.253.005	1.524.649	1.619.684	744.339	1.217.569	1.490.481	1.584.723
EXTREMADURA	495.578	761.206	933.864	993.656	488.800	730.531	876.758	928.437
GALICIA	601.120	980.865	1.188.129	1.264.544	597.029	975.055	1.180.302	1.255.475
MADRID	952.902	1.526.406	1.888.983	2.023.265	991.806	1.644.874	2.010.392	2.156.891
MURCIA	607.954	979.931	1.192.669	1.261.502	586.408	956.112	1.170.724	1.239.622
NAVARRA	799.409	1.410.979	1.709.465	1.806.340	790.231	1.335.009	1.648.438	1.747.182
PAIS VASCO	832.517	1.312.660	1.585.385	1.673.557	824.492	1.343.911	1.609.262	1.698.747
RIOJA (LA)	788.293	1.326.888	1.604.630	1.690.932	783.203	1.276.764	1.581.523	1.667.944
CEUTA Y MELILLA	596.714	847.744	987.787	1.072.607	629.450	893.711	1.037.306	1.126.307
TOTAL	732.595	1.197.251	1.455.731	1.548.033	732.595	1.197.251	1.455.731	1.548.033

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 5

RENDA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE  
Años 1985-1989-1991 y 1992 (Pesetas)

COMUNIDADES	A LOS PRECIOS CORRIENTES				CORREGIDA SEGUN LOS PRECIOS RELATIVOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS			
	1985	1989	1991	1992	1985	1989	1991	1992
ANDALUCIA	462.545	732.558	906.659	966.947	473.095	751.182	926.911	990.014
ARAGON	609.117	934.884	1.172.816	1.250.989	632.323	973.725	1.216.830	1.305.561
ASTURIAS	555.240	861.328	1.060.693	1.130.732	554.796	872.567	1.067.089	1.145.509
BALEARES	748.012	1.133.072	1.360.227	1.473.795	705.804	1.076.830	1.311.990	1.424.232
CANARIAS	515.365	856.501	1.002.196	1.067.766	510.161	876.338	1.036.287	1.098.186
CANTABRIA	566.256	852.619	1.051.680	1.129.254	550.940	847.780	1.058.130	1.130.271
CAST. LA MANCHA	473.100	777.444	961.738	1.031.482	495.289	835.758	1.036.440	1.113.911
CAST. Y LEON	533.776	842.509	1.041.752	1.105.170	542.841	872.102	1.082.570	1.151.939
CATALUÑA	686.140	1.093.225	1.360.599	1.452.192	669.666	1.053.875	1.302.454	1.376.877
C. VALENCIANA	612.811	954.416	1.198.334	1.280.957	604.529	940.357	1.181.485	1.267.020
EXTREMADURA	454.411	680.849	843.084	904.662	479.221	734.676	924.573	985.471
GALICIA	509.041	834.152	1.028.935	1.107.981	530.306	856.712	1.058.561	1.146.148
MADRID	690.202	960.381	1.198.273	1.291.018	673.828	935.163	1.171.383	1.260.144
MURCIA	513.053	816.724	1.020.819	1.087.222	536.050	851.658	1.052.649	1.133.822
NAVARRA	593.052	944.920	1.194.224	1.268.415	575.220	920.108	1.152.102	1.234.587
PAIS VASCO	587.239	908.912	1.104.583	1.176.839	572.804	872.568	1.065.833	1.140.127
RIOJA (LA)	629.740	989.716	1.263.220	1.341.232	642.068	1.005.349	1.282.584	1.360.966
CEUTA Y MELILLA	519.299	726.366	861.281	938.482	531.114	744.838	880.475	960.870
TOTAL	576.558	894.610	1.107.812	1.184.637	576.558	894.610	1.107.812	1.184.637

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 6

INDICES RELATIVOS DE PIB Y RENTA REGIONAL POR HABITANTE  
Años 1985-1989-1991 y 1992 (Media española = 100)

COMUNIDADES	PIB POR HABITANTE				RENTA REGIONAL POR HABITANTE			
	1985	1989	1991	1992	1985	1989	1991	1992
ANDALUCIA	70,88	69,69	69,52	69,59	71,05	69,65	69,61	69,43
ARAGON	110,20	108,40	108,60	108,13	108,20	105,29	106,05	105,80
ASTURIAS	96,52	88,97	87,43	87,15	98,48	90,95	90,35	90,06
BALEARES	141,40	135,66	135,56	137,93	130,73	126,40	123,04	125,15
CANARIAS	93,36	99,45	95,27	95,72	86,81	90,76	86,70	86,96
CANTABRIA	97,48	92,51	91,93	92,18	105,02	101,35	99,53	99,89
CAST. LA MANCHA	78,29	80,01	79,00	78,40	76,73	77,22	77,12	76,89
CAST. Y LEON	90,93	89,92	89,30	87,95	90,13	87,50	87,02	85,73
CATALUÑA	123,52	128,82	129,45	129,54	123,91	127,94	129,37	129,37
C. VALENCIANA	102,47	104,66	104,73	104,63	101,60	101,70	102,39	102,37
EXTREMADURA	67,65	63,58	64,15	64,19	66,72	61,02	60,23	59,98
GALICIA	82,05	81,93	81,62	81,69	81,50	81,44	81,08	81,10
MADRID	130,07	127,49	129,76	130,70	135,38	137,39	138,10	139,33
MURCIA	82,99	81,85	81,93	81,49	80,05	79,86	80,42	80,08
NAVARRA	109,12	117,85	117,43	116,69	107,87	111,51	113,24	112,86
PAIS VASCO	113,64	109,64	108,91	108,11	112,54	112,25	110,55	109,74
RIOJA (LA)	107,60	110,83	110,23	109,23	106,91	106,64	108,64	107,75
CEUTA Y MELILLA	81,45	70,81	67,86	69,29	85,92	74,65	71,26	72,76
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 7

INDICES RELATIVOS DE RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE  
Años 1985-1989-1991 y 1992 (Media española = 100)

COMUNIDADES	A LOS PRECIOS CORRIENTES				CORREGIDA SEGUN LOS PRECIOS RELATIVOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS			
	1985	1989	1991	1992	1985	1989	1991	1992
ANDALUCIA	80,23	81,89	81,84	81,62	82,06	83,97	83,67	83,57
ARAGON	105,65	104,50	105,87	105,60	109,67	108,84	109,84	110,21
ASTURIAS	96,30	96,28	95,75	95,45	96,23	97,54	96,32	96,70
BALEARES	129,74	126,66	122,79	124,41	122,42	120,37	118,43	120,23
CANARIAS	89,39	95,74	90,47	90,13	88,48	97,96	93,54	92,70
CANTABRIA	98,21	95,31	94,93	95,32	95,56	94,77	95,52	95,41
CAST. LA MANCHA	82,06	86,90	86,81	87,07	85,90	93,42	93,56	94,03
CAST. Y LEON	92,58	94,18	94,04	93,29	94,15	97,48	97,72	97,24
CATALUÑA	119,01	122,20	122,82	122,59	116,15	117,80	117,57	116,23
C. VALENCIANA	106,29	106,69	108,17	108,13	104,85	105,11	106,65	106,95
EXTREMADURA	78,81	76,11	76,10	76,37	83,12	82,12	83,46	83,19
GALICIA	88,29	93,24	92,88	93,53	91,98	95,76	95,55	96,75
MADRID	119,71	107,35	108,17	108,98	116,87	104,53	105,74	106,37
MURCIA	88,99	91,29	92,15	91,78	92,97	95,20	95,02	95,71
HAVARRA	102,86	105,62	107,80	107,07	99,77	102,85	104,00	104,22
PAIS VASCO	101,85	101,60	99,71	99,34	99,35	97,54	96,21	96,24
RIOJA (LA)	109,22	110,63	114,03	113,22	111,36	112,38	115,78	114,88
CEUTA Y MELILLA	90,07	81,19	77,75	79,22	92,12	83,26	79,48	81,11
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 8

SITUACION RELATIVA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS FRENTE  
A LA COMUNIDAD EUROPEA  
Años 1989 y 1992

COMUNIDADES	PIB POR HABITANTE		RENTA REGIONAL POR HABITANTE		RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE		RENTA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE CORREGIDA DE PRECIOS	
	1985	1992	1985	1992	1985	1992	1985	1992
ANDALUCIA	49,90	53,24	50,02	53,11	56,96	63,09	58,26	64,60
ARAGON	77,58	82,72	76,17	80,94	75,01	81,63	77,87	85,19
ASTURIAS	67,95	66,67	69,33	68,90	68,37	73,78	68,32	74,75
BALEARES	99,55	105,52	92,03	95,74	92,12	96,17	86,92	92,94
CANARIAS	65,73	73,23	61,11	66,52	63,47	69,67	62,83	71,66
CANTABRIA	68,63	70,52	73,93	76,42	69,73	73,68	67,84	73,75
CAST. LA MANCHA	55,12	59,98	54,02	58,82	58,26	67,31	61,00	72,69
CAST. Y LEON	64,01	67,28	63,45	65,58	65,73	72,11	66,85	75,17
CATALUÑA	86,96	99,10	87,23	98,97	84,50	94,76	82,47	89,85
C. VALENCIANA	72,14	80,04	71,53	78,31	75,47	83,58	74,44	82,67
EXTREMADURA	47,63	49,11	46,97	45,88	55,96	59,03	59,05	64,31
GALICIA	57,76	62,49	57,38	62,04	62,69	72,30	65,31	74,79
MADRID	91,57	99,99	95,31	106,59	84,99	84,24	82,98	82,22
MURCIA	58,42	62,34	56,36	61,26	63,18	70,95	66,02	73,98
NAVARRA	76,82	89,27	75,94	86,34	73,03	82,77	70,84	80,56
PAIS VASCO	80,00	82,70	79,23	83,95	72,31	76,79	70,54	74,39
RIOJA (LA)	75,75	83,56	75,26	82,43	77,55	87,52	79,07	88,80
CEUTA Y MELILLA	57,34	53,01	60,49	55,66	63,95	61,24	65,41	62,70
TOTAL	70,40	76,50	70,40	76,50	71,00	77,30	71,00	77,30

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 9

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS  
Años 1985 y 1992 (Porcentaje del PIB regional)

COMUNIDADES	AÑO 1985				AÑO 1992			
	AGRI- CULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONS- TRUCCION	SER- VICIOS	AGRI- CULTURA Y PESCA	INDUSTRIA	CONS- TRUCCION	SER- VICIOS
ANDALUCIA	13,60	18,00	6,80	61,60	7,80	15,30	10,30	66,60
ARAGON	8,80	32,00	5,20	54,00	5,60	28,70	8,00	57,70
ASTURIAS	4,40	39,80	4,30	51,50	3,40	32,30	7,60	56,70
BALEARES	2,60	11,10	6,50	79,80	2,00	10,40	7,40	80,20
CANARIAS	5,10	10,90	9,60	74,40	3,30	10,60	10,10	76,00
CANTABRIA	6,20	30,70	4,80	58,30	4,90	23,70	8,50	62,90
CAST. LA MANCHA	16,90	23,90	8,80	50,40	9,60	24,00	13,20	53,20
CAST. Y LEON	12,60	27,20	6,40	53,80	7,80	26,50	9,70	55,90
CATALUÑA	2,50	34,20	4,30	59,00	1,70	29,50	6,60	62,20
C. VALENCIANA	5,10	28,40	5,70	60,80	3,50	24,60	7,80	64,10
EXTREMADURA	16,90	16,20	8,20	58,70	9,30	17,90	13,10	59,70
GALICIA	11,40	23,80	7,40	57,40	8,10	21,40	10,00	60,50
MADRID	0,30	19,70	4,20	75,80	0,20	16,10	6,00	77,70
MURCIA	11,90	23,80	7,00	57,30	8,20	19,90	11,00	60,90
NAVARRA	7,30	35,30	5,50	51,90	4,90	35,50	7,20	52,40
PAIS VASCO	2,30	44,00	3,80	49,90	1,70	33,60	6,00	58,70
RIOJA (LA)	12,40	29,70	5,40	52,50	8,40	29,60	7,80	54,20
CEUTA Y MELILLA	1,40	6,20	5,20	87,20	0,50	5,80	8,00	85,70
TOTAL	6,40	26,40	5,60	61,60	4,10	22,80	8,10	65,00

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

TABLA N° 10

PIB, RENTA REGIONAL BRUTA Y RENTA FAMILIAR DISPONIBLE  
Año 1992 (Por habitante)

COMUNIDADES	PIB POR HABITANTE		RENDA REGIONAL BRUTA POR HABITANTE		RENDA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE		RENDA FAMILIAR DISPONIBLE POR HABITANTE (AJUSTADA DE PRECIOS REGIONALES)	
	PESETAS	INDICE	PESETAS	INDICE	PESETAS	INDICE	PESETAS	INDICE
	ANDALUCIA	1.077.246	69,59	1.074.835	69,43	966.947	81,62	990.014
ARAGON	1.673.914	108,13	1.637.776	105,80	1.250.989	105,60	1.305.561	110,21
ASTURIAS	1.349.165	87,15	1.394.190	90,06	1.130.732	95,45	1.145.509	96,70
BALEARES	2.135.255	137,93	1.937.324	125,15	1.473.795	124,41	1.424.232	120,23
CANARIAS	1.481.800	95,72	1.346.100	86,96	1.067.766	90,13	1.098.186	92,70
CANTABRIA	1.426.991	92,18	1.546.392	99,89	1.129.254	95,32	1.130.271	95,41
CAST. LA MANCHA	1.213.720	78,40	1.190.324	76,89	1.031.482	87,07	1.113.911	94,03
CASTILLA Y LEON	1.361.496	87,95	1.327.172	85,73	1.105.170	93,29	1.151.939	97,24
CATALUÑA	2.005.302	129,54	2.002.710	129,37	1.452.192	122,59	1.376.877	116,23
C. VALENCIANA	1.619.684	104,63	1.584.723	102,37	1.280.957	108,13	1.267.020	106,95
EXTREMADURA	993.656	64,19	928.437	59,98	904.662	76,37	985.471	83,19
GALICIA	1.264.544	81,69	1.255.475	81,10	1.107.981	93,53	1.146.148	96,75
MADRID	2.023.265	130,70	2.156.891	139,33	1.291.018	108,98	1.260.144	106,37
MURCIA	1.261.502	81,49	1.239.622	80,08	1.087.222	91,78	1.133.822	95,71
NAVARRA	1.806.340	116,69	1.747.182	112,86	1.268.415	107,07	1.234.587	104,22
PAIS VASCO	1.673.557	108,11	1.698.747	109,74	1.176.839	99,34	1.140.127	96,24
RIOJA (La)	1.690.932	109,23	1.667.944	107,75	1.341.232	113,22	1.360.966	114,88
CEUTA Y MELILLA	1.072.607	69,29	1.126.307	72,76	938.482	79,22	960.870	81,11
TOTAL	1.548.033	100,00	1.548.033	100,00	1.184.637	100,00	1.184.637	100,00

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro



## LA VARIABILIDAD EN EL CRECIMIENTO DEL PIB POR CCAA EN 1992: UNA DESCOMPOSICION SECTORIAL

---

*José Luis Raymond*

### I. INTRODUCCION.

**E**l propósito de esta breve nota es mostrar la variabilidad en el crecimiento del PIB entre CCAA en 1992 y la contribución de cada sector productivo a esta variabilidad.

En efecto, considerando los cuatro grandes sectores productivos de agricultura, industria, servicios y construcción, se observa que el crecimiento del PIB del sector servicios es el que muestra una mayor similitud entre CCAA, seguido a escasa distancia de industria. En este extremo opuesto se hallan los crecimientos del PIB agrícola y de la construcción.

En la exposición que sigue, después de repasar la variabilidad en los crecimientos del PIB sectoriales entre CCAA, se procede a descomponer por sectores productivos el crecimiento del PIB de las distintas autonomías. Esta descomposición permite evaluar la contribución de cada sector a la variabilidad en el crecimiento del PIB entre comunidades autónomas.

### II. VARIABILIDAD EN LOS CRECIMIENTOS DE LOS PIB SECTORIALES ENTRE CCAA.

Del repaso de los datos correspondientes a los crecimientos de los PIB sectoriales (agricultura, industria, servicios y construcción) en 1992, una primera característica que se desprende es, como ya se ha indicado, que los sectores industrial y de servicios han mostrado un crecimiento relativamente similar entre las distintas comunidades autónomas. Por contra, agricultura y construcción evidencian comportamientos muy heterogéneos.

En concreto, el mayor crecimiento del PIB del sector servicios se cifra en 3,3 por 100 y corresponde a Andalucía, y el menor crecimiento es de 1,2 por 100 correspondiente a Ceuta y Melilla. Una medida global de la dispersión en el crecimiento del PIB del sector servicios entre CCAA viene representada por la varianza, que se evalúa en 0,27. Este es pues un sector de comportamiento relativamente homogéneo entre CCAA, cuya expansión o contracción ha dependido en gran parte del acontecer a escala nacional.

Algo similar sucede con el sector industrial. El mayor crecimiento del PIB industrial es de 1,6 por 100 para la comunidad autónoma de Navarra y el menor crecimiento es de -1,9 correspondiente al País Vasco. La varianza se sitúa en 0,91.

En síntesis, pues, la evolución de la industria española o la evolución de los servicios españoles han marcado a grandes rasgos en 1992 la pauta de la evolución de estos sectores en las dieciocho autonomías que componen el territorio español.

La evolución de la agricultura o de la construcción ha seguido, a diferencia, comportamientos específicos y muy diferenciales entre las distintas autonomías.

En el caso de la agricultura, el tipo de producción y las condiciones climatológicas determinan los resultados del crecimiento del PIB agrícola. El valor máximo se sitúa en 8,7 por 100 de crecimiento para Cataluña y el mínimo en -5,2 por 100 para Aragón. La varianza del crecimiento del PIB agrícola entre CCAA se cifra en 12,24.

Finalmente, la construcción es el sector que ha mostrado mayor heterogeneidad entre autonomías. El crecimiento máximo es de 3,0 para el País Vasco, el mínimo de -8,2 por 100 para Madrid, quedando situada la varianza en 13,37.

El gráfico núm. 1 resume esta información. Del mismo se desprende con claridad la característica de dos sectores de comportamiento homogéneo en 1992, que son la industria y los servicios, y de dos sectores de comportamiento heterogéneo representados por la agricultura y la construcción. Es evidente, no obstante, que en este caso la homogeneidad o heterogeneidad se definen en términos relativos, y que el significado de este calificativo se limita a la simple impresión visual que el gráfico núm. 1 transmite.

### III. CONTRIBUCION DE CADA SECTOR AL CRECIMIENTO DEL PIB POR CCAA.

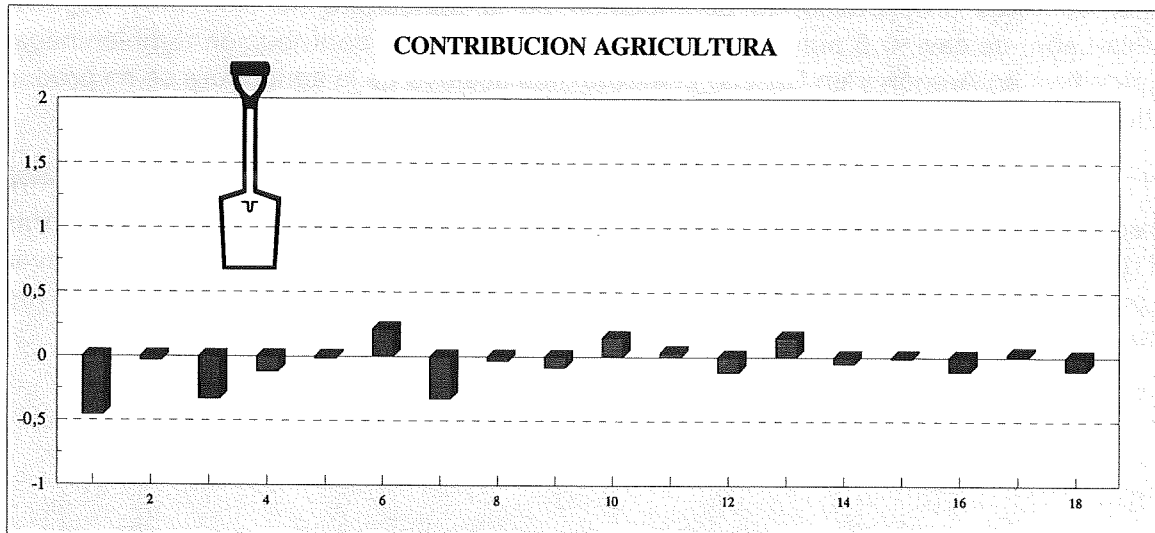
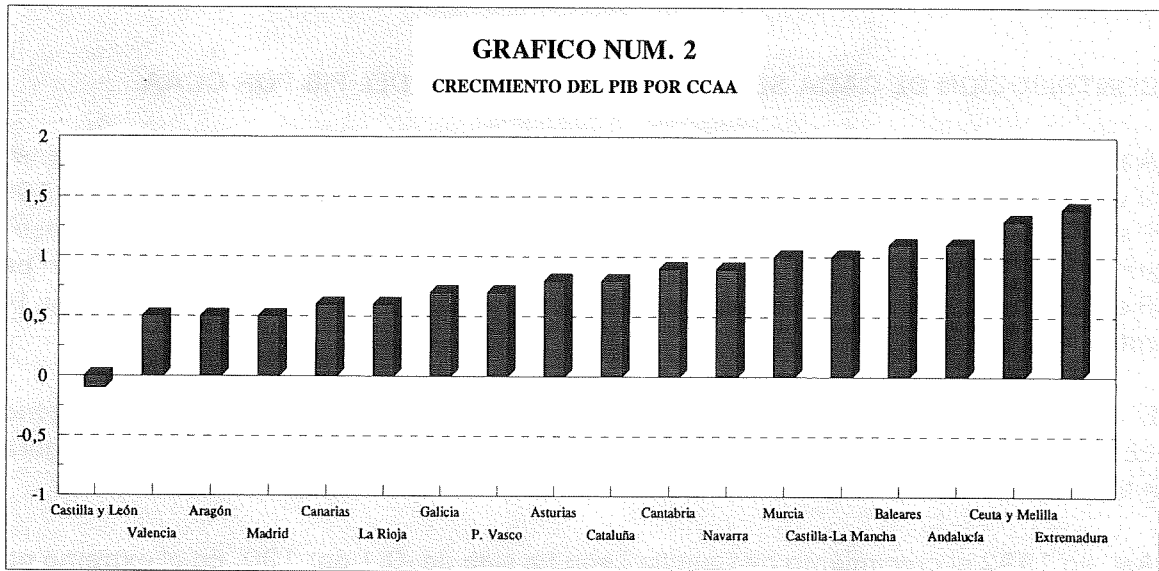
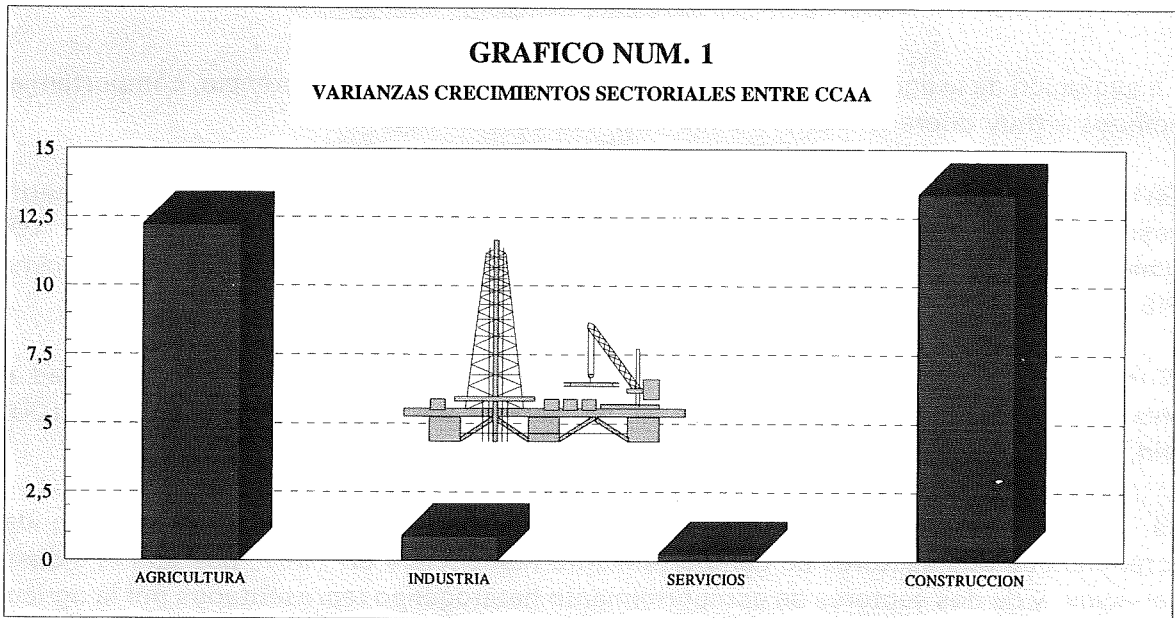
A pesar de que los sectores agrícola y de la construcción muestran una elevada variabilidad en su crecimiento entre CCAA, su peso en el PIB suele ser reducido. En concreto, en 1991 y a nivel español, el peso del PIB agrícola es en el total de un 4,5 por 100, y el peso de la construcción es de un 8,7 por 100. Le sigue a continuación el sector industrial, con un peso en el PIB del 24,1 por 100 y, finalmente, el sector servicios cuyo PIB representa un 62,7 por 100 del PIB total. Esta ponderación, no obstante, difiere de forma acusada por CCAA.

El objeto de este apartado es descomponer el crecimiento del PIB de cada CCAA atendiendo a la contribución de cada sector productivo en función de la estructura de su PIB. La figura 2 recoge la información relevante.

Así, en 1992 el crecimiento de Castilla-León ha sido de -0,1 por 100. En el extremo opuesto se halla Extremadura con un crecimiento positivo del 1,4 por 100.

Por sectores productivos, la contribución de la agricultura ha sido muy negativa para Castilla-León, de casi -0,5 puntos porcentuales, seguida de la contribución también negativa de la agricultura en Aragón y en Galicia. El efecto más positivo de la agricultura se ha producido en La Rioja.

La industria ha tenido también un comportamiento algo dispar en cuanto a su contribución al crecimiento del PIB por comunidades. Se estima un valor muy negativo para el País Vasco, de -0,7 puntos porcentuales, y un valor positivo, relativamente importante, para Navarra, de 0,6 puntos porcentuales. Las contribuciones sectoriales al crecimiento del PIB en las restantes CCAA son más reducidas.



Los servicios han tenido en todas las CCAA una contribución positiva al crecimiento de su PIB. El valor más acusado se produce para Andalucía, en que el crecimiento sectorial explica 2,1 puntos porcentuales del crecimiento del PIB de la comunidad, seguida de Baleares (1,9 puntos porcentuales) y de Extremadura (1,4 puntos porcentuales).

De hecho, puede afirmarse que el sector servicios explica el crecimiento del PIB español en 1992.

Finalmente, la construcción ha tenido una contribución negativa al crecimiento del PIB de todas las autonomías, con las excepciones de Galicia, el País Vasco y Ceuta y Melilla. La contribución más negativa se ha producido en Castilla-León (-0,8 puntos porcentuales), Baleares (-0,7 puntos porcentuales) y Andalucía (-0,7 puntos porcentuales).

A partir de esta descomposición cabe seguidamente evaluar la contribución de cada sector productivo a la variabilidad en el crecimiento del PIB entre CCAA. Esta variable se obtiene, precisamente, de la información que el gráfico núm. 2 sintetiza.

#### IV. CONTRIBUCION DE CADA SECTOR A LA VARIABILIDAD EN EL CRECIMIENTO DEL PIB. ENTRE CCAA.

El apartado precedente permite expresar el crecimiento del PIB de cada CCAA en 1992 "Y" a partir de la contribución de los sectores agrícola " $X_1$ ", industrial " $X_2$ ", de los servicios " $X_3$ " y de la construcción " $X_4$ ". En concreto, para cada una de las dieciocho autonomías se verifica:

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 + X_4$$

Dado que la varianza proporciona una medida global de la disparidad en el crecimiento del PIB entre CCAA, se desprende:

$$V(Y) = V(X_1) + V(X_2) + V(X_3) + V(X_4) + \sum \text{cov.}(X_i X_j)$$

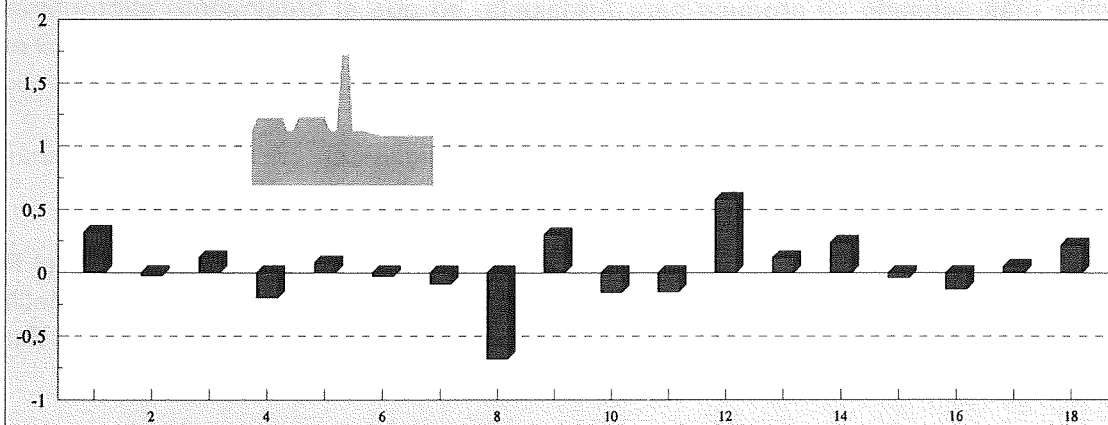
en donde " $V(Y)$ " es la varianza del crecimiento del PIB entre CCAA, " $V(X_i)$ " para  $i = 1$  hasta 4 mide la contribución a esta varianza de los sectores agrícola, industrial, de los servicios y de la construcción, y  $\text{cov.}(X_i X_j)$  las respectivas covarianzas cuyo significado es captar las interrelaciones entre los crecimientos sectoriales que en 1992 se han producido.

El gráfico núm. 3 sintetiza los resultados obtenidos. En concreto, en 1992 la varianza en el crecimiento del PIB entre CCAA se sitúa en 0,12, y esta varianza viene en primer lugar explicada por el sector servicios, seguido por el sector de la construcción, por el sector industrial y por el sector agrícola.

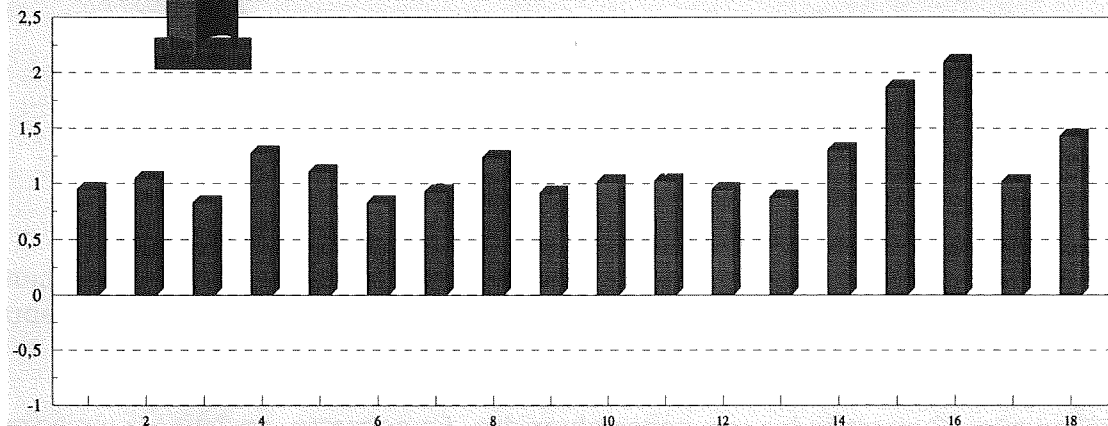
Así, el sector servicios es el principal responsable de la disparidad observada en los crecimientos de las distintas CCAA. A pesar de que, tal como se ha señalado en el segundo apartado, el sector tiene un comportamiento relativamente homogéneo, su peso en el PIB es muy elevado (del orden de un 63 por 100 a nivel nacional), de suerte que ello le convierte en el principal responsable de las diferencias halladas en 1992 en los crecimientos del PIB entre autonomías.

**GRAFICO NUM. 2 (Continuación)**

**CONTRIBUCION INDUSTRIA**



**CONTRIBUCION SERVICIOS**



El sector de la construcción le sigue en importancia. Si bien el sector tiene un escaso peso en el PIB, inferior al 9 por 100 a nivel nacional, su elevada variabilidad explica el resultado hallado.

Industria es el tercer responsable de las diferencias en el crecimiento del PIB entre autonomías y, finalmente, agricultura. Este último sector muestra una elevada variabilidad pero, globalmente, representa una proporción muy modesta del PIB total, del orden del 4,5 por 100 en el conjunto de la economía española.

El gráfico núm. 3 es también ilustrativo de otra circunstancia que se ha producido en 1992. En concreto, a nivel de CCAA los crecimientos de los sectores agrícola e industrial, industrial y servicios, industrial y construcción y servicios y construcción han mostrado correlaciones negativas. Es decir, a título ilustrativo, las CCAA que han tenido un crecimiento más elevado que la media para servicios han tendido a experimentar un crecimiento más negativo que la media para construcción. Al igual en los demás casos señalados. Ello se traduce en una covarianza negativa entre los crecimientos sectoriales que ha contribuido a amortiguar la disparidad en el crecimiento del PIB entre CCAA. Esta característica, que es específica del año 1992, queda recogida en el gráfico núm. 3 a través de la contribución negativa de la covarianza entre crecimientos sectoriales a la varianza en el crecimiento del PIB, pues en definitiva, la suma de los cinco componentes que el gráfico explícita equivale a la varianza observada en el crecimiento del PIB entre autonomías.

#### IV. SINTESIS DE RESULTADOS.

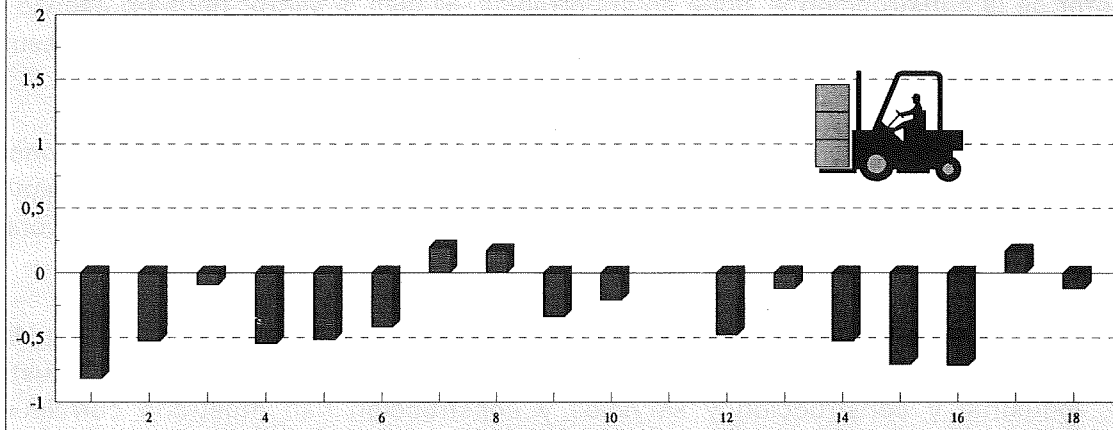
Esta breve nota ha mostrado tres características del crecimiento de las CCAA en 1992:

a) En primer lugar, considerando los cuatro grandes sectores productivos de agricultura, industria, servicios y construcción, el comportamiento de industria y servicios ha sido relativamente homogéneo entre autonomías, mientras que el de agricultura y construcción ha mostrado una disparidad expresiva de que los respectivos crecimientos vienen explicados por factores específicos de cada comunidad.

b) En segundo lugar, al analizar la contribución de los distintos sectores al crecimiento del PIB de las autonomías, la contribución de servicios ha sido siempre positiva y relativamente importante, la de construcción casi siempre negativa, si bien con algunas excepciones, mientras que la de agricultura e industria ha mostrado una alteración de signos. Cabe afirmar que el crecimiento del PIB en 1992 ha estado sustentado, tanto a nivel nacional como autonómico, por la expansión de los servicios.

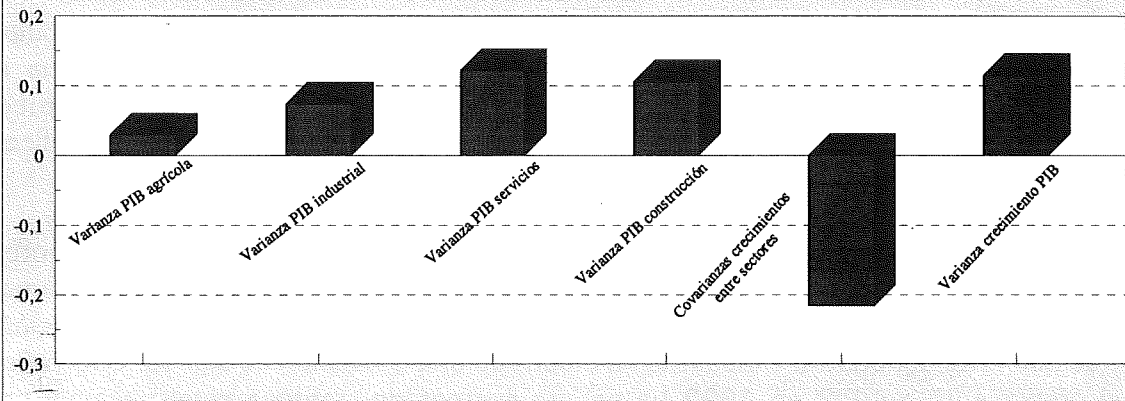
c) Finalmente, cuando se examina la contribución de los cuatro sectores a la variabilidad en el crecimiento del PIB entre autonomías, el primer sector explicativo de esta variabilidad es el sector servicios debido al elevado peso sectorial en el PIB. El segundo sector es construcción a consecuencia de su elevada variabilidad entre autonomías. El tercer sector es el industrial. En cuanto a la agricultura ocupa el último lugar debido a que si bien el sector tiene un comportamiento muy heterogéneo entre CCAA, su peso en el PIB es, en general, muy reducido. Por otro lado, entre los crecimientos sectoriales se han producido una cierta compensación que ha tendido a amortiguar la variabilidad en el crecimiento del PIB entre comunidades autónomas.

### CONTRIBUCION CONSTRUCCION



### GRAFICO NUM. 3

DESCOMPOSICION DE LA CONTRIBUCION SECTORIAL A LA VARIANZA EN EL CRECIMIENTO DEL PIB ENTRE CCAA



## MARZO 1993: EL DESANIMO DE LOS CONSUMIDORES

---

*Francisco Alvira Martín*  
*José García López*

### I. INTRODUCCION.

**E**l pasado año 1992 se cerraba con preocupación en Europa. Cada sucesivo sondeo económico a los ciudadanos comunitarios profundizaba más en la expresión cuantificada de unos índices que señalaban un estado de ánimo pesimista. Los medios de comunicación inventaron y rápidamente difundieron una palabra para expresar con acierto esta situación: "el europesimismo" de los ciudadanos de la C.E. La caída de la confianza de los consumidores en su economía y en los proyectos de sus líderes políticos entre el año 1986 y los primeros meses del año 1990 ha sido muy importante. Podría calificarse de espectacular. La primera de las fechas citadas se identifica con el anuncio de las mejores expectativas para los países recién incorporados a la C.E.: Grecia, Portugal y España. En la segunda, los problemas y las contradicciones de la nueva Europea han quedado crudamente al descubierto. Cambios políticos apenas previsibles han tenido lugar a gran velocidad y las seguridades económicas han dejado paso a la incertidumbre para una notable mayoría de los europeos. Es posible elaborar un indicador para describir ese cambio de ánimo entre los consumidores tomando sus índices de confianza en 1986 y 1993. Desde 1986 a 1989, el I.S.C. medio comunitario se mantuvo alto con pequeños cambios no superiores al 16%, en los países miembros. A partir del año 1990 se ha producido una acelerada y general caída de la confianza de los consumidores comunitarios, un 166%. Los españoles no constituyen una excepción en este proceso. Por el contrario, como en tantos otros fenómenos sociales, el español medio se caracteriza por exagerar en nuestro ámbito, las actitudes y temores de los vecinos.

Así la pérdida de confianza de los consumidores españoles se enmarca en un proceso similar de la Comunidad que se acelera de mes a mes desde 1989 y el sondeo español de febrero confirma la tendencia del aumento del pesimismo.

El Índice del Sentimiento del Consumidor (I.S.C.) que, en su versión americana expresa en forma numérica la confianza del público hacia la evolución de la economía ha perdido dos puntos respecto a su valor anterior de noviembre 92. El último I.S.C., 50, vuelve a rebajar la anterior marca de incertidumbre de los españoles, desde 1976, año de comienzo de la serie en España. El ánimo preocupado de los consumidores españoles que el I.S.C. recoge y sus cifras exponen con exactitud aparece acompañado de algunas características:

a) **No se ha detenido la caída del I.S.C.** Al pequeño retroceso, 2 puntos, de febrero 93, en relación a la fuerte caída del I.S.C. entre junio y noviembre del 92, se debe añadir como factor agravante el escaso porcentaje de los consumidores optimistas después de su anterior retroceso en febrero del 93. Sólo un 9% cree que su economía familiar ha mejorado y un escaso 5% que lo ha hecho la economía nacional en los últimos meses. Desde este tamaño del grupo de optimistas, muy pequeño trasvase de personas del mismo hacia los pesimistas



se puede esperar, aunque la mayoría perciba mayor deterioro de la economía y los desajustes empeoren. Si se comparan los valores del I.S.C. del año anterior, febrero 92, la pérdida anual, 33 puntos, ha recogido el mayor retroceso anual del índice. De cualquier forma que se lean los datos, la desconfianza de los consumidores se encuentra en la fase más baja de la serie y el retroceso no ha parado. La tendencia pesimista se confirma en el último sondeo.

b) **El rápido cambio de la opinión pública en un año.** El derrumbe del optimismo de los consumidores se ha producido en pocos meses. Desde junio del 92 a febrero del 93, en ocho meses, la caída del I.S.C. ha sido de 33 puntos, el cambio más rápido de la opinión pública en 16 años.

c) **La aproximación de las opiniones.** Los distintos niveles de ingresos o la distribución geográfica en distintas Comunidades Autónomas de la población condicionaban diferencias importantes en la opinión pública sobre la economía. Estas discrepancias han desaparecido o se han reducido tanto que se puede afirmar que se ha alcanzado un ánimo general, con escasas fisuras de preocupación económica en todos los ámbitos de la sociedad española.

d) **El debilitamiento de la demanda interna.** Entre junio y noviembre de 1992, el dato más relevante fue la caída de las previsiones sobre la economía familiar y nacional de los ciudadanos. También el último sondeo muestra una nota particular: el retroceso, 15 puntos de la valoración del momento de compra. El consumidor español, con muy pequeñas diferencias por ingresos personales, cree que es mal momento para comprar bienes. La demanda interior se está debilitando, según el sondeo, aunque -como más adelante señalaremos- la percepción y las expectativas de inflación hayan mejorado.

Al relacionar el I.S.C. de febrero 93 con los resultados de anteriores sondeos se observa:

#### **1. Retroceso de dos puntos del I.S.C.: acelerado proceso de desconfianza.**

El cuadro núm. 1 recoge los valores del I.S.C. y de sus componentes desde la segunda parte del año 1991. En el último año, febrero 92/febrero 93, el I.S.C. ha perdido 33 puntos, un 40% del valor que tenía a principios del año pasado, cuando la debilidad del crecimiento para el conjunto del año era denunciada, al mismo tiempo que desde los centros de estudio más rigurosos se avanzaba el final de período de mejora económica favorecida por la integración en la C.E. En este proceso, el año 1991 marca el límite de la fase expansiva del ciclo y el I.S.C. de los consumidores españoles alcanza un valor 98 en esa fecha. Desde entonces el I.S.C. ha ido retrocediendo, 46 puntos perdió durante el año 1992; 48 puntos, cuatro meses más tarde en febrero del 93.

Durante los últimos doce meses, todos los subíndices han retrocedido. La opinión pública sobre la evolución de la economía del país ha perdido un 68% y un 44% respectivamente en los índices que miden la percepción de como ha funcionado durante los últimos meses y las expectativas para los próximos. Cuando los consumidores examinan su situación personal, los retrocesos de los índices correspondientes, percepción y previsiones son bastante menores de un 22% y un 26% respectivamente. En relación a la demanda interna, la valoración del momento de compra de bienes duraderos para el hogar cae en un 54%. Las transformaciones de los datos primarios de los sondeos para elaborar los índices pueden dificultar la comprensión del desánimo económico de los españoles recogido en el último sondeo. Por esta razón se exponen a continuación exclusivamente los porcentajes de entrevistados optimistas respecto a los temas considerados en la encuesta. El resto de la población expresa una opinión desfavorable o neutra,

los datos económicos empeorarán o seguirán igual. Y este "igual", difícilmente puede valorarse de forma positiva.

CUADRO NUM. 1

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR (I.S.C.)						
Opinión sobre la ...	Año 1993		Año 1992		Año 1991	Diferencia
	Febrero	Noviembre	Junio	Febrero	2ª semana	Feb. 93/92
<b>A) Situación económica del país</b>						
1. Presente respecto al pasado .....	21	32	58	66	80	-45
2. Futuro respecto al presente .....	46	35	70	82	102	-36
<b>B) Situación económica de la familia</b>						
1. Presente respecto al pasado .....	69	74	88	89	91	-20
2. Futuro respecto al presente .....	77	69	99	104	107	-27
<b>C) Valoración del momento de compra .....</b>	<b>35</b>	<b>50</b>	<b>81</b>	<b>76</b>	<b>96</b>	<b>-41</b>
<b>INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR .....</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>79</b>	<b>83</b>	<b>98</b>	<b>-33</b>

TAMAÑO DE LOS GRUPOS OPTIMISTAS

<b>A) ASPECTOS DE LA ECONOMIA QUE EMPEORAN EN EL SONDEO FEBRERO 93</b>	
<b>1. Situación económica familiar</b>	
Ha mejorado .....	9
Mejorará .....	11
<b>2. Situación económica país</b>	
Ha mejorado .....	5
Mejorará .....	11
<b>3. El paro</b>	
Disminuirá .....	4
<b>4. Demanda: consumo familiar</b>	
Es buen momento de compra .....	6
Comprará más .....	7
<b>B) ASPECTOS DE LA ECONOMIA QUE MEJORAN EN EL SONDEO FEBRERO 93</b>	
<b>5. Ahorrará .....</b>	<b>33</b>
<b>6. Los precios</b>	
Han aumentado poco .....	47
Aumentarán poco .....	54

De los seis aspectos de la economía sobre los que han contestado los españoles, destacan los porcentajes reducidos de respuestas positivas en cuatro de ellos: la profunda preocupación por el paro, la conciencia generalizada de que existen serios problemas en la economía del país que se han trasladado a las economías domésticas y, por último, a pesar de una relativa contención de las tasas de inflación, el consumidor espera reducir su demanda de bienes duraderos. Por el contrario, la proporción de los que piensan ahorrar aumenta ligeramente. Los malos tiempos aconsejan disponer de alguna reserva, o, al menos, el público considera racional ese modelo de comportamiento. En último lugar, prácticamente la mitad de la población, -una proporción muy superior a la de anteriores sondeos- observa unos resultados positivos de la inflación. No es lugar de explicar ni el diferente ritmo de aumento de los precios en los servicios

y en los productos industriales y sólo señalar que la debilidad de la demanda interna, revelada en la propia encuesta, introduce un elemento importante en la contención de los precios. Es posible que los precios de los productos finales no suban, aunque los costes de sus *input* y los impuestos indirectos aumenten porque la demanda final se reduce. Muchos comerciantes venden al precio que pueden hacerlo.

## **2. Caída de la demanda.**

Entre febrero del 93 y noviembre del 92, los componentes del I.S.C. muestran un comportamiento diferente. La experiencia reciente de los consumidores ha evolucionado desfavorablemente. En los últimos cuatro meses se ha extendido el sentimiento de que la economía del país y la familiar continúan perdiendo empuje. Por el contrario, las expectativas mejoran algunos puntos (ver cuadro núm. 1). El dato más interesante del último sondeo es la caída de 15 puntos en la valoración del momento para comprar bienes duraderos en sólo cuatro meses. El valor, 35, de este subíndice es el mínimo de la serie que comienza con un valor 81 en febrero de 1977 y presenta dos mínimos en junio de 1981 y junio de 1983 con un valor de 44. El índice sobre valoración del momento de compra no superó la cota 50 hasta 1985. A partir de ese año y, simultáneamente al crecimiento de la renta per cápita del español, este subíndice que adelanta la tendencia de la demanda de consumo aumenta hasta 96 en la segunda parte de 1991. La caída muy importante entre junio y noviembre de 1992, se repite en los últimos cuatro meses. Es el subíndice del I.S.C. con mayor retroceso entre noviembre del 92 y febrero del 93 y parece responder a una actitud coherente de los consumidores españoles. Si la experiencia reciente y las expectativas económicas son malas, y se prevé aumento del paro, reducir la demanda de bienes no imprescindibles es su consecuencia.

## **3. Las diferencias de opinión desaparecen.**

Las encuestas sobre cuestiones económicas muestran diferencias importantes de opinión entre los grupos de mayores y menores ingresos, que son especialmente elevadas cuando se trata de apreciar las posibilidades de compra. En febrero del 92 las diferencias entre el I.S.C. del grupo de mayores ingresos y el de menores ingresos era de 20 puntos, un año más tarde se reduce a sólo 6 puntos. La valoración del momento de compra de bienes duraderos era de 16 puntos en febrero del 92 y sólo 3 puntos en el 93. La pérdida de confianza ha sido relativamente mayor en el grupo de mayores rentas que en el de más bajos ingresos. En febrero de 1993, la incertidumbre se diferencia poco de los distintos grupos de consumidores. Hay un consenso general de temor ante el futuro económico.

## **4. El desánimo, un problema europeo.**

En la introducción de este trabajo se subrayaba la coincidencia de la opinión de los ciudadanos comunitarios. Las preocupaciones comunes superan con mucho las particularidades de las opiniones públicas en cada país.

Contando con datos de encuesta homogéneas se ha podido elaborar el siguiente cuadro núm. 2 que recoge el índice I.C.E. (índice de cambio estructural) para medir la variación de la confianza de los consumidores entre 1986, año de crecimiento y expansión económica y la del último sondeo. España se sitúa en una posición media, incluida más por el valor relativamente positivo en 1986 de su confianza. En Alemania y Holanda se ha producido un cambio radical en el ánimo de sus ciudadanos. En países como Grecia e Irlanda el cambio ha sido pequeño porque, incluso en 1986, su índice de confianza era bastante desfavorable; pero la característica común

a todos los países comunitarios ha sido la evolución desfavorable de la opinión de sus consumidores. El retroceso progresivo de la confianza se observa durante los últimos meses y este fenómeno persiste en el último sondeo. Siete puntos pierde Alemania, catorce Holanda, Reino Unido e Italia en ocho meses. España no parece querer perder el peculiar extremismo de sus manifestaciones y su índice cae 24 puntos.

CUADRO NUM. 2

TRANSFORMACION DE LA OPINION DE LOS CONSUMIDORES COMUNITARIOS	
	1986/1993
	I.C.E.
Media C.E. ....	667
Holanda .....	1.888
Alemania .....	1.250
Reino Unido .....	1.000
España .....	750
Italia .....	750
Portugal .....	529
Dinamarca .....	455
Francia .....	278
Grecia .....	269
Irlanda .....	200
Bélgica .....	30

## II. TIPOS DE OPINION ECONOMICA Y SU EVOLUCION.

### 1. La economía nacional.

Al cruzar las respuestas de los consumidores españoles referidas a su opinión sobre el funcionamiento de la economía nacional en los últimos doce meses con las previsiones de los mismos individuos para el próximo año se obtienen nueve grupos distintos de opinión entre los que es posible distribuir las respuestas a las preguntas sobre la evolución de la economía nacional.

CUADRO N° 3

LA ECONOMIA ESPAÑOLA: TIPOS DE OPINION								
Percepción de la economía actual respecto a la situación anterior								
Expectativas para los próximos meses	MEJOR		IGUAL		PEOR		TOTAL	
	Año 93	Año 92	Año 93	Año 92	Año 93	Año 92	Año 93	Año 93
	Feb.	Feb.	Feb.	Nov.	Feb.	Nov.	Feb.	Nov.
Mejorará .....	2	3	2	2	8	4	12	9
Seguirá igual .....	1	2	6	6	15	9	22	17
Empeorará .....	2	3	3	6	61	65	66	74
<b>TOTAL</b> .....	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>84</b>	<b>78</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Según la orientación de las respuestas resumidas en el cuadro núm. 3, los nueve grupos se pueden reducir a tres tipos básicos: optimistas, personas que perciben un estancamiento de las magnitudes económicas y los pesimistas.

Primer grupo: **Los optimistas.** En este grupo se encuentran los individuos que creen que "en relación a los últimos doce meses la economía española ha mejorado y en los próximos meses mejorará aún más", 2%; quienes creen que ha ido "a mejor y seguirá igual", 1%; el grupo de "es igual y mejorará", 2%, y, por último, es "peor pero mejorará", 8%. En febrero de 1993 los optimistas respecto a la economía nacional alcanzaban un 13%. En noviembre de 1992 la proporción era, incluso, algo menor, un 11% y ocho meses antes, junio 92, los optimistas alcanzaban un 24%.

Segundo grupo: Los consumidores de este grupo expresan un sentimiento de "estancamiento" en la economía nacional. Las cosas cambian poco. En febrero del 93 los resultados, 6%, repiten los de junio del 92 frente a un 13% de junio del 92.

Tercer grupo: **Los pesimistas.** En este grupo se sitúan los que opinan que la "situación económica nacional ha empeorado en los últimos doce meses y lo seguirá haciendo en los próximos meses", 61%. Se incluye también el grupo de quienes creen que la "economía nacional ha sido mejor y empeorará", 2%; "es igual hoy que hace unos meses, pero empeorará", 3%, y hoy es peor que hace un año y continuará igual", 15%.

Resulta difícil mitigar el desánimo que los datos del cuadro núm. 3 expresan. Los resultados de los sondeos sucesivos de noviembre del 92 y febrero del 93 apenas difieren y una mayoría importante de la población, más de un 60%, expresa una inquietante opinión: la situación de la economía nacional es actualmente peor que hace unos meses y en el futuro inmediato será, incluso, peor que hoy. Empezar con rapidez y energía una higiénica campaña para reducir esa desconfianza es una tarea importante.

En el gráfico núm. 1, "evolución de los tipos de opinión sobre la economía española" se advierte la evolución de los tres grupos desde 1984, con una importante diferencia a favor de los pesimistas en aquél año. Al positivo cambio de las magnitudes económicas, la confianza de los consumidores responde con un rápido retroceso del grupo de los "pesimistas" salvado el tropiezo de 1990, vuelve a retroceder el pesimismo que en febrero del 93 repite la peor distribución entre los tres tipos: optimistas, pesimistas y estancamiento desde 1984. El dato relativamente más favorable sobre la economía nacional es el retroceso de ocho puntos de las expectativas pesimistas respecto al anterior sondeo. Esta mejora del panorama para los próximos doce meses en relación con los últimos hay que interpretarla -como se señalaban anteriormente- desde una opinión muy pesimista del presente.

## 2. La economía familiar.

Si se cruzan las respuestas referidas a la reciente experiencia sobre el desarrollo de la propia economía de cada entrevistado con sus previsiones personales para un horizonte temporal de doce meses, se puede establecer la distribución de las familias españolas en los nueve tipos recogidos en el cuadro núm. 4. La reducción de nueve a tres grupos: "optimistas", "sentimiento de estancamiento" y "pesimistas" responde al mismo criterio de reparto realizado con los tipos de opinión sobre la economía nacional hecha por los mismos entrevistados.

CUADRO NUM. 4

LA ECONOMIA FAMILIAR: TIPOS DE OPINION								
Percepción de la economía familiar actual respecto a la situación anterior								
	MEJOR		IGUAL		PEOR		TOTAL	
	Feb. 93	Nov. 92	Feb. 93	Nov. 92	Feb. 93	Nov. 92	Feb. 93	Nov. 92
Expectativas para los próximos meses								
Mejorará .....	4	4	5	6	4	3	13	13
Igual .....	4	4	36	26	11	7	51	37
Empeorará .....	1	12	10	15	25	23	36	50
TOTAL .....	9	20	51	47	40	33	100	100

El grupo de optimistas respecto a la evolución de su economía familiar: "mejor-mejorará"; "mejor-igual"; "igual-mejorará" y "peor-mejor" es de un 17%.

Un 36% cree que su situación personal será aproximadamente la misma. Ni ha cambiado en los meses últimos, ni lo hará en los próximos.

Otro 47% de entrevistados pesimistas se distribuyen entre los grupos que creen que su economía "ha empeorado y empeorará más", "no ha cambiado en los últimos meses pero empeorará en los próximos", "fue mejor pero empeorará", "se ha deteriorado últimamente y seguirá igual".

Al comparar los resultados de febrero del 93 con los de noviembre del 92 no se advierten diferencias importantes. La proporción de optimistas, 17%, es la misma en ambos sondeos. Sin embargo, crece 10 puntos el porcentaje de quienes estiman un sensible estancamiento de su economía después de la rápida caída percibida entre junio y noviembre de 1992. En idéntico porcentaje, 10 puntos, se reduce el grupo integrado por quienes creen que la crisis económica les está dañando directamente.

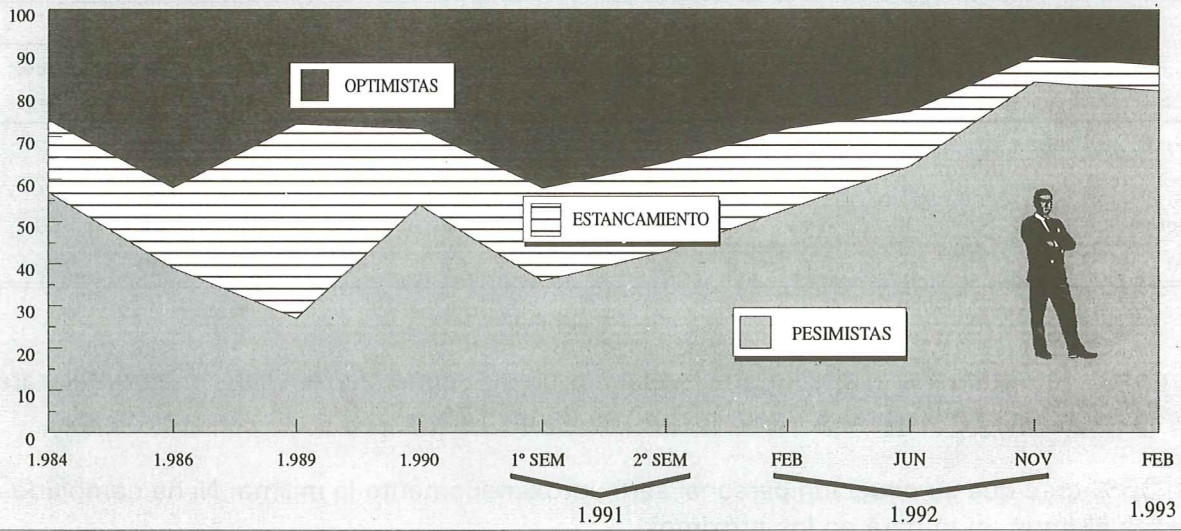
El gráfico núm. 2 expone la evolución de los tipos de opinión sobre la economía familiar desde 1984 a 1993. Entre el año 1984 y 1989 hay una disminución importante de los pesimistas y entre el año 89 y febrero del 92 ese tipo de opiniones se mantiene sin apenas cambio. La sensación económica del público durante tres años es básicamente de estancamiento. A partir de febrero del 92 y, sobre todo, entre junio y noviembre del 92, la preocupación personal de las familias sigue de cerca su sensibilidad hacia los problemas de la economía nacional.

En el informe al anterior sondeo se señalaba una idea central que transcendía a todos los datos de la encuesta: la idea de crisis se había incorporado al sentimiento económico de una cualificada mayoría de ciudadanos a quienes, en una elevada proporción, les preocupaba la extensión de los desajustes de la economía nacional hacia sus economías domésticas. El sondeo de febrero del 93 ha revalidado aquella deducción. Dos parejas de porcentajes resumen esta valoración.

Las diferencias entre los dos grupos extremos de pesimismo y optimismo son tan grandes, tanto si se refieren a la economía nacional como a la personal que no es posible dudar respecto al ánimo con que se enfrentan los españoles a los problemas económicos del resto del año.

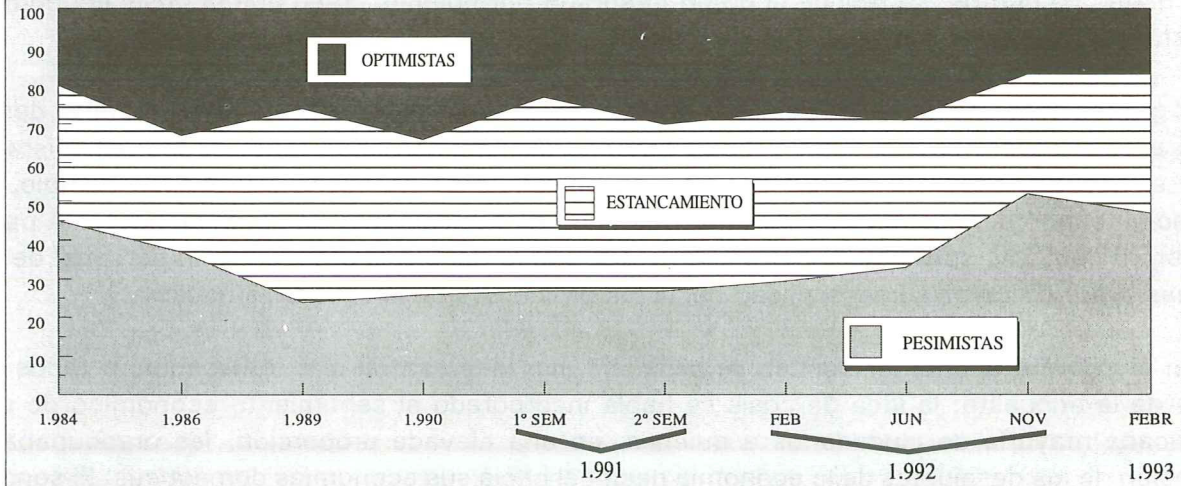
### GRAFICO NUM. 1

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION  
SOBRE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



### GRAFICO NUM. 2

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION  
SOBRE LA ECONOMIA FAMILIAR



	Economía nacional		Economía familiar	
	Feb. 93	Nov. 92	Feb. 93	Nov. 92
1. Han empeorado en los últimos meses/empeorarán más . . . . .	61	65	25	23
2. Han empeorado en los últimos meses/ mejorarán aún más . . . . .	2	3	4	4

### III. SENTIMIENTO ECONOMICO Y RENTA FAMILIAR.

En el cuadro núm. 5 aparecen los valores del I.S.C. y de sus componentes según las respuestas de las familias distribuidas por sus ingresos.

CUADRO NUM. 5

I.S.C. Y RENTA FAMILIAR																
Componentes del Índice del sentimiento del consumidor	Año 1993						Año 1992						Diferencia			
	Febrero			Noviembre			Junio			Febrero			Febrero 93/92			
	Renta			Renta			Renta			Renta			Renta			
<b>Situación econ. del país . . . . .</b>																
Presente/Pasado . . .	32	20	18	43	32	22	72	56	51	69	69	64	-37	-49	-46	
Futuro/Presente . . .	49	45	48	45	33	33	80	68	66	72	84	88	-23	-39	-40	
<b>Situación econ. familiar</b>																
Presente/Pasado . . .	63	67	80	71	72	84	76	86	107	72	88	105	-9	-21	-25	
Futuro/Presente . . .	68	75	93	73	64	80	82	99	113	80	107	117	-12	-32	-24	
Momento de compra	32	35	35	49	45	59	80	78	83	69	74	85	-37	-39	-50	
<b>Sentimiento Consumidor I.S.C. . . . .</b>																
	49	48	55	56	49	56	78	77	84	72	84	92	-23	-36	-37	

Los consumidores de ingresos bajos, medios o altos muestran parecido ánimo ante la economía. En febrero del 93, la mayor diferencia, siete puntos, no admite comparación entre la que se observaba antes de la crisis entre los I.S.C. de los diferentes estratos de renta. En noviembre del 92, la situación era la misma que en febrero del 93, general consenso sobre la situación económica entre los grupos de rentas altas medias o bajas. Un año antes, febrero del 92, la distancia entre el I.S.C. de las rentas altas y el de las rentas bajas fue de 20 puntos.

Dos observaciones importantes respecto a los resultados del sondeo de febrero del 93. La primera se refiere a la valoración del momento de compra, valioso indicador sobre las posibilidades de demanda interior de bienes de consumo duraderos. Ya se ha señalado su importante reducción de 15 puntos durante los últimos cuatro meses. Este retroceso ha sido general entre todos los consumidores cualquiera que sea su nivel de renta. Un subíndice del momento de compra más alto de los consumidores de mayor capacidad económica ha sido la norma de los sondeos durante los últimos dieciséis años. En febrero de 1993 se ha roto aquella pauta y se observa idéntica valoración en los tres grupos de entrevistados. Una consecuencia



directa de esta situación es que el retroceso de éste indicador de la demanda ha sido de 50, 39 y 37 puntos en los grupos de rentas altas, medias y bajas respectivamente. El retroceso del indicador de grupos de mayores ingresos supone que quienes tienen mayores probabilidades de comprar bienes duraderos porque disponen de dinero, prevén limitar considerablemente su demanda.

El sentimiento de que la economía del país ha evolucionado desfavorablemente es también más alto en el grupo de mayor renta.

Al observar el cambio en la economía familiar, los entrevistados siguen la norma habitual. Los más ricos muestran un sentimiento relativamente más positivo. A medida que las rentas son menores, peor es la valoración de la marcha de la economía familiar. Sin embargo, entre febrero del 92 y febrero del 93, las diferencias se han reducido (ver cuadro núm. 5).

#### IV. SENTIMIENTO ECONOMICO Y COMUNIDADES AUTONOMAS.

En el cuadro núm. 6 se recogen los valores del I.S.C. y de sus componentes de los años 1991, 1992 y los del primer sondeo de febrero del 93 correspondiente a las seis Comunidades Autónomas de mayor población.

**CUADRO NUM. 6**

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS							
	Año 1993		Año 1992		Año 1991		I.S.C.
	Febrero	Nov.	Junio	Febrero	2ª. sem.	1ª. sem.	1993
<b>ESPAÑA</b> .....	50	52	79	83	98	99	-3
Andalucía .....	52	57	88	85	95	106	-3
Cataluña .....	57	59	81	86	85	97	-21
Galicia .....	57	55	81	86	91	95	-21
Madrid .....	55	58	84	84	87	97	-21
País Vasco .....	38	49	70	65	86	91	-41
Valencia .....	51	58	77	88	94	96	-30

El comportamiento del I.S.C. de las seis comunidades estudiadas no difiere del nacional. Hay una caída general de la confianza de los consumidores en las seis comunidades y destaca el retroceso del País Vasco con un 58% de su valor respecto al de finales de 1991. El cambio más pequeño de confianza se produce en Galicia y Cataluña.

Durante el año 1992, el País Vasco muestra el peor I.S.C. y en febrero del 93 repite ese puesto, con el mayor retroceso 11 puntos entre las seis comunidades. Galicia es la única comunidad de las seis que mejora dos puntos su I.S.C. en los últimos cuatro meses.

El esquema núm. 1 ordena de mejor a peor las seis comunidades estudiadas en cada uno de los subíndices del I.S.C. que configuran la opinión de sus habitantes sobre la economía nacional y la de sus familiares. Parece conveniente señalar que la opinión sobre la economía nacional está estrechamente relacionada con la que los entrevistados tienen sobre la de su comunidad. El

ambiente que perciben es el de su comunidad y, en todo caso, esa opinión la trascienden a toda España.

ESQUEMA NUM. 1

ORDENACION DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS					
Economía Nacional		Economía familiar		Momento de compra	Retroceso I.S.C.
Andalucía	Cataluña	Galicia	Madrid	Galicia	Galicia
Galicia	Valencia	Madrid	Valencia	Madrid	Cataluña
Cataluña	Andalucía	Cataluña	Cataluña	Andalucía	Madrid
Valencia	Madrid	Andalucía	Galicia	Cataluña	Valencia
Madrid	Galicia	Valencia	Andalucía	Valencia	Andalucía
País Vasco	País Vasco	País Vasco	País Vasco	País Vasco	País Vasco

Las comunidades incluidas en la zona sombreada del esquema tienen unos valores de los subíndices correspondientes inferiores a los valores medios nacionales. En febrero del 93, el País Vasco destaca por su sentimiento negativo que, además, repite su situación relativa de noviembre del 92. Andalucía ocupa una posición relativamente peor en los subíndices relacionados con una valoración personal de la marcha de la economía. Cataluña y Galicia ofrecen un resultado relativamente más optimista que el resto de las comunidades analizadas. Es probable que se hayan incorporado las expectativas del año jacobeo al sentimiento económico de esta comunidad, de forma parecida a la influencia de la Expo 92 sobre Andalucía en anteriores sondeos.

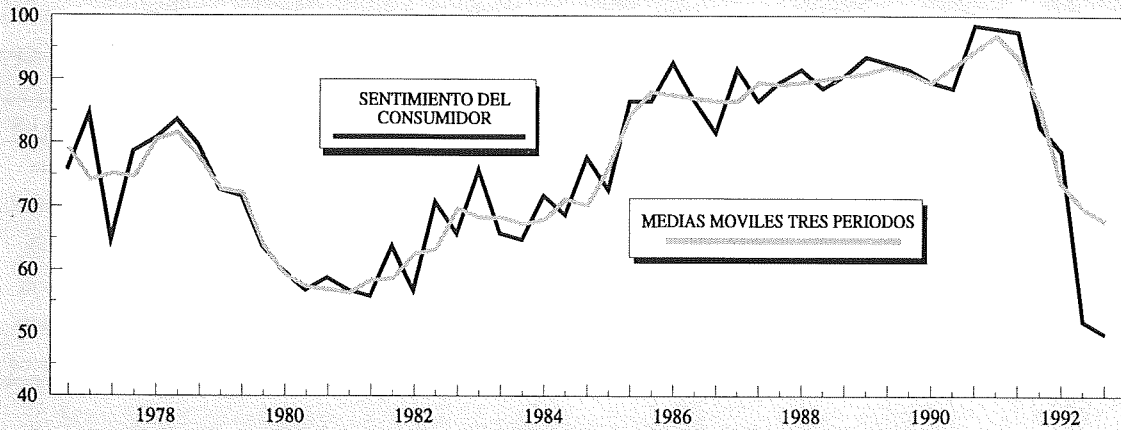
V. EVOLUCION DEL I.S.C.: 1977-1993.

Los gráficos números 3 a 6 ofrecen la evolución de la confianza económica de los españoles desde el año 1977, medida mediante los valores del I.S.C. y de sus cinco componentes. Los resultados del último sondeo de febrero del 93 confirman el retroceso iniciado por el índice en febrero del 92.

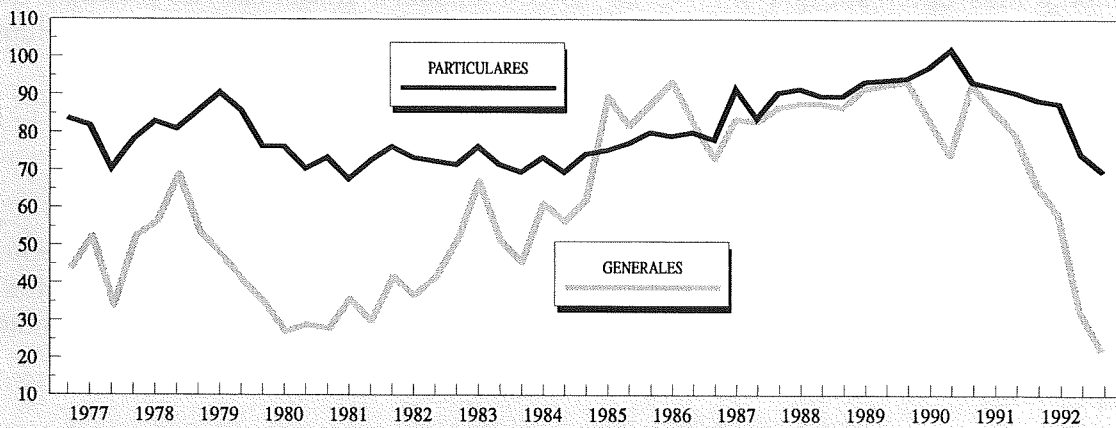
Desde noviembre de 1981 el I.S.C. había evolucionado favorablemente hasta febrero de 1992. Durante este largo período el aumento de la confianza de los consumidores españoles sobrepasa un 77% de su valor, 56 del 81. A esto mismo se había llegado después de un continuado retroceso de los años 1979, 1980 y primeros sondeos del 81. Al observar las medias móviles del I.S.C. 1977-1993, se descubren cuatro períodos. En el primero, comprendido entre 1977 y 1978, los valores se mantienen relativamente altos. Razones políticas: primer gobierno de la democracia, Pactos de la Moncloa, consenso constitucional... influyen en la apreciación de la situación estrictamente económica. El ánimo de los españoles es bueno por unas expectativas altas tanto generales como particulares. Los subíndices que la cuantifican se sitúan en torno a 90.

A partir del año 1979 se inicia un retroceso notable del I.S.C. La segunda crisis del petróleo enmarca los problemas de la economía nacional y se produce la caída del I.S.C. hasta un valor mínimo a finales de 1981. Al observar el comportamiento de los subíndices se comprueba un notable distanciamiento de la opinión sobre la evolución de la economía nacional y la opinión respecto a la economía familiar. En noviembre de 1978, el subíndice de las expectativas nacionales y familiares coincidía con un valor 97. Tres años más tarde las expectativas sobre la economía del país retrocedían 44 puntos y 20 puntos, menos de la mitad, las previsiones

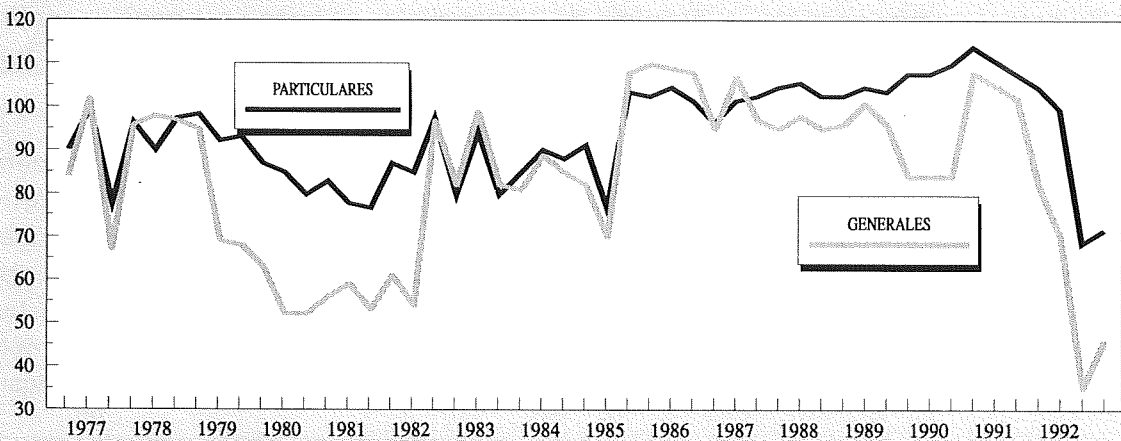
**GRAFICO NUM. 3**  
**INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR**  
 (1977-1992)



**GRAFICO NUM. 4**  
**EXPERIENCIA RECIENTE**  
 (1977-1992)

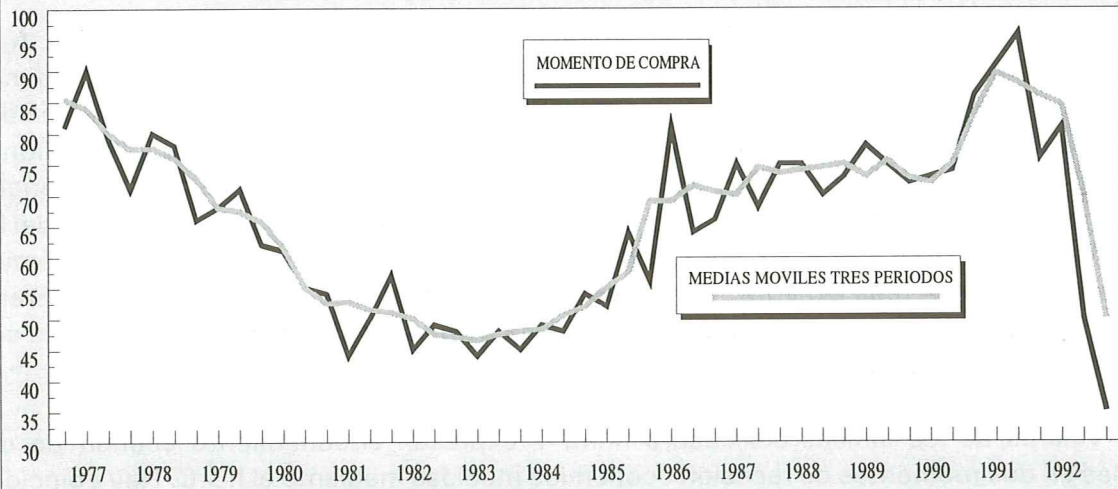


**GRAFICO NUM. 5**  
**EVOLUCION DE LAS EXPECTATIVAS**  
 (1977-1992)



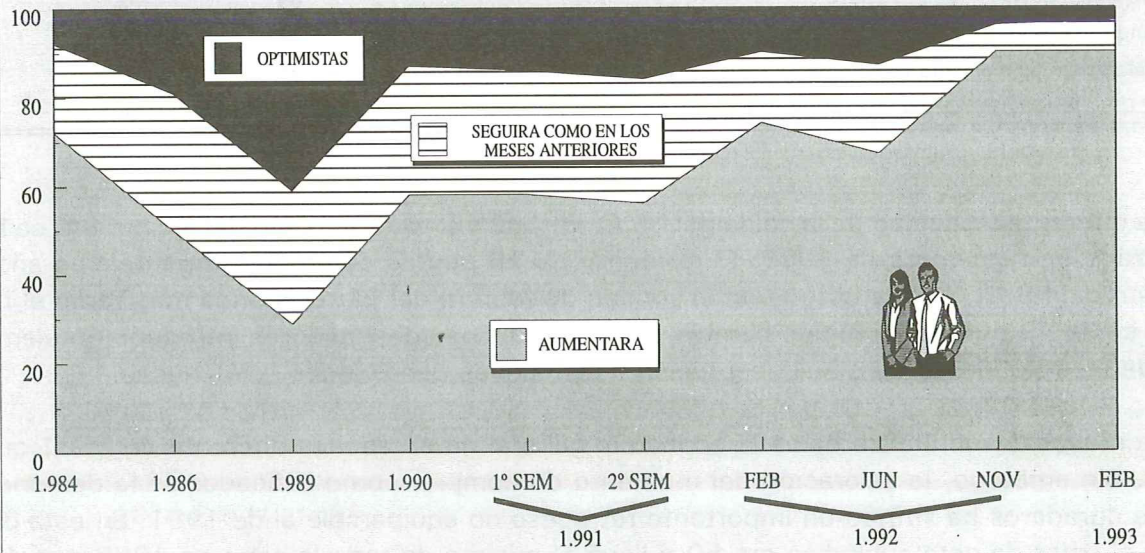
### GRAFICO NUM. 6

MOMENTO DE COMPRA  
(1977-1992)



### GRAFICO NUM. 7

EL PARO PRIMER PROBLEMA DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



familiares. En resumen, esta fase de retroceso del ciclo del ánimo económico de los españoles entre 1977 y 1981, se apoya fundamentalmente en la desconfianza creciente hacia la evolución de la economía nacional; pero la desconfianza por la propia economía doméstica es pequeña.

Desde 1982 hasta finales de 1991 se produce una notable recuperación del I.S.C. A partir de 1984 los subíndices correspondientes a la opinión sobre la economía nacional apenas se diferencia de los de la economía familiar y entre 1985 y 1991 con un alto grado de coincidencia con el período de recuperación económica y de los beneficios inmediatos de la integración en la C.E., el I.S.C. y sus cinco subíndices se sitúan en las cotas más altas de la serie. El período de 1985 a 1991 ofrece una fase de expansión que la opinión pública recoge en los valores del I.S.C. Entre la última parte del año 1991 y los primeros meses de 1992, el sentimiento económico de los españoles cambia radicalmente. Se ha abierto una nueva fase en el sondeo de febrero del 92 con una caída profunda de la confianza de los españoles sobre el funcionamiento de la economía señalada con toda claridad en Noviembre de 92.

Los valores de los índices del cuadro núm. 7 expresan el sentimiento económico de los españoles en dos momentos de recesión económica medidas mediante el I.S.C. Hay coincidencia entre ambos momentos y también diferencias subjetivas importantes.

CUADRO NUM. 7

DOS SONDEOS DE DESANIMO			
OPINION SOBRE LA	Año 1993	Año 1991	Diferencia
	Febrero (a)	Noviembre (b)	(c = a-b)
<b>A) Situación económica del país</b>			
1. Presente/Pasado .....	21	29	-8
2. Futuro/Presente .....	46	53	-7
<b>B) Situación económica familiar</b>			
3. Presente/Pasado .....	69	72	-3
4. Futuro/Presente .....	77	77	-
<b>C) Valoración del momento de compra</b> .....	35	50	-15
<b>INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR</b> .....	50	56	-6

La diferente velocidad de la caída del I.S.C. En 1981 el valor máximo del índice, 84, se había alcanzado en noviembre de 1978. El retroceso de 28 puntos se produjo durante tres años. El máximo del I.S.C., 99, se obtuvo en el sondeo de febrero del 91. Dos años más tarde el I.S.C. había caído 49 puntos. El rápido cambio del ánimo de los consumidores introduce un elemento más de incertidumbre, de difícil aceptación a las nuevas condiciones económicas.

La mayor desconfianza hacia la economía general no es apenas diferente en 1981 que en 1993. Sin embargo, la valoración del momento de compra, como indicador de la demanda de bienes duraderos ha sufrido un importante retroceso no equiparable al de 1981. En esta última fecha el valor de este subíndice era 50 y llegó al mínimo de toda la serie en 1983 con 44. La apreciación de los consumidores españoles en febrero del 93, con un valor de 35 es el mínimo absoluto desde el comienzo de la serie.

Caída más rápida de la confianza en la economía, una peor valoración del momento de compra y una evolución algo peor de la opinión sobre la economía general son las tres notas diferenciado-

ras de 1993 con la situación de 1981. Sin embargo, los valores de los subíndices sobre la economía familiar apenas se diferencian.

## VI. LOS PROBLEMAS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA.

### 1. Paro.

Un 90% de los españoles prevé un aumento del paro en los doce próximos meses. Este dato del sondeo de febrero del 93 coincide exactamente con el obtenido en noviembre del 92. Un reducido 4% cree que el paro se reducirá y un 6% que la situación continuará igual. Parece bastante razonable valorar desfavorablemente este último porcentaje a favor de un estancamiento de las cifras de paro, si se consideran las altas cifras de desempleo y el aumento de unas malas previsiones de la opinión pública desde junio del 92 (ver gráfico núm. 7).

La sensibilidad de los españoles hacia este problema es muy alta. Para la mayoría se considera el primer problema social del país y las expectativas recogidas por la encuesta dejan pocas dudas al desánimo existente. Por otra parte, los datos últimos de la Encuesta de Población Activa que eleva la tasa de paro al 20,1% de la población activa o las cifras del INEM que lo sitúan en el 16,5% refuerzan el desánimo ante la gravedad del problema. La realización de las conocidas "chapuzas" por un sector más o menos amplio de este colectivo de parados oficiales; la existencia de un trabajo "negro" en muchos sectores productivos; la protección familiar a sus miembros desocupados e, incluso, la existencia de una economía difusa en parte agrícola, industrial y de servicios en amplias zonas rurales puede paliar el problema social por el paro denunciado en las cifras estadísticas y apreciado en las encuestas de los españoles. En todo caso, la situación actual, las previsiones de un corto crecimiento económico expuestas en la misma encuesta y el retroceso de la demanda interna de las familias apoyan el alto porcentaje de previsiones de un paro creciente y su apreciación popular como primer problema.

El desempleo no ha preocupado por igual a toda la población. Tradicionalmente se ha concentrado en unos segmentos de población: jóvenes en busca de primer empleo, mujeres, grupos con menores cualificaciones o educación profesional, y, en consecuencia el temor a la pérdida de trabajo, la percepción de paro entre conocidos y las expectativas desfavorables iban unidas a estos grupos con mayores probabilidades de estar en paro. Desde la última encuesta, febrero del 93, no parece posible mantener la norma anterior porque prácticamente no hay diferencias entre las previsiones de paro por categorías de ingresos. Un 71% de los consumidores de mayores ingresos prevén mayor paro en los próximos meses. Un 66% de los de ingresos medios y un 68% de los de ingresos bajos. El consenso es completo.

### 2. Inflación.

Durante los últimos sondeos, el aumento de los precios ha preocupado poco a los consumidores españoles. La inflación de dos dígitos desaparece a partir de 1985, e incluso las diferencias con la C.E. no alcanza las tasas acostumbradas. Para la mayoría de las familias con el trabajador principal ocupado, la indiciación e, incluso, la revalorización de sus ingresos por encima de la tasa de inflación ha supuesto una ganancia de capacidad de compra desde 1981 a 1991, al mismo tiempo, las prestaciones sociales para las familias han aumentado un 55% en pesetas constantes, mientras que los sueldos y salarios lo hacían en un 37%; el consumo privado aumentaba un 41% y el ahorro familiar bruto sólo un 24%. En un próximo trabajo de los autores se intentará demostrar el importante aumento de la progresividad del sistema tributario, entre

otras razones, por la falta de adecuación de las tarifas progresivas del IRPF a la inflación entre 1981 y 1991, de tal modo que el fuerte aumento de la presión fiscal ha incidido fuertemente sobre un segmento reducido de la población: asalariados con más de 2.500.000 de base imponible en 1990. La mayoría de la población ocupada con bases declaradas inferiores a la citada y, por diferentes motivos, ha percibido una mejora de su economía familiar en los últimos años a pesar de la inflación: reducción presión fiscal directa, más prestaciones sociales, indiciación de los salarios. Factores positivos que impulsaron el aumento del consumo privado, 41%, por encima del ahorro. De los factores negativos que marcaron el proceso: déficit fiscal y comercial, falta de ahorro interior para invertir y escasa generación de empleo, el público observa con creciente preocupación el aumento del paro y la inflación pasa a ocupar un segundo plano con escasa relación con el problema número uno desde la observación personal del ciudadano.

CUADRO NUM. 8

	OPINION EN LAS COMUNIDADES AUTONOMAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS											
	Experiencia reciente						Expectativas de inflación					
	Año 93 Feb.	Año 92 Nov.	Año 92 Jun.	Año 92 Feb.	Año 91	Año 90	Año 93 Feb.	Año 92 Nov.	Año 92 Jun.	Año 92 Feb.	Año 91	Año 90
España . . . . .	24	38	34	41	31	33	10	33	24	28	20	28
Andalucía . . . .	28	34	39	40	34	38	24	32	27	33	30	33
Cataluña . . . . .	27	38	37	45	33	35	5	31	22	30	19	31
Galicia . . . . .	24	39	37	42	31	37	16	34	22	31	23	27
Madrid . . . . .	23	37	35	42	36	37	17	35	21	31	30	29
País Vasco . . . .	21	32	35	28	36	38	11	43	27	17	30	33
Valencia . . . . .	9	38	27	31	24	34	5	35	18	22	10	15

Para los españoles, el comportamiento de los precios en los últimos doce meses ha sido el mejor desde el comienzo de la serie. Observan un estancamiento o, al menos una desaceleración de las tasas de inflación que les lleva a prever unos próximos doce meses con una tasa de inflación muy baja.

En doce meses, las previsiones de aumento de precios se han reducido un 64%. En las seis Comunidades Autónomas, las expectativas han seguido la misma pauta. Cataluña y Valencia aparecen con las opiniones más optimistas; pero el resultado más interesante es, sin duda, esa general creencia de una inflación muy atenuada.

No quedaría completa esta observación sobre la evolución de la inflación, según la opinión pública, si esa buena noticia dejara de relacionarse con la valoración del momento de compra de bienes duraderos su demanda prevista y los tipos de opinión sobre la evolución de la economía familiar.

El mejor dato sobre previsiones de inflación índice 10, se sitúa junto a la peor valoración del momento para comprar, 35% y 36% de familias "pesimistas". En otros sondeos, los precios elevados eran uno de los motivos más frecuentes para justificar una mala valoración del momento de compra. En febrero de 1993, la reducción de la demanda se apoya más en la situación económica de las familias que en los precios.

### 3. Consumo y ahorro.

El índice sobre intención de compra, -32, es prácticamente igual al del anterior sondeo, Noviembre del 92, y junto al índice -58 (elaboración de los índices según la metodología de la C.E.) que indica la valoración del momento actual para comprar, subrayan el progresivo debilitamiento de la demanda de consumo que, en modo alguno, van acompañadas de unas mejores previsiones del ahorro familiar. Las familias no esperan cambiar consumo por ahorro, prevén simplemente que su situación económica va a ser peor; aunque la mayoría valore positivamente el ahorro.

CUADRO NUM. 9

ECONOMIA FAMILIAR E INTENCION DE COMPRA							
INTENCION DE COMPRA							
Tipos de opinion sobre la evolución de la economía familiar	Año 1993 Febrero			Tipos	Año 1992 Noviembre		
	Más	Igual	Menos		Más	Igual	Menos
Optimistas (17%) . . . . .	18	43	39	(17%)	19	45	36
Estancamiento (36%) . . . . .	6	53	41	(26%)	8	55	37
Pesimistas (47%) . . . . .	6	32	62	(57%)	7	34	59

Los porcentajes entre paréntesis corresponden a los individuos de cada grupo. La mayoría de los optimistas y de los que perciben una situación de estancamiento en su economía familiar creen que comprarán aproximadamente lo mismo que en los doce meses anteriores. El grupo de pesimistas, cerca de la mitad de las familias, esperan adquirir menos bienes que en el pasado. Los porcentajes de familias que esperan comprar más, cualquiera que sea el tipo al que respondan según la valoración de su economía es muy pequeño, un 8% en febrero del 93 y un 9% en noviembre del 92. Por el contrario, un 51% y un 49% en los mismos sondeos manifiestan que van a adquirir menos bienes duraderos.

Los datos del segundo sondeo, febrero del 93, refuerza la conclusión expuesta en diciembre del 93 respecto a una caída importante de la demanda para, al menos, la primera parte del año 1993.

En febrero del 93, un 27% de las familias dicen que han logrado ahorrar durante el año. Este porcentaje se mantiene bastante constante durante los últimos años. Al mismo tiempo, un 33% espera ahorrar en 1993, las previsiones predominantemente pesimistas parecen haber influido también en este retroceso de las previsiones de ahorro, 7 puntos. El retroceso más importante sobre las expectativas de ahorro provienen del grupo de rentas medias con 15 puntos.

### VII. EL EUROPESIMISMO.

Los resultados del último sondeo a los ciudadanos comunitarios confirman un deterioro progresivo de su confianza. Esta ha sido la norma durante todos los sondeos del año 1992 que comienza con I.C.E. medio para la C.E. de -13 y concluye con -25. Los datos del primer sondeo del año avanzan que nada ha cambiado para mejorar el sentimiento de desconfianza de los ciudadanos y éste continúa empeorando. Los medios de comunicación social han expresado este retroceso de las opiniones positivas con un término nuevo: europesimismo, que rápidamente se ha extendido, respondiendo bastante bien al ánimo de la mayoría de los ciudadanos.



CUADRO NUM. 10

AHORRO DE LAS FAMILIAS												
	Febrero 93				Noviembre 92				Febrero 92			
	Rentas:				Rentas:				Rentas:			
	Media	Altas	Medias	Bajas	Media	Altas	Medias	Bajas	Media	Altas	Medias	Bajas
<b>1. Situación actual:</b>												
Ahorran . . . . .	27	48	34	14	25	53	19	7	32	53	28	12
<b>2. Expectativas:</b>												
Esperan ahorrar . .	33	48	24	22	35	52	32	22	40	55	39	21

España, como se decía en la introducción, no ha sido una excepción en esta descripción de la opinión pública comunitaria. Al contrario, el último indicador -35, la sitúa en el grupo de cabeza por su "europesimismo". En este grupo nos acompañan países como Alemania, Portugal, Italia, Holanda, Dinamarca con pérdidas parecidas de su I.C.S. durante los últimos cuatro meses y ningún país comunitario ha mejorado en confianza en este último período.

ESQUEMA NUM. 2

EXPECTATIVAS PARA EL AÑO 1993		
DIFERENCIAS DE VALOR DE LOS INIICES DE EXPECTATIVAS		
AÑO 1992/FEBRERO 1993		
	Expectativas	
	Familiares	Nacionales
Iguales . . . . .	Francia	
	Irlanda	
	Dinamarca	
Peores . . . . .	España . . . . . -9	Alemania . . . . . -17
	Portugal . . . . . -7	Reino Unido . . . . . -14
	Reino Unido . . . . . -7	España . . . . . -13
	Italia . . . . . -6	<b>Media C.E . . . . . -11</b>
	<b>Media C.E . . . . . -5</b>	Portugal . . . . . -10
	Alemania . . . . . -5	Italia . . . . . -9
	Grecia . . . . . -4	Dinamarca . . . . . -8
	Bélgica . . . . . -2	Holanda . . . . . -7
	Holanda . . . . . -1	Grecia . . . . . -5
		Bélgica . . . . . -5
		Francia . . . . . -3
		Irlanda . . . . . -3

El juicio sobre la evolución futura de la actual crisis según los consumidores europeos es también negativo. Para la opinión pública, la crisis está bien enraizada en las economías nacionales y pocos confían en una salida próxima, en un plazo inferior a seis meses de la misma.

En el último sondeo ningún país de los doce ha mejorado sus previsiones. Sólo Francia, Irlanda y Dinamarca mantienen el mismo grado de escepticismo para las expectativas familiares. En

relación a la futura evolución de la situación económica general, no hay excepción. Toda la C.E. se muestra escéptica y anticipa mayores sacrificios para los próximos meses. Parece conveniente señalar el aumento del "europesimismo" de Alemania y Reino Unido. El primer país por su peso en la construcción de la Europa Unida; el segundo por su discusión interna entre partidarios y detractores del avance en la idea de esa Unión. En este clima de incertidumbre, comunitaria, España se sitúa con 10 puntos por debajo de la media en el valor del I.C.E. medio y sus expectativas familiares y nacionales también son peores que las medias comunitarias.

Estas malas previsiones de los consumidores europeos tiene una causa común: el temor al aumento del paro. La incapacidad de generar empleo en la C.E. es un problema patente que está minando la confianza del ciudadano medio en las instituciones, y ese temor al paro se traduce en apoyo, o al menos, en justificar actitudes de insolidaridad radicalmente contrarias al espíritu de la Unión Europea. Desde el punto de vista social, para los españoles justificadamente el paro se contempla como el principal problema, aunque nadie disponga de la solución y el arbitrio empeorase la situación.

El retroceso de las expectativas de empleo han retrocedido en todos los países comunitarios con la excepción de Grecia. Las previsiones de paro en España son altas; pero parecidas a las de Alemania y tampoco mucho mayores que las de Francia.

La contrapartida al consenso sobre un paro creciente, con pocas perspectivas de solución próxima se encuentra en la inflación. En relación a la evolución de los precios en los próximos meses, los países comunitarios se distribuyen entre los que perciben un aumento reciente de la inflación y temen poder sanear su economía por los aumentos futuros de los precios y los países que han visto reducidas sus tasas de inflación y prevén la continuidad del proceso de desaceleración de los precios y, por tanto, subordinan sus esfuerzos al problema más patente: el paro.

En el primer grupo se sitúa con un puesto, sin duda muy destacado, Alemania. A lo largo del año 92, este país ha percibido un comportamiento preocupante por la evolución de los precios y la percepción unida a sus viejas historias de hiperinflación han generado una especial sensibilidad entre los ciudadanos alemanes que se ha traducido en la política de su Banco Central, el popular "BUDA". En este aumento de mayor preocupación por los precios, los Países Bajos, Dinamarca y el Reino Unido han acompañado a Alemania.

Para las compras importantes, los consumidores europeos esperan una mayor reducción de su demanda que la realizada en la última parte del año 92. Estas previsiones añaden otro factor más de las posibilidades de recesión y a la mayor competencia interior al Mercado Común y de algún modo refuerzan las previsiones negativas sobre empleo. El replanteamiento de las cifras de producción para los bienes de consumo duraderos como los automóviles, o la salida de plantas industriales dejando, en todo caso, las redes comerciales en los países huéspedes refuerza el juicio negativo sobre la demanda de consumo familiar en los próximos meses.

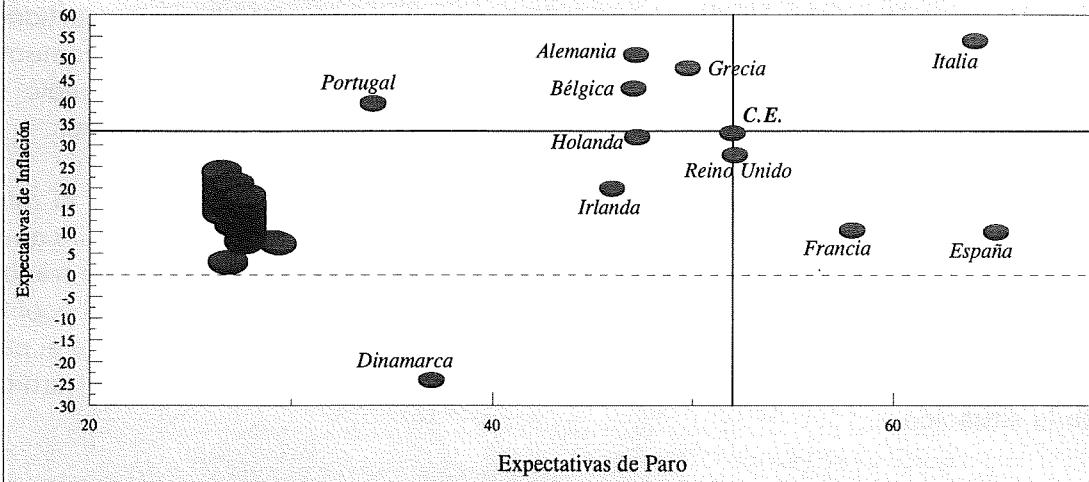
Al comparar los resultados del sondeo de febrero del 93 en España con los de la C.E., se comprueba que las coincidencias son prácticamente totales. El valor de nuestros índices son en muchas ocasiones algo peores que los medios comunitarios, pero coinciden las tendencias y nuestras dificultades son las de la Comunidad.

Las expectativas de los consumidores españoles son mejores que las de los ciudadanos medios comunitarios y peores en paro, consumo y ahorro.

### GRAFICO NUM. 8

#### PARO E INFLACION

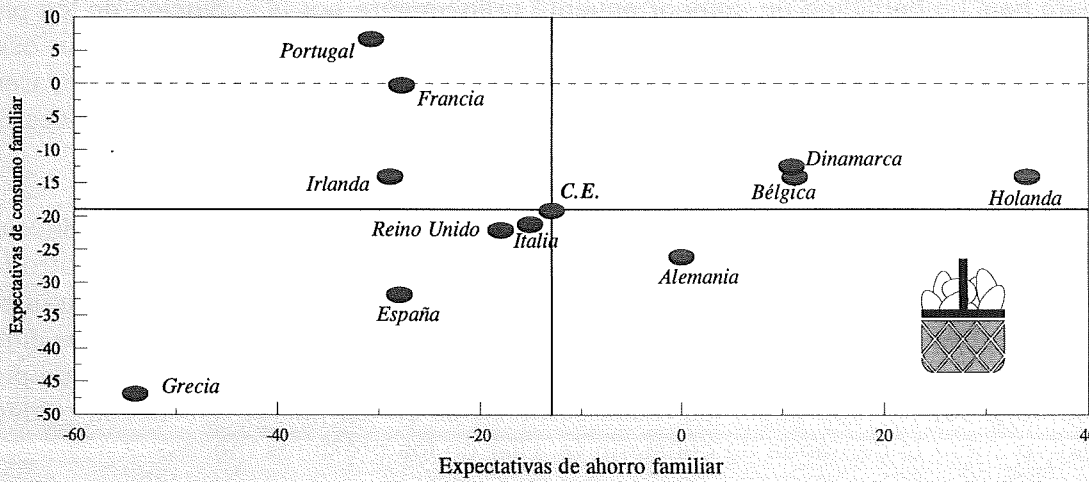
Febrero 1993



### GRAFICO NUM. 9

#### EXPECTATIVAS DE CONSUMO Y DE AHORRO

Febrero 1993



ESQUEMA NUM. 3

Expectativas sobre:				
En relación a las expectativas medias de la C.E.	Paro	Inflación	Consumo familiar	Ahorro
Mejores .....	Portugal	Francia	Portugal	Holanda
	Dinamarca	España	Francia	Bélgica
	Irlanda	Irlanda	Bélgica	Dinamarca
	Bélgica	Reino Unido	Holanda	Alemania
	Alemania	Dinamarca	Dinamarca	
	Grecia	Holanda	Irlanda	
Iguales .....	Reino Unido	-	-	-
Peores .....	España	Italia	Grecia	Grecia
	Italia	Alemania	España	Portugal
	Francia	Grecia	Alemania	Irlanda
		Bélgica	Reino Unido	España
		Portugal	Italia	Francia
			Reino Unido	

NOTAS:

(1) (I.C.E.) Índice de cambio estructural.

$$ICE = \frac{Indice_n - Indice_{nj}}{Indice_n - indice_{nj}} X 1000$$

Los datos que sirven para la redacción de este artículo provienen de distintas fuentes. Los datos históricos referidos a España provienen de las diferentes encuestas específicas encargadas por el F.I.E.S. a diferentes consultoras, FACTAM, OTR, etc... Los datos comparativos referentes a Europa provienen de los suplementos que publican las Comunidades Europeas. Por último, los datos del I.C.C. correspondientes a diciembre del 92 y febrero del 93 han sido facilitados por Inter-Gallup de las encuestas que realiza para las Comunidades Europeas.

La elaboración del I.S.C. y del I.C.C. (versión americana y comunitaria) para medir la opinión económica de los consumidores se ha realizado siguiendo la metodología aplicada por G. Katona (v. Papeles Economía Española, núm. 1 y otros, así como el número 1 de Coyuntura Económica de CECA para el I.S.C. y las indicaciones de la DG des Affaires Economiques et Financieres en el segundo caso).



# **ECONOMIA INTERNACIONAL**

---

---



## EL PACTO DE SOLIDARIDAD

---

*José María Mas Esteve*

### INTRODUCCION.

**T**ranscribimos el siguiente párrafo de la prensa diaria reciente: "La firma, hace unos días, del Pacto de Solidaridad en Alemania, el descenso de la inflación en este país y la caída de la tasa de crecimiento del dinero en circulación, son los factores que hacen esperar a los mercados que el Bundesbank reduzca sus tipos de interés. Esta disminución favorecería a la peseta y alejaría las tensiones a las que ha estado sometida, contribuyendo a la posible bajada de nuestros tipos de interés". Comentarios como éste, en los que se menciona el Pacto de Solidaridad, son habituales en las fechas que corremos.

¿En qué consiste y cuál es el contenido y alcance del pacto en cuestión, más precisamente denominado Pacto de Solidaridad para la Financiación de la Unidad Alemana? Obviamente este título delata ya gran parte de su significado. En las líneas que siguen intentamos, no obstante, un mayor esclarecimiento. Como introducción, no nos resistimos a reproducir unas líneas de un editorial del semanario alemán, *Die Zeit*, del pasado 12 de Marzo, anterior, por lo tanto, a la conclusión del acuerdo, que tuvo lugar el día 14:

"Para la política interna alemana, son éstos los días más importantes de la presente legislatura, porque las cosas se han empezado a poner serias a propósito de las negociaciones relativas al Pacto de Solidaridad. En ninguna ocasión precedente han intentado políticos aquejados de tanta debilidad (el columnista tiene en la mente con certeza los resultados de las elecciones municipales que acaban de celebrarse en el estado federado de Hesse, donde los dos grandes partidos alemanes han sufrido descalabros de diferente envergadura) superar una prueba de fuerza ligada a tantas dificultades. En estas negociaciones, lo que está sobre la mesa es una cuestión que puede considerarse casi insoluble por parte del poder político, y es la siguiente: ¿Cómo, en un momento en el que bruscamente se inicia la recesión, se pueden financiar los desbordados costes de la unificación alemana? ¿Cómo, precisamente en una época de dificultades, es posible establecer una orientación en la polémica en torno al reparto de cargas en Alemania occidental? ¿De qué forma cabe evitar que, pese a todo, la coyuntura se derrumbe completamente? Si pronto -desde luego antes del año electoral de 1994- no se llega a un consenso, se producirá un hecatombe. En ausencia de un acuerdo, exactamente al comienzo de 1995, o sea inmediatamente después de las próximas elecciones legislativas, todo el sistema de las finanzas públicas, empezando por los mecanismos de compensación de las finanzas de los *länder* o estados federados, se vendrá abajo. Ante este reto, la presión de los acontecimientos y la parentoriedad de los plazos, resulta inconcebible que el Canciller y su Ministro de Finanzas hayan dejado que la situación se deteriore hasta tales extremos".

Pues bien, después de un maratón de negociaciones a puerta cerrada, que se prolongó a lo largo de tres días en la Cancillería Federal, entre la coalición que forma el gobierno, los *länder* y



la oposición de la SPD, se llega finalmente al Pacto del que, como veremos, todas las partes en litigio se muestran satisfechas, pero que unánimemente se admite que, por su alcance político, constituye un éxito del Canciller Kohl, quien hace gala de sus cualidades de moderador e impone su criterio de retrasar los aumentos de impuestos hasta 1995, una vez celebradas ya las elecciones.

El pacto queda plasmado en una declaración de diez puntos hecha pública por la Cancillería Federal, y cuyo texto reproducimos al final.

### **NATURALEZA Y ALCANCE DEL PACTO.**

La declaración mencionada no es excesivamente explícita ni detallada, por lo que se impone recurrir a otras transformaciones para complementar la imagen del pacto reflejada por aquélla.

Los dos acuerdos más importantes se refieren; el primero, a la nueva regulación del mecanismo de compensación financiera de los estados federados, que empezará a regir en 1995, y donde la Federación ha atendido con amplia generosidad las reivindicaciones planteadas, en particular, por los nuevos *länder*, y el segundo, al gravamen de solidaridad del 7,5%, complementario del impuesto sobre la renta y del impuesto de sociedades, que se introducirá de nuevo, pero no antes del 1 de Enero de 1995.

Había sido justamente la SPD la que había propugnado el establecimiento de un gravamen complementario de este tipo, pero no en 1995, sino antes, dentro de su campaña en pro de elevaciones inmediatas de impuestos; pero, como se ve, no pudo imponer su criterio. Como "premio de consolación", por así decir, se prevé en el gravamen de solidaridad un elemento o componente social en forma de importes exentos, por encima de los básicos, en beneficio de los perceptores de rentas más bajas. Ello justamente, con una elevación del impuesto sobre el patrimonio, con simultánea ampliación también de las cantidades exentas desde 70.000 a 120.000 DM, supondrá para la Federación un ingreso adicional total de 28.000 millones de DM.

En cuanto al mecanismo de compensación financiera de los *länder*, el pacto prevé que, a partir de 1995, la participación de estos estados en los ingresos por IVA pasará del 37% al 44%, reduciéndose consecuentemente la proporción que corresponde a la Federación desde el 63% al 56%. Esta extensión en la participación de los estados federados queda sujeta no obstante, todavía a la condición de que, en vista de la renuncia conseguida por la SPD, al recorte de prestaciones sociales, la Federación pueda obtener, mediante un control más estricto de los abusos, un ahorro de 4,35 mil es de millones de DM. Quedan así, repetimos, atendidas, en gran medida, las aspiraciones de los estados. Los últimamente incorporados a la República Federal, junto con sus municipios, recibirán un montante de transferencias equivalente a 55,8 mil es de millones de DM.

A lo anterior hay que añadir 2,8 mil es de millones de DM en concepto de prestaciones para amortización de deudas antiguas en el ámbito de la vivienda en la antigua República Democrática Alemana -que, en parte, se incorporan al Fondo de Cargas Sucesorias- así, como 1.000 millones de DM por bonificaciones de intereses en la ampliación del programa de modernización de viviendas del Instituto de Crédito para la Reconstrucción que pasa de 30.000 a 60.000 millones de DM.

Por otro lado, se prevén recortes de gastos y supresión de subvenciones fiscales que habrán de suponer para el Estado federal un ahorro de 9.000 millones de DM. Este es uno de los extremos sobre los que deberán deliberar aún los ministros de finanzas. Igualmente, se contempla que se arbitrarán recursos destinados a financiar la política social en el Este por parte del gobierno federal y ello por una cuantía de 2.000 millones de DM. Otro capítulo es el ecológico. Para la eliminación de la herencia negativa que en él grava a los nuevos *länder*, así como para la renovación de los núcleos industriales allí existentes, se amplían los límites de crédito de la *Treuhandanstalt*, la institución encargada de la privatización en los nuevos estados. Más vago aún es el objetivo que se fija de someter a análisis la adecuación de los instrumentos y el volumen de recursos necesarios para promover la colocación de productos procedentes de la antigua República Democrática Alemana.

Serán necesarias todavía más negociaciones para dilucidar qué cursos hay disponibles o es necesario arbitrar para 1993 y 1994. En cualquier caso, ha quedado ya establecido que el gobierno federal y los *länder* occidentales canalizarán los mayores ingresos que se deriven de la aplicación de la Ley de Bonificación de Intereses, por importes de 1.300 y 855 millones de DM, hacia los estados del Este. Además, de esto, la Federación y los antiguos estados federados, a partes iguales, arbitrarán otros 1.555 millones de DM. Con ello, el Fondo denominado Unidad Alemana se engrosa en 1993 con 3.700 millones de DM. En 1994, el Estado Federal podrá a disposición otros 5.300 millones de DM, mientras que, de momento, los estados occidentales solamente se han mostrado dispuestos a analizar si podrán o no aportar una cifra superior a la prometida de 3.500 millones de DM.

Quizá queda añadir que, casi inmediatamente de alcanzado el Pacto, han surgido algunas insinuaciones en pro de retoques y revisiones del acuerdo, parcialmente fundamentadas en un excesivo acento puesto en el programa de reconstrucción de los estados orientales y en un cierto olvido de planteamientos en beneficio del Oeste en campos como pudieran ser la vivienda, la política social o las inversiones. Pero el gobierno y otros interlocutores de la negociación han rechazado acto seguido cualquier intento de renegociación.

## REACCIONES Y COMENTARIO

Lo que hay que reiterar, por el contrario, es que la impresión dominante y extendida en Alemania, con relación a este consenso tan trabajosamente, pero también tan rápidamente, conseguido, ha sido favorable en extremo.

Por mencionar algunos ejemplos, no sólo el Canciller, sino también los presidentes de los demás partidos de la coalición gubernamental -la SPD, la FDP y la CSU- han mostrado su satisfacción por los compromisos a que se ha llegado, y que, según ellos, influirán favorablemente en el desarrollo futuro de los nuevos estados federados.

Para la Ministra de la Vivienda este sector ha sido el gran beneficiario del acuerdo.

Los presidentes de los *länder*, sin excepción, han hecho igualmente públicos sus elogios, diciendo que habían prevalecido las conveniencias de los estados sobre las de la Federación y que el Pacto de Solidaridad traería consigo la estabilización de los intereses políticos y económicos en Alemania. Los *länder*, en duras negociaciones, han obtenido de la Federación amplias concesiones en la nueva regulación de las relaciones financieras mutuas.

El Alcalde Gobernador de Berlín ha manifestado que la capacidad de maniobra financiera de la ciudad ha quedado asegurada para bastante tiempo. Para el Primer Alcalde de Hamburgo el pacto constituye un gran servicio para la reconstrucción de los estados del Este y en él se establece un reparto de cargas entre Federación y estados, más adecuado que el vigente. El Presidente de Sajonia-Anhalt califica de fantástico el consenso final, así como de victoria del federalismo. El clima mejorará y la población estará más motivada en la Alemania del Este.

Según el Presidente del Gobierno del Sarre, el federalismo alemán ha superado una prueba histórica, habiéndose evitado una división entre los *länder* orientales y los occidentales. Otro Presidente, éste del Gobierno de Baden Württemberg, considera muy positivo el resultado, aunque ello suponga cargas adicionales más bien dolorosas para su *land*, ya que el pacto habrá de exigir un elevado grado de espíritu de sacrificio en su ámbito y recortes masivos en sus presupuestos. Otra opinión, la del Presidente de Schleswig-Holstein, pone de manifiesto su convencimiento de que se ha dado un paso de gigante en el camino hacia la realización de la unidad alemana y de que la unidad del sistema financiero descansará, a partir de 1995, sobre unas bases sólidas.

Las cúpulas de las cuatro asociaciones más importantes de la economía alemana -el Consejo de Cámaras, la Federación de la Industria Alemana, la Confederación Alemana de Organizaciones Empresariales y la Asociación Central Alemana del Artesanado- han expresado, con ocasión de la celebración de la Feria del Artesanado de Munich, su visión sobre el Pacto de Solidaridad, una visión encomiástica, aunque matizada. En ella se califica de positivo el final de "un período demasiado largo de indecisión paralizante", y se prevé la mejoría de las condiciones marco esenciales para la intensificación de las inversiones. En especial, se valoran las medidas de efecto antirrecesivo, tales como la renuncia transitoria a las subidas de impuestos. Es, en cambio, objeto de crítica el hecho de que no se hayan introducido recortes en el ámbito social y que únicamente se intente conseguir ahorros por la vía de la lucha contra los abusos.

Un enjuiciamiento, pues, que es reflejo de una acogida positiva del Pacto. En particular, se ha reconocido mérito al hecho de que finalmente se haya logrado poner orden en una materia tan compleja. El milagro, si se quiere denominar así, lo han hecho posible la cohesión, hasta ahora desconocida, de los dieciséis estados federados, una oposición que, al final, ha optado por colaborar en la tarea de cumplir con un cometido verdaderamente histórico, y un gobierno que ha comprendido qué es lo que estaba en juego. Ciertamente el tira y afloja de la negociación el águila federal ha perdido algunas de sus plumas, pero el Ministro Federal de Finanzas ha podido salir airoso y, en especial, ha conseguido que se aceptara el capítulo fiscal de su programa. Las aportaciones más constructivas parece que las ha hecho la SPD en lo que toca a la búsqueda de soluciones al problema de la compensación financiera de los estados federados y en la inclusión, con igualdad de derechos, de los estados orientales en el esquema financiero federal que empezará a regir a partir de 1995. Con ello se aclara en extraordinaria medida el panorama en lo que se refiere a las relaciones entre entes territoriales en materia financiera y se contribuye a desintoxicar el clima político existente, no sólo entre la Federación y los estados federados, sino también entre los estados antiguos y los nuevos. Asimismo las finanzas de los *länder* nuevos quedan asentadas sobre unas bases más consistentes que los liberar de su permanente actitud mendicante con respecto a Bonn. Igualmente, se considera y circula como nota aleccionadora el que en los antiguos *länder* haya aparecido un cambio de talante que va convenciendo a éstos de que con la unificación alemana también para ellos se ha iniciado una era que exige renuncia, moderación y solidaridad con los estados de reciente incorporación.

Por todo ello, parece obvio que ni los intentos de renegociación, ni algunas críticas que veladamente se han formulado en la prensa de habla alemana pueden debilitar la unánime y

extendida aceptación del Pacto de Solidaridad. Se refieren estas censuras sobre todo a la gran carga que recaerá en el futuro sobre el Estado federal -y que hará inevitables las elevaciones de impuestos y un mayor recurso al crédito-, teniendo en cuenta además los compromisos que ya le atenazan en otras grandes tareas como pueden ser las transferencias destinadas a la política social y a las pensiones o las aportaciones financieras a la CE y a los países del Este y del Centro de Europa. Pero aunque ello es así también es cierto que es evidentemente el Estado federal el que debe soportar el mayor peso de la reconstrucción del Este, y para ello el esquema que se ha trazado con el Pacto parece el mejor posible en estos momentos y al que, por otra parte, muy pocos esperaban que se pudiera aspirar en las actuales circunstancias.

#### TEXTO DE LA DECLARACION SOBRE EL PACTO DE SOLIDARIDAD.

A continuación se reproduce el texto de la declaración de diez puntos facilitada por la Cancillería Federal después de la reunión a puerta cerrada entre el gobierno, la oposición de la SPD, así como los presidentes de gobierno de los *länder*, y que constituye el esquema del Pacto de Solidaridad.

"1. La dotación financiera de los nuevos *länder* y de sus municipios queda garantizada en 1995 por un volumen de transferencias de 55,8 mil millones de marcos. A tal efecto, se procede a una nueva regulación de la administración financiera de las relaciones entre la Federación y los *länder*.

2. Se emprenden actuaciones adicionales para eliminar la herencia negativa en materia de medio ambiente, así como para la consolidación y renovación de los núcleos industriales. Para la consecución de este objetivo, se amplía el límite de crédito de la *Treuhandanstalt*.

3. Con la mira puesta en la promoción de la colocación de los productos originarios de los nuevos estados federados, se someterán a revisión la idoneidad de los correspondientes instrumentos y el volumen de recursos financieros necesarios al respecto.

4. Existe acuerdo de principio sobre la necesidad de una reforma ferroviaria.

5. Se acuerda lo siguiente a fin de consolidar la edificación de viviendas en los nuevos estados federados:

- Se ha podido solucionar la cuestión de las antiguas deudas, estableciéndose la limitación de 150 marcos por metro cuadrado. Como consecuencia, se agrega al Fondo de Cargas Sucesorias el importe de 30.000 millones de marcos. Los rendimientos de la privatización de viviendas se aplican a cubrir las correspondientes cargas de dicho Fondo. Las subvenciones para intereses ascienden, para 1994, a 4.700 millones de marcos y, para 1995, a 2.350 millones de marcos, que serán aportadas por partes iguales por la Federación y por los estados federados.

- En tanto no sea posible inscribir empresas de construcción en el Registro, en calidad de propietarias, se otorgarán transitoriamente garantías.

- El programa del Instituto Federal de Crédito para la Reconstrucción se amplía desde 30.000 millones a 60.000 millones de marcos. De este importe, 10.000 millones de marcos se destinan a la remodelación de viviendas de baldosas, con una bonificación de

intereses de tres puntos. Para otros 20.000 millones de marcos la bonificación es de dos puntos.

- Prosigue, en el marco del fomento urbanístico en el Este, la reforma del entorno.
- Se prorroga por dos años, para inversiones en construcción de viviendas en el patrimonio privado (50% de amortización especial en los primeros cinco años), la Ley de Zonas de Promoción.

6. Para apoyar una política activa en el mercado laboral a lo largo del año 1993, el gobierno federal arbitrará un montante adicional de 2.000 millones de marcos.

7. No se procederá al recorte de las prestaciones sociales ordinarias. Se perseguirán con energía los abusos en el ámbito de las prestaciones sociales y económicas.

8. Hay consenso acerca de que la reducción de gastos, y la supresión de subvenciones fiscales deberá comportar un ahorro de más de 9.000 millones de marcos.

9. En lo que toca al establecimiento de un gravamen de solidaridad del 7,5% a partir del 1 de Enero de 1995, hay acuerdo en la introducción de un componente social por encima del importe exento básico. Se incrementa el impuesto privado sobre el patrimonio, con retoque del importe exento, que pasa de 70.000 a 120.000 millones de marcos. Hay acuerdo en el sentido de que la Federación recaudará así en 1995, en total, 28.000 millones de marcos más.

10. Con vistas a las necesidades financieras de los nuevos estados federados, se llega, para 1993, al acuerdo de que el Estado federal y los estados federados antiguos apliquen a este fin, en virtud de la ley de Bonificación de Intereses, los mayores ingresos que perciban (855 millones y 1.300 millones de marcos). Además de esto se ponen a disposición, a partes iguales, por la Federación y los antiguos *länder*, otros 1.550 millones de marcos. En total, se habilitan adicionalmente para el Fondo denominado Unidad Alemana, 3.700 millones de marcos.

Con objeto de estabilizar los recursos procedentes del Fondo Deutsche Einheit, también en 1994 la Federación y los estados federados antiguos aportarán cantidades adicionales. Sobre este tema habrá deliberaciones en el seno del grupo de ministros de finanzas, con objeto de facilitar una decisión al respecto por parte del Canciller Federal y de los presidentes de gobierno de los *länder*. El gobierno federal tomará parte en estas deliberaciones con una dotación de 5.350 marcos. Los antiguos *länder* someterán a consideración si para este fin están en disposición de aportar una cantidad superior a los 3.500 millones de marcos ya prometidos".

# **SISTEMA FINANCIERO**

---

---



## LOS TIPOS DE INTERES Y LA RECESION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

---

*Analistas Financieros Internacionales, S.A.*

Muchas veces, cuando se discute el papel de los tipos de interés en la economía se obvian, sin embargo, necesario esfuerzo de concreción según instrumentos y plazos específicos. No es lo mismo hablar de tipos a corto que de tipos a largo plazo, ni de los tipos de los mercados monetarios que del coste del crédito otorgado por el sistema bancario al sector privado. Puede pensarse además que la forma en que los tipos de interés, en general, inciden sobre las decisiones de gasto de una economía depende de su estructura financiera. En esta nota trataremos de llevar a cabo una valoración del "nivel" actual de los tipos de interés en relación con la coyuntura económica, poniendo de manifiesto la existencia de un alto grado de segmentación entre los plazos cortos y largos, resultado de la coexistencia en los mercados de deuda del Estado de una fuerte presencia no residente concentrada en el extremo largo de la curva de rentabilidades, junto al tradicional sesgo hacia el corto plazo de los inversores residentes.

### **El contexto político y macroeconómico**

Parece irremediable que, con la fase de estancamiento en que ha entrado nuestra economía -quizá no por mucho tiempo de recesión, dadas la espectacular mejora de nuestro saldo exterior que está teniendo lugar y la probable resistencia del consumo privado a entrar en tasas negativas-, se pongan en duda las expectativas de prolongación futura, en el horizonte a medio y largo plazo, del ciclo expansivo de nuestra economía, tan importantes en la formación del tipo de cambio de una divisa como la peseta. Las voces que desde posiciones relevantes y desde un punto de vista político -como la CEOE o la oposición parlamentaria de centro-derecha- reclaman la devaluación de la peseta o su salida del MCI, no son sino la más evidente muestra de la relativa pérdida de confianza -no siempre justificada- en el potencial de nuestra economía que comienza a extenderse entre amplios sectores.

Esta crisis de expectativas aumenta necesariamente la probabilidad de que las dificultades de financiación del déficit de la balanza de pagos propias de todo período de estancamiento se traduzcan en presiones a la baja sobre la peseta, es decir, impulsa una tendencia de la peseta a debilitarse, como ha ocurrido en otros períodos históricos. Sin embargo, es también evidente que esta situación está ligada al ciclo político actual y a la escasez de indicadores post-estancamiento de nuestros desequilibrios básicos. Los IPC de enero y febrero de 1993, que no se publicaron hasta mediado el mes de marzo, por el cambio de base llevado a cabo por el INE, han supuesto un cierto balón de oxígeno en las expectativas de los mercados.

En nuestra opinión, nuestras autoridades económicas están "condenadas" a mantener los rasgos fundamentales y el signo de su actual política macroeconómica si no desean echar por tierra los logros ya conseguidos. El objetivo de las autoridades debe ser conservar la confianza en la prolongación del ciclo expansivo después del ajuste doméstico. Dos problemas, sin



embargo, deben apuntarse en la consecución de este fin: por un lado, el volátil contexto del "nuevo" SME no es ya el escenario que en el pasado tanto favoreció a la política de estabilidad cambiaria -hasta el punto de crear un cierto efecto perverso (las cosas parecían más fáciles de lo que, en realidad eran) que ha hecho un flaco servicio a la lucha contra la inflación- y, por otro, la presión política interna que ha surgido con el estancamiento económico, dificulta la imprescindible a medio plazo **legitimación social de las políticas antiinflacionistas**. En este sentido, la tasa de paro, que alcanzará en 1993 niveles significativamente superiores al 20,1 % del último trimestre de 1992, se constituirá, a pesar de su elevado grado de cobertura por los subsidios de desempleo, en un indicador dramático de la oposición al ajuste.

En nuestra opinión, una "**libre flotación**" de la peseta, que provocaría su depreciación radical, lejos de permitir un descenso duradero de los tipos de interés a corto y a largo plazo, no haría sino deprimir aún más las perspectivas cambiarias y económicas, al acentuar la ya demasiado presente en los mercados percepción de deterioro del potencial de crecimiento real y modernización de nuestra economía en términos de largo plazo: al ser la pertenencia al MCI una señal a los mercados -más dudosamente, como ha demostrado la realidad de estos últimos años, a los agentes sociales- de la voluntad antiinflacionista del gobierno, una salida **pondría en duda, quizá con razón, tal voluntad**. Nuestro país ha gozado de unos años de desarrollo sin precedentes gracias, entre otros factores, a las expectativas de estabilidad financiera que despertó su incorporación al proyecto europeo y este proyecto está todavía, intrínsecamente ligado a los compromisos cambiarios del SME.

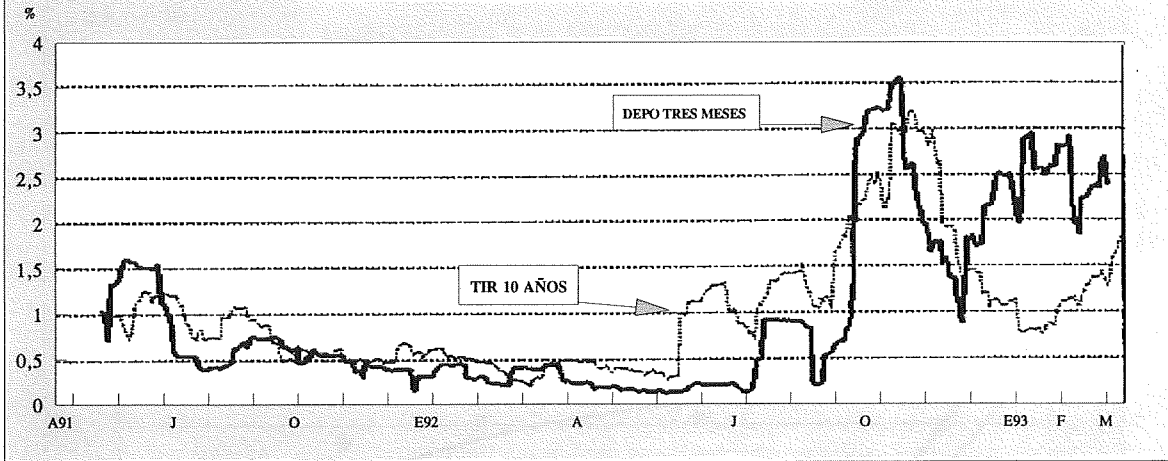
#### **La volatilidad del mercado español.**

El año 1992 puso a prueba al mercado español de renta fija, pues el cambio de expectativas que tuvo lugar en la CE, en la mitad de ejercicio, tras la evidencia de que el proceso de ratificación del Tratado de Maastricht sería más largo y problemático de lo inicialmente previsto, y la crisis de confianza que siguió a las medidas de las autoridades españolas del mes de julio de ese año, afectaron fundamentalmente a los tipos de interés a más largo plazo, generando una volatilidad extrema, incluso superior a la de los tipos a corto plazo (véase gráfico). Este elevado grado de volatilidad -dado que el riesgo de interés que se asume al adquirir valores con vencimiento a largo plazo, lo "normal" sería que la volatilidad de los tipos a largo fuera mucho más reducida que la de los tipos a corto- ha sido y es un importante factor de riesgo del mercado de deuda del Estado en nuestro país, constituyéndose de hecho en uno de sus "puntos débiles". Esta volatilidad será el hilo conductor de nuestro repaso sobre lo sucedido en 1992.

El origen de la volatilidad diferencial del mercado español descansa en la estructura del mercado de deuda. Esta adolece de una muy baja participación de los gestores de carteras profesionalizadas del país y está sesgada hacia los no residentes. El 45 % del aumento del saldo vivo de bonos y obligaciones del Estado desde que se produjo al inicio de 1991 la apertura real del mercado al exterior ha ido a parar a las carteras de estos inversores. Este sesgo es el resultado de la debilidad de la inversión institucional en nuestro país -seguros de vida, fondos de pensiones y fondos de inversión- segmento de la demanda de deuda a medio y largo plazo que en otros mercados más desarrollados constituye el grueso de la actividad. La volatilidad no surge del alto peso de la inversión extranjera, sino del bajo alcance de la inversión institucional, que debería ser la lógica contrapartida de los no residentes.

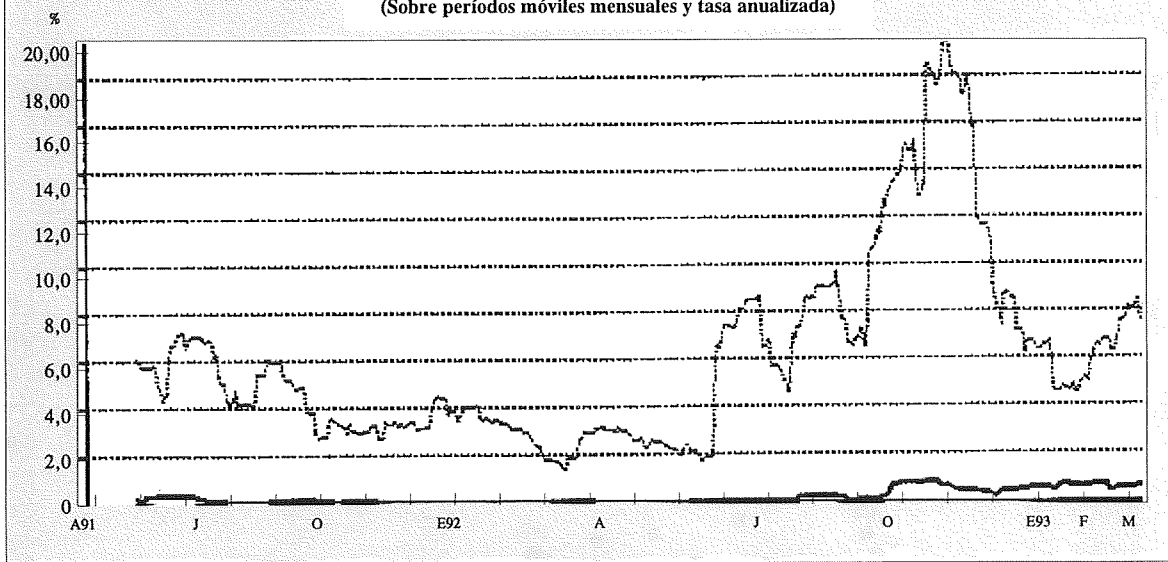
### GRAFICO NUM. 1

VOLATILIDAD DIARIA DE LOS TIPOS DE INTERES  
(Sobre periodos móviles mensuales y tasa anualizada)

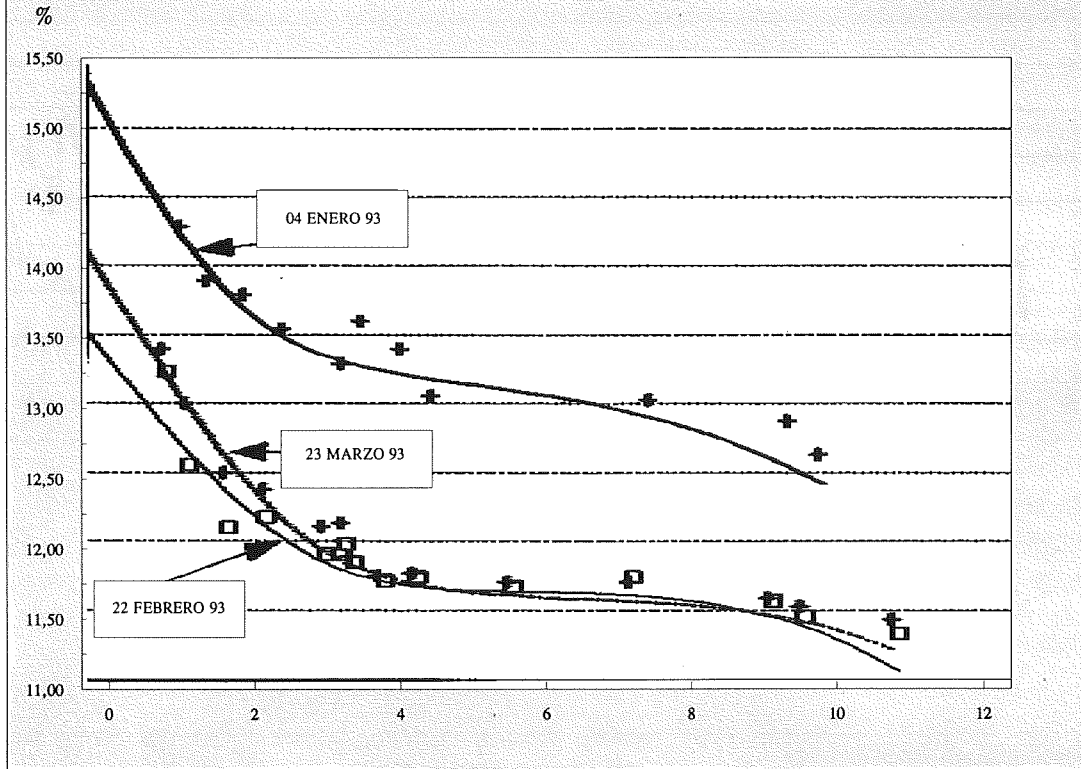


### GRAFICO NUM. 2

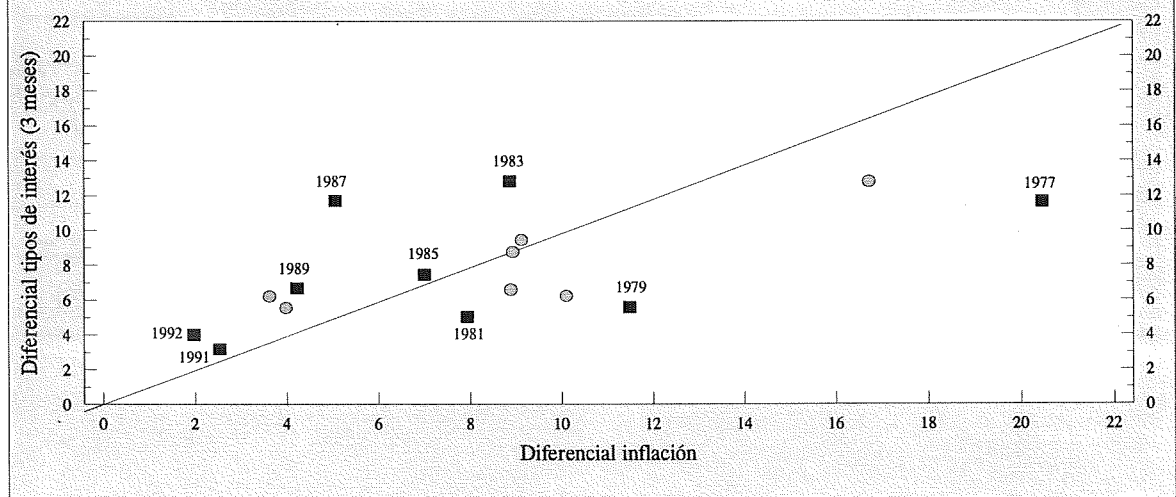
VOLATILIDAD DIARIA DEL VALOR  
(Sobre periodos móviles mensuales y tasa anualizada)



**GRAFICO NUM. 3**  
**CURVA DE RENTABILIDADES BRUTAS/PLAZO Y**  
**CURVA DE TIPOS CUPON CERO**



**GRAFICO NUM. 4**  
**DIFERENCIAL DE INFLACION Y TIPOS DE INTERES**  
**A CORTO PLAZO ENTRE ESPAÑA Y ALEMANIA**



En la primera mitad de 1992, tras los fuertes flujos de entrada de inversión exterior en deuda pública que dominaron todo el año 1991, los no residentes sólo habían adquirido un 20,5% del muy fuerte aumento del saldo vivo de deuda a medio y largo plazo. Los bajos diferenciales de tipos de interés que se derivaron del proceso comprador de 1991 -tras los fuertes descensos de los tipos en pesetas- hacían ya difíciles las compras netas de los no residentes pero no impedían la incorporación tardía de los inversores domésticos a este proceso. Se alcanza así la crisis de junio con un nivel de tipos de interés a largo muy bajo y con una proporción de inversores no residentes sobre el incremento del saldo vivo de bonos y obligaciones del Estado en el primer semestre -el de tipos a largo bajos- muy reducido: sólo un 20%, frente a las altas tasas de 1991.

La crisis del mercado de deuda que se desarrolló, al desplazarse violentamente la curva de tipos de interés hacia arriba, entre agosto y noviembre de 1992 se vio así acentuada por las condiciones muy propicias a la inestabilidad que suponía el alto peso de la inversión extranjera en un contexto de alta incertidumbre cambiaria, por un lado, y la elevada proporción de deuda adquirida a tipos bajos que una gestión hasta entonces despreocupada respecto a los riesgos asumidos había generado. No es pues extraño que los cambios en la regulación contable tuvieran una importancia trascendental en la formación de precios del mercado de deuda a medio y largo plazo a lo largo de todo el período de crisis. Así, la circular del Banco de España 18/1992, que moderaba sustancialmente el impacto de las minusvalías latentes en las entidades de crédito sobre sus cuentas de resultados, permitió por sí sola, al neutralizar artificialmente la presión vendedora de aquéllas, un fuerte descenso de las rentabilidades a largo plazo.

### La coyuntura actual de tipos de interés

La expectativa de reducción de los tipos oficiales del Bundesbank y la favorable acogida de los planes de reconducción del déficit público de la nueva administración en EE.UU. ha sido el origen fundamental del fuerte ascenso de los precios en los mercados internacionales de las últimas semanas. Sus importantes efectos cambiarios se vieron prorrogados en las primeras semanas de marzo, gracias al descenso del pasado 5 de marzo de 1/4 de punto en el tipo *repo* semanal del Bundesbank, tras el "fallido" Consejo del día 4, medida "in extremis" que ha resultado eficaz, al permitir **una tregua en las tensiones cambiarias que se prolongará hasta el Consejo del 18 de marzo**, fecha en que éste redujo en 1/2 punto la tasa de descuento. Independientemente de las tensiones cambiarias subyacentes en el franco francés o en la peseta, los tipos a largo de ambas divisas se beneficiaron así del "rally" de los del marco y el dólar.

Ahora, con el dólar especialmente fortalecido, tanto por razones domésticas, como por su carácter de divisa "refugio", que le permite capitalizar la incertidumbre política derivada de las amenazas de golpe de Estado en Rusia, pensamos que **el "bajo" nivel de las TIR a largo del bund es más que nunca un factor de riesgo a valorar**. Para colmo, cabe pensar que la evolución del mercado alemán ha descontado ya totalmente una acción bajista adicional del Bundesbank.

En este contexto, no fue extraña la actitud del BE, que no hizo sino tensionar aún más sus tipos de intervención diaria, en nuestra opinión ante la proximidad de eventuales presiones depreciadoras. **Seguimos pensando que nuestras autoridades tratarán de defender nuestra divisa mediante "todos" los medios a su alcance**. Sin embargo, es posible que los indicadores que se han publicado estos días -como el PIB, el IPC o el paro registrado- acentúen, bajo una interpretación sesgada, el frente anti-MCI en nuestro país. No obstante, **la suerte de la peseta está ligada a la del franco francés, para el que seguimos sin descartar -dada la escasa capacidad de los tipos a corto franceses de descender aun cuando el mercado descuenta nuevos recortes**

de Bundesbank- la posibilidad de una devaluación -en el seno siempre del MCI-, una vez que el nuevo gobierno se enfrente a las dificultades de reducir los tipos de interés significativamente.

La incertidumbre podría, pues, aumentar en las próximas semanas: **si el descenso alemán no es suficiente, como parece, para permitir un descenso de los tipos de intervención de Banco de Francia de 2-3 puntos en poco tiempo, las presiones por la devaluación se harán insostenibles.** Los problemas de la ratificación del Tratado de Maastricht en el Parlamento británico, el veto español a la ampliación de la CE y al propio EEE, mientras no sea ratificado completamente el Tratado (el **fondo de cohesión** de unos 80 m.m. que corresponde a España en 1993 es provisional, a la espera de la entrada en vigor del Tratado aunque su disposición ha sido ya aprobada y forma parte del plan de relanzamiento del gobierno, junto al acceso a la "**facilidad de Edimburgo**" por la vía del BEI), y las encuestas previas al referéndum de Dinamarca del 18 de mayo son factores adicionales que podrían perturbar el escenario europeo.

El crecimiento del PIB en el cuarto trimestre de 1992 ha registrado una tasa negativa del 0,2% interanual, mostrando una ralentización más aguda de la que esperábamos. En este mismo sentido abunda el paro registrado, con aumento de 48.888 personas en febrero, frente a las 38.000 que estimábamos. Sin embargo, la estructura del crecimiento del PIB **ofrece un panorama sustancialmente más alentador que el esperado, en lo que a la corrección de los desequilibrios se refiere.** Si bien ha tenido lugar una fuerte desaceleración en el crecimiento de la demanda nacional hasta hacer su tasa interanual negativa en un 0,5%, el hecho de que paralelamente la tasa de las importaciones de bienes y servicios se haya situado sustancialmente por debajo de la correspondiente a las exportaciones, ha permitido **una aportación positiva del saldo exterior al crecimiento del PIB que no esperábamos tan pronto.** Además, y esto también es importante, **el consumo público se ha moderado de una forma espectacular,** hasta situar su tasa interanual en el 1,9% cerca del 1,3% del consumo privado. Este dato refuerza la idea de avances sustanciales en la contención de gastos corrientes de las administraciones públicas en los últimos meses.

## Conclusiones

Las amplias necesidades de financiación acumuladas por el Tesoro durante el mes de marzo servirán, en nuestra opinión, de catalizador para una corrección al alza de los tipos de interés, que pasa tanto por una elevación del tipo marginal de la letra a un año como por un ascenso de las TIR de la deuda a medio y largo plazo hasta niveles próximos al primario anterior. Por si fuera poco, la "**batalla**" **cambiaría** no impedirá en las próximas semanas una relajación adicional en los tipos de interés a más corto plazo -si el BE se ve obligado a actuar sobre la subasta decenal al reducirse previsiblemente las necesidades de liquidez prestada- a partir del plazo de tres meses que debe ser valorado. Analizaremos, en primer lugar, la situación franco/marco después de las elecciones legislativas de Francia y tras el descenso del tipo de descuento del Bundesbank, para después señalar los riesgos de la situación rusa y detenernos en el impacto sobre los mercados de las encuestas pre-electtorales en nuestro país.

La reducción del tipo de descuento en 1/2 punto, más allá de cualquier interpretación sesgada sobre el mantenimiento del tipo lombard -que pensamos no es sino la restauración de un diferencial entre ambos tipos más "normal" y que por tanto no tiene una interpretación necesariamente restrictiva-, estaba tan "descontada" que **difícilmente podía provocar efecto normalizador alguno sobre los tipos del franco francés si no lo había hecho ya.** El Bundesbank seguirá bajando sus tipos de interés a lo largo de 1993 -su margen es todavía de un punto, en nuestra opinión- bajo una estrategia gradual, la que mejor se adapta a sus intereses domésticos,

pero ello podría tener consecuencias definitivas sobre el franco francés: es posible que las nuevas autoridades económicas francesas tengan que ceder a nuevas presiones de los mercados contra el franco, bajo la idea de que no compense ya el coste doméstico del mantenimiento de una paridad cuestionada sistemáticamente.

El riesgo de que las nuevas autoridades galas, sobre las que los gaullistas tendrán más influencia de la prevista en las encuestas preelectorales, lleven a cabo una **devaluación del franco frente al marco** con el fin de poder reducir los tipos de interés a corto plazo intensamente, es muy elevado. Tal política podría, no obstante, ser **compatible con un mantenimiento de la ortodoxia antiinflacionista** -independencia del Banco de Francia, permanencia en el SME, continuidad de las reformas estructurales y reducción del ahora otra vez alto déficit público (3,8% sobre el PIB)- y en todo caso sería "justificable" en términos de un necesario ajuste previo a la unión monetaria europea, que podría resurgir incluso reforzada. Tal riesgo parece ser valorado crecientemente en los mercados, tras el descenso del tipo de descuento del Bundesbank. **Este podría, no obstante, ofrecer una señal relajadora en la semana que comienza, reduciendo ligeramente, mediante preanuncio, el tipo de sus repos semanales**, pues, técnicamente, el nivel de los tipos del mercado no conduciría sino a un mantenimiento de éstos. Tal señal podría permitir una transición al nuevo gobierno sin sobresaltos cambiarios.

El escenario ruso, complejo e incierto, podría alterar profundamente todo análisis. La fragilidad de los mercados a alteraciones en el **precario equilibrio político** de los países del antiguo bloque socialista es todavía muy elevada, especialmente en el caso de Alemania: no solo por la ya muy importante apertura comercial e inversora de este país a sus vecinos del Este, sino, también, por el impacto que en términos de flujos migratorios hacia el Oeste podría tener una desestabilización política adicional en la Federación Rusa, con el consiguiente efecto sobre las estructuras políticas y sobre las políticas sociales y los déficit públicos. El **fortalecimiento del dólar** -divisa refugio en escenarios especialmente inciertos- frente al marco, podría constituirse en un factor de riesgo para las bajas rentabilidades a largo plazo de los bonos alemanes; paralelamente podría favorecer al franco francés y al resto del MCI, permitiendo mayor margen de maniobra. La suerte de la peseta está, en las circunstancias actuales de **crisis de financiación del déficit corriente de la balanza de pagos**, ligada a la del franco francés en un nuevo realineamiento de paridades en el MCI.

El problema del modelo de ajuste destructor de empleos adoptado al parecer por nuestra economía es, desde el punto de vista macroeconómico, que **mina las expectativas de expansión de la economía a medio y largo plazo**, punto fundamental en la financiación del déficit corriente. La economía española creció negativamente en el último trimestre de 1992 -un -0,2%- pero puso también de manifiesto una gran capacidad para reconducir paralelamente el déficit corriente -las importaciones crecieron menos que las exportaciones- y el déficit público -el consumo público se recondujo hasta un crecimiento real del 1,9%-, lo que es también un factor positivo a considerar.

Coste del crédito privado y rentabilidad de la deuda pública 1988-1992

	1	2	
	Préstamos de la banca a más de 3 años	Deuda del Estado con vencimiento a más de 4 años	3 = 1-2
1988	16,9	11,4	5,5
1989	17,8	12,8	5,0
1990	19,2	13,1	6,1
1991	18,2	12,3	5,9
1992	17,3	12,0	5,3

## EL BUNDESBANK Y LOS TIPOS DE INTERES

---

*José María Mas Esteve*

**A**nteriormente al 18 de Marzo los medios de comunicación, en particular, la prensa económica, de habla alemana, difundían una serie de consideraciones y razonamientos, preludeo de la medida que iba a adoptar ese día el Banco Central alemán. Parece interesante sintetizar, como se hace a continuación, tales comentarios, antes de hacer breve referencia a la decisión tomada por el Banco emisor de Alemania.

En aquellos momentos el juego de adivinación preferido en los mercados financieros descansaba en este enunciado: ¿Cuándo bajará el Deutsche Bundesbank sus tipos de interés y en qué cuantía lo hará? Las especulaciones de agentes y analistas se orientaban, entonces, al 18 de Marzo, que era la fecha de la sesión inmediata del Consejo del Banco. Otros mencionan el 1 de Abril como fecha más probable para la adopción de alguna medida. Todos estaban de acuerdo, sin embargo, en que ese momento no se podía hacer esperar por mucho tiempo ya. Igualmente era generalizada la impresión de que el Bundesbank previsiblemente haría descender sus intereses con extremada cautela.

La política de pasos cortos, de distensión paulatina de la política monetaria alemana, desde Septiembre de 1992, recibe de todas formas interpretaciones diferenciadas por parte de los observadores. Un grupo de éstos ve en las prudentes rebajas de intereses, que en los últimos meses han hecho pasar el tipo en el mercado monetario desde aproximadamente el 9,50% hasta el actual 8%, una expresión de la desorientación existente. Otros, en cambio, sostienen que el Bundesbank practica una estrategia especialmente consistente en materia de política monetaria.

Los escépticos son de la opinión de que esta política vacilante sólo puede explicarse, en el mejor de los casos, como compromiso entre aquellos miembros del Consejo del Banco Central que son partidarios de rebajas rápidas en los tipos de interés y aquellos otros que ya habían prevenido contra una flexibilización demasiado drástica de la política monetaria. Los fundamentos de esta política no son ya tan claros desde que la debilidad de la coyuntura lo que exige son pasos más contundentes en materia de intereses.

Los defensores de la línea presente de la política monetaria argumentan, en cambio, que el Bundesbank ha actuado en los últimos meses con extremado acierto, al haber mantenido vivas, con sus pequeñas rebajas de los tipos de interés, las expectativas de que en el futuro estas rebajas continuaran. Quien siga los mercados financieros, verá confirmada esta tesis. Nada confiere, según los agentes, un clima tan propicio a los mercados como las perspectivas de nuevas reducciones de intereses. Por ello, no es de extrañar que el tono actualmente tan satisfactorio de los mercados de valores alemanes se esté explicando por la esperanza de que los tipos de interés retrocedan el día 18. En los medios bursátiles lo que se afirma es que, de haber disminuido el Banco en las semanas precedentes los intereses con un paso significativo, privando a los mercados así de la ilusión de ulteriores medidas de distensión, no se habría podido evitar una nueva subida, sobre todo en el mercado de empréstitos.

Por muy claro que pueda parecer este razonamiento, requiere de una explicación, ya que la misión del Bundesbank ciertamente que no consiste en velar por que suban las cotizaciones y porque el clima sea satisfactorio. La motivación esencial de la atención a prestar a los mercados financieros parece ser, desde el punto de vista del Banco, el temor a una fuerte devaluación del marco que pudiera suponer un obstáculo en su lucha contra la inflación. Recientemente un miembro del Consejo de Dirección de la entidad ha hecho una observación en este sentido al decir que el Bundesbank debe también evitar que con su política de intereses los tipos de cambio se orienten de forma no deseable.

El Bundesbank, ya antes, en vista de la estrecha interdependencia existente con la economía mundial, había estado siempre atento al valor exterior del marco, particularmente frente al dólar. La estabilidad del marco frente al dólar exige, desde su punto de vista, imaginación cara a los mercados de valores alemanes, por el temor a que, si se produce una fuerte caída de cotizaciones, por ejemplo, en el mercado de empréstitos, los inversores extranjeros puedan proceder a una retirada de ciertas dimensiones de sus carteras. Como los bancos de Frankfurt estiman estas carteras en una cuantía próxima al billón de marcos, sería imaginable que una "huída del marco" pudiera afectar de manera apreciable al valor exterior de la divisa alemana. Esta es la razón por la que muchos responsables del mundo financiero presumen que el Bundesbank seguirá en adelante flexibilizando su política monetaria paso a paso, como hasta ahora. De todas maneras, cada vez son más los que se preguntan por cuánto tiempo aún seguirán jugando a este juego los mercados.

Pues bien, enlazando con las idas y venidas en Alemania de estos puntos de vista, es justamente el 18 de Marzo cuando el Bundesbank da el paso. En su sesión bisemanal el Consejo del Banco emisor de Alemania, y con efectos a partir del día 19, decide reducir el tipo de descuento desde el 8% al 7,5%, manteniendo el tipo lombardo en su nivel del 9%. El Banco, en un escueto comunicado, define la medida como una "continuación de su política de disminución paulatina de los tipos de interés". Se trata de la tercera operación de este tipo desde Septiembre de 1992.

Como ya se ha dicho antes, era una medida esperada por los mercados, aunque sobre todo desde el extranjero, pero también desde la escena política de Bonn se había expresado de forma más o menos sutil el deseo de que se volvieran a bajar los intereses. Entre los argumentos esgrimidos figura el Pacto de Solidaridad al que se ha llegado, después de maratónicas negociaciones entre el Gobierno, la oposición y los estados federados. Pero también del lado de la situación monetaria, parecía que el momento se había ido haciendo más propicio, después de que, de nuevo, en Enero y Febrero, había vuelto a retroceder algo la cantidad de dinero. De otra parte, en estos días, representantes del Banco Federal habían estado intentando moderar las expectativas demasiado optimistas en cuanto a esta operación, recordando el nivel excesivo de la tasa de inflación.

En cualquier caso, se esperaba una medida más espectacular, aunque lo ha sido ligeramente más que el 4 de Febrero, en que el descenso del tipo de descuento fue de 1/4 de punto, en tanto que ahora lo ha sido de 1/2 punto. Por otra parte, no se puede olvidar que permanece inalterado el tipo lombardo, que en la práctica es más importante que el de descuento, en su actual nivel del 9%. Con todo, el paso dado se considera un signo de que el Bundesbank, con el telón de fondo del Pacto de Solidaridad, quiere tener presente el empeoramiento de la coyuntura y aportar su contribución para superarlo. En cuanto al pacto, aunque supone un logro en la resolución de los problemas existentes entre la Federación y los "länder", no pone, como compromiso clásico que es, el acento -se dice- en el ahorro. Sus consecuencias serán elevaciones de impuestos y



mayor endeudamiento. Una vez más se hace al Banco Federal la objeción de que en la medida que acaba de adoptar han prevalecido los aspectos políticos, aunque alguno de sus directivos señalara hace poco que no debía la entidad en ningún momento ser esclava de los datos y de las circunstancias externas.

A la decisión del Banco Federal han seguido rebajas también en Suiza, en medio punto, hasta el 5%, en Bélgica y Holanda, en un 1/4 de punto, hasta el 7%; en Dinamarca, en medio punto, hasta el 10% y en Austria, en medio punto hasta el 7%, haciendo caer también el tipo lombardo en 1/4 de punto hasta el 8,5%.

El eco de la disminución del tipo de descuento del Bundesbank ha tenido variantes en Alemania. El Ministro Federal de Finanzas ha ensalzado la decisión, de la que espera "impulsos positivos para el crecimiento de la economía alemana". El Ministro Federal de Economía ha calificado la medida de "importante señal de política de coyuntura para consolidar los factores de crecimiento y frenar la recesión". El Consejo Superior de Cámaras no tiene una visión tan optimista. Considera la rebaja del descuento "un paso más bien simbólico", del que se derivarán pocas consecuencias para la economía. Para los sindicatos, que ya hacía tiempo pedían claras disminuciones de intereses, el ajuste resulta totalmente insuficiente. La banca, que siempre tiene palabras encomiásticas para el Banco Central, ha estimado justificado el paso dado por éste. El mercado de valores de renta fija ha reaccionado primeramente con nerviosismo, aunque posteriormente se ha calmado, recuperando las pérdidas iniciales. En el mercado de divisas ha habido decepción por la timidez de la medida adoptada, afianzándose la cotización del marco frente al dólar.

En Suiza, siguiendo el ritual ya característico, las diferentes organizaciones y asociaciones consultadas han respondido positivamente. Patronal, sindicatos y las asociaciones de arrendatarios y propietarios de viviendas han dicho que se trataba de una decisión satisfactoria, en este caso del Banco Nacional Suizo. Para unos, hay que destacar el estímulo que representa para la actividad inversora y, para los otros, lo relevante son los posibles efectos sobre el nivel de los intereses hipotecarios.

Finalmente la disminución del tipo de descuento en Alemania tendrá seguramente también una repercusión en España, si bien, como ha señalado hace poco el Gobernador del Banco de España, aunque ello será el primer factor a tener en cuenta por la autoridad monetaria, el segundo lo constituirá la situación de la coyuntura en nuestro país.

**EL MERCADO HIPOTECARIO EN LA CE**  
*Un análisis de la diversidad de mercados en Europa*

---

*José Manuel Rodríguez Carrasco*

**L**os estados miembros de la CE están realizando un gran esfuerzo para armonizar sus sistemas financieros y adaptar su normativa a las directivas de la CE, siendo una de las consecuencias principales de este fenómeno la apertura de los mercados de capitales a las instituciones financieras extranjeras. El sector hipotecario es sin embargo, sumamente heterogéneo en todos los países miembros, reduciendo así de hecho las posibilidades de penetración y de actuación de entidades extranjeras.

La estructura del mercado hipotecario europeo es tan compleja, que en ocasiones resulta difícil contestar a la pregunta de cuáles son las instituciones que realmente ofrecen hipotecas. Tradicionalmente el mercado hipotecario era un mercado de participantes especializados, hoy sin embargo se lo disputan los bancos comerciales, las cajas de ahorro, compañías de seguros, fondos de pensiones, sociedades de crédito hipotecario y otras entidades que ofrecen una variedad de productos a tipos de interés diferentes.

La situación actual de este mercado hipotecario dista un buen trecho de las condiciones generales que afectan al sector crediticio. Esta situación especial se debe al tratamiento singular que recibe en varias directivas de la CE. La ratio de solvencia de los prestamistas hipotecarios es solamente el 4% comparado con el 8% requerido para otro tipo de crédito, y esto es así porque se estima que el riesgo hipotecario conlleva la mitad del riesgo de un crédito ordinario. La Federación Europea de Entidades Hipotecarias ve con buenos ojos este tratamiento especial, pero ante el anuncio de que en 1996 se revisará la normativa actual, ya ha comenzado a tomar posiciones para defender la postura privilegiada que hoy tienen las entidades hipotecarias en algunas cuestiones.

Si la normativa comunitaria actual sufre cambios en el futuro, la Federación teme que disminuya esta forma de inversión y que a su vez repercuta en el mercado inmobiliario. Otros argumentos que utiliza la Federación hacen referencia a la misma naturaleza del préstamo hipotecario, que siempre comporta un riesgo bajo porque la propiedad inmobiliaria que los avala siempre puede ser recuperada. Este trato diferenciador también se observa en algunos países en los que el crédito hipotecario recibe la garantía del Estado, incluso los requisitos de supervisión y fiscalidad son diferentes del resto del sector crediticio.

El hecho, por tanto, que el crédito hipotecario sea un fenómeno nacional es otro factor más de seguridad, pero también dificulta la internacionalización de los préstamos. Las diferencias que existen hoy día entre los mercados nacionales en lo que se refiere a defensa de los consumidores, estructuras de los mercados y tratamiento fiscal hace que las operaciones internacionales en este tipo de negocio sean bastante difíciles. La Segunda Directiva Bancaria no obstante ha hecho posible, al menos en teoría, la existencia de un único mercado hipotecario en la CE.

Hasta el momento ha habido diversas tentativas de actuar en mercados hipotecarios extranjeros, pero resulta muy difícil capturar la crema de ese mercado. Entidades francesas y danesas han realizado excursiones al mercado del Reino Unido, pero sólo han conseguido hacerse con lo que podría denominarse la parte débil del mercado, y no salieron muy bien paradas al comienzo de la actual recesión.

**FRANCIA. El colapso del mercado inmobiliario.** El colapso del mercado de oficinas de París ha afectado en gran medida a las entidades hipotecarias y banca minorista que no han podido afrontar las consecuencias de la recesión económica en las mismas condiciones que lo han hecho los grandes bancos. El gobierno ha tomado la iniciativa de subsidiar los préstamos hipotecarios a lo sectores con menos poder adquisitivo de la sociedad, pero la medida no ha tenido grandes consecuencias por el momento.

**ALEMANIA. Numerosa participación.** En Alemania se encuentra, posiblemente, el mercado hipotecario más complejo de Europa. Son numerosas las entidades que participan en el mercado ofreciendo una variedad de productos diferenciados, lo que hace difícil señalar un auténtico líder del mercado, aunque las cajas de ahorro, como se aprecia en el cuadro adjunto, son las que tienen un mayor porcentaje del mercado.

En un préstamo hipotecario normal suelen intervenir al menos tres prestamistas. Un 60% del préstamo procede de un especialista hipotecario del mercado, otro 20% de un banco regional y el resto suele ser un préstamo personal. No es extraño que participen también cooperativas de crédito y compañías de seguros en estos préstamos.

PARTICIPACION EN EL MERCADO HIPOTECARIO (AÑO 1991)

	%
Cajas de Ahorro .....	22,8
Bancos de los Landers .....	6,6
Banca comercial .....	18,0
Cooperativas .....	10,9
Bancos hipotecarios .....	12,4
Otras instituciones .....	9,5
Compañías de seguros .....	7,4
Cajas de ahorro públicas .....	12,4
<b>Total</b> .....	<b>100,0</b>

Fuente: Bundesbank.

**REINO UNIDO. La banca gana posiciones.** Dos hechos merecen destacarse en la situación del Reino Unido. En primer lugar la salida de la libra esterlina del SME y en segundo lugar, el intento del gobierno de reavivar la economía con drásticas bajadas de los tipos de interés. El 26 de enero pasado llegó a un 6%, lo que significa el tipo de interés más bajo de los últimos quince años. El impacto de esta reducción de los tipos de interés en el mercado hipotecario no es todavía patente.

Cabe señalar, por otro lado, el avance de los bancos en este mercado a expensas de las sociedades de crédito hipotecario (Building Societies). Véase Cuadro adjunto.

REINO UNIDO

PRESTAMOS HIPOTECARIOS APROBADOS EN 1992 (%)

Trimestre	1	2	3
Sociedades de crédito hipotecario .....	69,75	67,27	63,64
Bancos .....	25,05	28,70	32,65
Otras instituciones financieras .....	5,20	4,03	3,75
Total .....	100,0	100,0	100,0

Fuente: Consejo de Prestamistas Hipotecarios.

**ITALIA. Más competitividad entre las entidades financieras.** El mercado hipotecario italiano también ha sufrido cambios a raíz de la Ley de 1991 que reforma este mercado.

Hasta la promulgación de la Ley existían 21 instituciones de créditos especializadas en este mercado (Instituti de Credito Speciali) que controlaban la financiación del mercado hipotecario. Estas instituciones están controladas en su totalidad por la banca privada, la banca pública o las cajas de ahorro. Desde el año 1990 se les ha permitido también convertirse en sociedades anónimas con una legislación fiscal muy benévola que les permite revalorizar todos los activos fijos sin recargo fiscal alguno.

A pesar de esta libertad de actuación, algunos bancos encuentran difícil operar en este mercado por falta de tradición y conocimiento del mismo. A ello debe añadirse que la nueva normativa ha coincidido con el período recesivo de la economía, lo que ha motivado que incluso los mismos institutos de crédito sean más cautos en sus inversiones hipotecarias.

**DINAMARCA y SUECIA. Dominio de los fuertes.** Las instituciones especializadas en el mercado hipotecario han dominado tradicionalmente los mercados tanto danés como sueco y continúan desempeñado un gran protagonismo en dichos mercados.

El mercado danés experimentó un ligero retroceso recientemente debido a la crisis del sector inmobiliario y al fracaso de una fusión que se había diseñado entre el Nykredit (banco hipotecario), el segundo banco comercial del país y la tercera compañía de seguros. El mercado doméstico está, pues, dominado por los bancos hipotecarios que tienen un 45% del mercado, alcanzando los bancos y cajas de ahorro conjuntamente otro 40%.

Las pérdidas han aumentado considerablemente en los últimos años, alcanzando el 1,3% del total de los préstamos de los bancos hipotecarios en 1990. La razón principal ha sido la morosidad de los inquilinos de las viviendas, cuyos precios han caído al nivel del año 1985.

En Suecia la mayoría de los bancos comerciales son propiedad o están bajo el control de la banca comercial, las cajas de ahorro o la cooperativas de crédito. El mayor banco hipotecario, Stadshypotek, es propiedad del estado y tiene el 34% de la cuota de mercado, seguido del grupo SPINTAB que tiene el 25% y es propiedad de la cajas de ahorro.

**HOLANDA. La buena salud de un mercado.** Una legislación hipotecaria y fiscal favorable, así como un mercado de capitales desarrollado, han propiciado la existencia de un sólido mercado hipotecario.

Todas las entidades de crédito pueden actuar en este mercado, y en la práctica esto significa que los bancos comerciales, cajas de ahorro, bancos hipotecarios, compañías de seguros y fondos de pensiones forman parte de este mercado. En total el número de participantes asciende a 200.

La cooperativa Rabobank Nederland es sin duda la entidad financiera más poderosa, detentando el 25% de este mercado hipotecario. Las compañías de seguros alcanzan cerca del 18% y si se tiene en cuenta que estas compañías de seguros controlan en su totalidad diversos bancos hipotecarios su cuota asciende hasta el 25%. Otros bancos hipotecarios tradicionales tienen el 10% del mercado.

El mercado inmobiliario holandés tuvo su recesión al comienzo de los años 80, pero en este momento goza de buena salud, a la que también han contribuido la competitividad de las entidades financieras y una mínima intervención gubernamental.

**BELGICA. Un Real Decreto transforma el mercado.** La principal entidad financiera del mercado es la ASLK-CGER, caja de ahorros controlada por el estado y cuya cuota se sitúa en el 20% del mercado hipotecario. Al igual que otros bancos esta caja de ahorros se ha beneficiado de los problemas que ha tenido la entidad pública, Oficina Central de Crédito Hipotecario (OCCH).

El fracaso de OCCH se debió a las pérdidas acumuladas de más de 4.000 millones de francos belgas en 1990. Estas pérdidas se debieron a una campaña emprendida de oferta de hipotecas a unos intereses muy bajos en una época en que los tipos de interés ya estaban comenzando a experimentar una fuerte subida. Esta equivocada campaña les permitió controlar entre el 30% y el 40% del mercado durante algún tiempo, pero el Gobierno tuvo que acudir en su rescate, lo que provocó la ira de las entidades financieras que llevaron el caso ante el Tribunal de Justicia de Luxemburgo, alegando prácticas de competencia desleal.

Otro resultado beneficioso de la errónea política del OCCH fue un Real Decreto de Agosto de 1992, permitiendo hipotecas a tipos de interés variable, práctica ya usual en estos momentos y que ha beneficiado principalmente a los grandes bancos.

**ESPAÑA. Las Cajas de Ahorro siguen teniendo la mayor participación.** El panorama del mercado hipotecario español ha cambiado radicalmente desde el año 1981, momento en que se promulga la Ley del Mercado Hipotecario. Hasta esa época las Cajas de Ahorro y en menor medida el Banco Hipotecario eran prácticamente las entidades financieras que actuaban en este mercado.

La Ley del Mercado Hipotecario de 1981 ofreció la posibilidad a los bancos de competir en este mercado, así como permitió la creación de las Sociedades de Crédito Hipotecario. La banca privada tiene en este momento casi el 32% del mercado. El rápido crecimiento del mercado ha permitido al Banco Hipotecario y las Cajas de Ahorro aumentar en gran medida sus préstamos, aunque su porcentaje de participación haya disminuido según se aprecia en el Cuadro adjunto.

El Banco Hipotecario es todavía la mayor entidad proveedora de fondos. Las Sociedades de Crédito Hipotecario no han tenido un papel preponderante debido a las dificultades para captar depósitos en las mismas condiciones que la banca y dependen únicamente del mercado interbancario y de los títulos hipotecarios para su financiación.

La legislación de 1981 introdujo ventajas fiscales para las Sociedades de Crédito Hipotecario y la emisión de títulos hipotecarios, pero estas ventajas desaparecieron a mediados de los ochenta, lo que obligó a estas entidades a buscar otras fuentes de financiación.

ESPAÑA

CUOTA DE PARTICIPACION EN EL MERCADO (%)

	1992	1982
Cajas de Ahorro .....	49,8	65,8
Banca privada .....	31,85	8,69
Sociedades de Crédito Hipotecario .....	6,20	0,025
Banco Hipotecario .....	12,07	25,53

Fuente: Consejo Superior Bancario

El sector de financiación de la vivienda tuvo su período álgido a mitad de los ochenta, sin embargo todavía continúa siendo un sector en crecimiento donde será difícil que las entidades extranjeras entren a competir, algo común a la mayoría de los países europeos, si bien algunos bancos extranjeros, bien arraigados en España como el Crédit Lyonnais, Barclays y Abbey National ya han entrado en este mercado.

## JORNADAS SOBRE LA BANCA Y LAS CAJAS DE AHORROS EN EL 93

---

*Marta de la Cuesta González*

**D**urante los días 16 y 17 del pasado mes de marzo tuvieron lugar en Madrid unas Jornadas organizadas por el diario Cinco Días y la sociedad de auditoría Coopers & Lybrand, cuyo objetivo fue analizar la situación de la Banca y las Cajas de Ahorros en el 93.

A la misma asistieron como ponentes personalidades del mundo financiero, que aportaron interesantes análisis sobre el estado actual del sistema bancario así como experiencias concretas de sus propias entidades. Entre ellos cabe destacar a Miguel Muñiz, presidente del ICO, Braulio Medel, presidente de la CECA y al subgobernador del Banco de España Miguel Martín, quien se encargó de clausurar el seminario.

Entre los temas más relevantes que se trataron se encontraban el análisis de la morosidad y la calidad del crédito, el estudio de las recientes fusiones entre Cajas de Ahorros y la segmentación de clientes y mercados en Banca, temas todos ellos de gran actualidad. Sin duda fue el problema de la morosidad el que suscitó mayor interés entre los asistentes, debido al crecimiento experimentado por los créditos morosos en estos dos últimos años.

Desde un punto de vista macroeconómico y con carácter algo pesimista, Carlos Cuervo-Arango abordó el tema de la morosidad desde una perspectiva histórica al objeto de descubrir sus factores determinantes y hacer previsiones de cara al futuro. Estudiando la serie de los 15 últimos años se detecta que el factor clave de la morosidad es el ciclo económico y no el volumen de crédito como muchas veces se cree. Según palabras del ponente, la morosidad sigue a la par la evolución de la actividad económica, sin retardos, de forma que la crisis de hoy genera los morosos de hoy. Este problema está afectando tanto a Cajas como a Bancos y se ha puesto de manifiesto especialmente en aquellos mercados en los que las instituciones no operan habitualmente. Con ésto queda demostrada la existencia de un coste implícito de entrada en nuevos mercados, que viene medido precisamente por ese grado de morosidad. De cara al futuro se prevé que el ratio de morosidad siga aumentando, debido a la coincidencia en el tiempo de una fuerte contracción del crédito (en 1992 creció tan solo un 3,8%) y de niveles crecientes de morosidad. Cabe esperar, pues, que en 1993 la tasa se sitúe en torno al 7,5% del crédito, nivel a partir del cual empezará a decrecer.

Siguiendo con el riesgo de crédito, algunos ponentes analizaron posibles mecanismos de gestión, basados en sus propias experiencias, dirigidos a evitar o prevenir esta clase de riesgo. Se insistió sobre la conveniencia de realizar un seguimiento oportuno de los acreditados tomando como base sus Estados Financieros, las cuentas abiertas en la entidad, la información de la Central de Riesgos y los datos proporcionados por clientes relacionados con ellos. Se recomendó la especialización de empleados en el recobro de morosos, evitando distracciones por parte de la red, y se instaló en la necesidad de reconocer como morosos o dudosos aquellos créditos sobre los que, aún no habiendo vencido ni entrado en mora según la normativa bancaria, se presuma

su probable falencia. Con ésto se evitará desplazar en el tiempo eventos producidos durante el ejercicio.

Por lo que se refiere a las fusiones, los presidentes de Caja España y Caja Castilla-La Mancha expusieron sus propias experiencias, analizando los motivos que les llevaron a estos procesos de fusión y los problemas que se han derivado de ellos. Entre los problemas más importantes señalaron los gastos crecientes en nuevos desarrollos informáticos que se han tenido que soportar, la dificultad a la hora de compaginar obras sociales, culturas y estructuras organizativas diferentes y el exceso de recursos informáticos y humanos resultantes de la fusión. A lo que hay que añadir la rigidez del mercado laboral y su repercusión en la reorganización de la nueva plantilla. Entre las motivaciones básicas que impulsaron los acuerdos de fusión, los ponentes coincidieron en señalar como más importantes: la defensa de sus entidades frente a la competencia de grandes bancos y cajas en la región y la afloración de plusvalías y fondos propios que permitieran abordar proyectos y mercados nuevos. Los resultados positivos más inmediatos derivados de las dos fusiones analizadas han sido: por un lado, la mayor capacidad adquirida por la entidad resultante para negociar, especializarse y diluir riesgos; y, por otro, el cambio cualitativo experimentado por sus competidores, ahora grandes bancos y cajas.

Otra de las cuestiones tratadas, y en la que todos los ponentes estuvieron de acuerdo, fue la necesidad de implantar en las entidades una nueva estrategia orientada al cliente y basada en la segmentación de mercados. Hoy parece conveniente adoptar, en el seno de estas organizaciones, estrategias orientadas a satisfacer los gustos diferenciados y homogéneos de los distintos grupos de clientes que acuden a ellas. Esta segmentación de clientes implica conocer las características propias de cada uno, sus operaciones con el banco o la caja, su estilo de vida, su comportamiento financiero y las diferentes respuestas otorgadas por ellos a los productos y servicios ofertados. Según Rafael Martínez Cortiña, lo importante es elegir bien el mercado y ser el mejor en él. La segmentación y la especialización son las auténticas fuentes de rentabilidad, al tiempo que permiten una calidad de servicio al cliente, ofreciéndole aquello que él espera de la entidad.

En cuanto a la distribución y comercialización de los productos y servicios bancarios, se destacó la necesidad de reorganizar la tradicional red de sucursales, introduciendo nuevas tecnologías (banca electrónica, banca en casa, etc.) adaptadas a las demandas diferenciadas de los clientes. Dos enfoques distintos sobre la futura oficina bancaria fueron expuestos: Por un lado, se propuso la especialización de las sucursales según los distintos segmentos de mercado atendidos por la entidad; esta especialización supondría adoptar personal y régimen de horarios diferentes por oficinas en función de las características específicas de su clientela. La otra alternativa consiste en implantar un modelo de oficina bancaria universal, dividida en áreas espaciales perfectamente diferenciables en las que atender a los distintos grupos de clientes. Ambos enfoques coincidieron en señalar la importancia que tiene un personal cualificado y motivado en la comercialización de estos productos y servicios bancarios. De ahí que se insistiera en la necesidad de desarrollar programas de formación del personal dedicados a actualizar sus conocimientos, a mejorar la comunicación interna dentro de la empresa y a fomentar un tratamiento más personalizado y diferenciado al cliente.

Las Jornadas concluyeron con la intervención del subgobernador del Banco de España, Miguel Martín, quien realizó un análisis comparado de los resultados de bancos y cajas durante el ejercicio 1992. Destacó la distinta tendencia experimentada por los resultados finales en uno y otro agregado. Mientras en los bancos los beneficios después de impuestos disminuyeron casi un 20%, en las cajas éstos crecieron aproximadamente un 10%. La principal causa de este



desigual comportamiento se debió al negocio propiamente bancario, es decir, a la intermediación financiera. Las cajas aumentaron fuertemente sus inversiones crediticias y sus depósitos, ganando cuota de mercado a los bancos, a pesar del mayor volumen de fondos de inversión gestionados por estos últimos. Esta circunstancia, unida al hecho de que la rentabilidad del crédito en los bancos cayó más que el coste de sus depósitos (0,86 frente a 0,35) produjo un deterioro en el margen de intermediación sobre activos totales medios de estas entidades del 0,4% frente a un aumento del 0,06% en las cajas. A la vista de los resultados, se señaló la mejor gestión efectuada por las cajas de ahorros durante el ejercicio pasado.

Respecto al resto de la cuenta de resultados, el subgobernador alertó a las entidades sobre el preocupante crecimiento de los gastos de explotación, especialmente en las cajas, y el elevado volumen alcanzado por los resultados atípicos en el resultado neto total. Por ello pidió a las entidades que prestaran atención a sus gastos de explotación, a la vista de la creciente reducción de márgenes de intermediación que se avecina. A pesar de todo, los niveles de rentabilidad sobre ATM y sobre el capital fueron muy favorables comparados con la situación de los sistemas bancarios europeos y mundiales (un ROE, o rentabilidad de fondos propios, en Bancos del 15% y en Cajas del 17%).

Por último y de cara al 93, señaló la fuerte liberación de recursos que supondrán tanto la disminución de los coeficientes obligatorios (800.000 millones), como la reducción en las aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos y la entrada en vigor del nuevo coeficiente de Recursos Propios.

Reconociendo la actualidad de los temas analizados durante las Jornadas y la calidad profesional de sus ponentes, conviene señalar, no obstante, que a pesar de la insistencia en determinados aspectos como la segmentación de mercados o la morosidad, éstos no fueron tratados con suficiente profundidad. Se defendió la diferenciación como estrategia dirigida al incremento de la rentabilidad, pero no se expusieron modelos concretos para aplicarla. Se habló de la actual tasa de morosidad y de sus causas, pero sin prestar demasiada atención a técnicas eficaces de gestión con las que disminuir el riesgo de crédito. No obstante, hay que señalar que si bien estos temas adolecieron de excesivo carácter generalista, no ocurrió lo mismo con el problema de las fusiones. Los ponentes expusieron con sinceridad y con base en hechos concretos los pormenores y dificultades que estos procesos entrañan. Por último resaltar que, a pesar de la insistencia del subgobernador del Banco de España sobre el peligro de los altos costes de explotación alcanzados en las entidades, no se dedicó ninguna ponencia a este problema y a las posibles formas de controlar dichos costes. Quizás esta y otros temas merezcan un estudio más detallado, difícil de concretar en dos días.

## RESUMEN DE PRENSA

---

---

### LA INFORMACION ECONOMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

---

#### INDICE

	Pág.
La crisis en España . . . . .	89
Rusia: la última oportunidad . . . . .	90
Francia: ideas para la lucha con el paro . . . . .	92
Al habla con Hilmer Kopper, presidente del Deutsche Bank . . . . .	95
Tiempo de impuestos . . . . .	97
Major debe perseverar . . . . .	99
La recesión, el mercado único y la relocalización industrial . . . . .	100
Informe sobre la difícil adaptación de los bancos a la unión monetaria. . . . .	103
El camino de Clinton hacia un déficit mayor . . . . .	105
¿Locomotora USA? ¡De ninguna manera! . . . . .	108
Lester Thurow, en la picota . . . . .	110
¿Keynes redivivo? . . . . .	112



## La crisis en España.

---

(*"Financial Times"*, edit.).

**I**ndependientemente casi de lo que ocurra en las elecciones generales de este año, la posición dominante que Felipe González ha mantenido en la política española desde 1982 está llegando probablemente a su fin. La cuestión que se plantea ahora es cuál será el legado de esta etapa. ¿Saldrá de ella una España económicamente sólida y plenamente integrada a Europa? O, por el contrario, ¿continuará España siendo contemplada como un país rezagado? Porque el caso es que a pesar de los esfuerzos de González y de sus íntimos colaboradores, como Carlos Solchaga, la respuesta no es aún definitiva. Y ocurre que ahora, en unos tiempos relativamente difíciles económicamente hablando, tal cuestión es ineludible.

España es un país diferente de Italia, pero por lo menos en un aspecto sus problemas son similares. Existe un entusiasmo popular a favor de una plena participación en los asuntos europeos, y también un fuerte compromiso formal de los líderes del país por ese ideal. Lo que se trata de saber es si las palabras de éstos concuerdan con su posición verdadera, en una fase en que pueden entrar en conflicto la fidelidad a Europa y las exigencias económicas inmediatas.

Desde la entrada de España en la CE, en 1986, hasta 1991, España disfrutó de una notable expansión económica. El crecimiento anual medio fue de alrededor del 4 por ciento, y el gasto público aumentó todavía más deprisa, particularmente en servicios sociales y en infraestructura. Incluso el déficit por cuenta corriente, equivalente al 3-4 por ciento del producto interior bruto, fue financiado sin grandes esfuerzos.

Después de la entrada de la peseta en el sistema de cambios europeo, en 1989, el principal problema con el que las autoridades debieron enfrentarse no fue la necesidad de mantener altos los tipos de interés, sino la excesiva presión que se ejerció para su reducción. Con un crecimiento grande de la oferta monetaria y una inflación siempre superior al 5 por ciento, el objetivo de aquéllas fue un estricto control monetario. Ahora bien, el resultado de unos tipos de interés relativamente altos fue una moneda persistentemente fuerte. Estas consecuencias monetarias perversas, fruto de la pertenencia al SME, llegaron incluso a ser conocidas como el "Spanish problem".

### **Políticas desinflacionistas.**

Todo esto cambió dramáticamente en 1992, con la llegada de la crisis económica. No sería disparatado decir que la unificación alemana y el referéndum danés, juntos, han proporcionado a España las políticas desinflacionistas que el país ha estado buscando -o así se decía- durante mucho tiempo.

Los diferenciales de interés respecto al DM se incrementaron después de celebrado el referéndum danés, alcanzando, para el dinero a tres meses, un máximo del 12 por ciento en Octubre de 1992, habiendo permanecido entre un 4,5 y el 7 por ciento durante casi todo el

período posterior. Además, el cambio central de la peseta se vio devaluado en Septiembre, y luego en Noviembre, por un total acumulado del 11 por ciento.

### **Creciente desempleo.**

Estas turbulencias monetarias y cambiarias coincidieron con la recesión, que se vio exacerbada por ellas. La producción industrial bajó en 1992, y algunos prevén un descenso del producto interior bruto entre 1992 y 1993, años que podrían ofrecer los peores resultados económicos desde la Segunda Guerra Mundial. El paro ha superado los 3 millones, alcanzando una vez más casi la cifra increíble -y en buena parte engañosa- del 20%.

En estas circunstancias, no puede sorprender que el público en general y, más especialmente, el mundo empresarial, hayan pedido unos menores tipos de interés e incluso una salida del SME. Y aunque el gobierno ha hecho algunas concesiones, la verdad es que ha resistido con acierto la presión a que se ha visto sometido. Si los tipos de interés alemanes bajan pronto y la credibilidad del SME aumenta, España debería estar en condiciones de reducir sus tipos lo suficiente como para permitir la recuperación adecuada de una economía cuya tasa de inflación, aunque en descenso, continúa por encima de los mejores niveles europeos.

Los problemas fundamentales de España se hallan en el lado real de la economía. En los años buenos el gobierno permitió una elevación excesiva del gasto público, al tiempo que dejaba de liberalizar el que debe encontrarse entre los más distorsionados mercados de trabajo del mundo. Parecería que ahora no es el mejor momento para enfrentarse con los problemas que no fueron resueltos en los años buenos. Pero resulta que no hay otra ocasión disponible. La crisis podría incluso haber sido necesaria. Lo que se trata de saber es si España será capaz de hacer frente al reto o si abandonará la lucha, ahora que, por fin, se había decidido o entrar en ella.

### **Rusia: la última oportunidad.**

---

*("Financial Times", de 4 de Marzo. Edít.)*

El fracaso acompaña al fracaso. En Rusia, hoy, éste parece como si fuera predestinado. Pero la desesperación es un lujo que Rusia no se puede permitir. Ni puede Rusia ni puede Occidente. Rusia es un país con enormes recursos, de considerable capacidad técnica y muy importante. Ningún esfuerzo debería ser ahorrado por evitar que sucumbiera en el caos o volviera a un despotismo de uso interno. Es esta idea, y no el temor o las preocupaciones por unas sumas relativamente modestas, la que debería informar la reconsideración de la política aplicable a Rusia a la que la administración Clinton se halla comprometida.

Ante cualquier reconsideración del problema, la administración norteamericana -y en realidad todo Occidente- necesita hacerse unas cuantas preguntas fundamentales. ¿Cuán importante es la reforma rusa? ¿Cuáles son los obstáculos políticos y económicos que se oponen al éxito de la misma? ¿Cómo puede Occidente contribuir a éste?

Después de gastar billones de dólares norteamericanos en protegerse frente a la alternativa, Occidente no debería tener necesidad de ser convencido de la deseabilidad de una transformación democrática. Dada la ubicación, los recursos, la significación histórica y el armamento nuclear de Rusia, pocos objetivos de política exterior pueden rivalizar con la conveniencia de que la reforma rusa acabe bien.

¿Por qué se han torcido las cosas? El coqueteo ruso con la inflación y la persistente caída de la producción industrial no son fruto de la "terapia de choque". Por el contrario, reflejan el fracaso de no haber podido imponer tal terapia. El gobierno liberalizó los precios, pero había heredado la desintegración de la planificación central y la crisis de las relaciones políticas y económicas entre los estados sucesores de la Unión Soviética. También tuvo Rusia que sufrir un incremento explosivo de los créditos del banco central.

No son las características únicas del alma rusa las que hacen tan difícil introducir allí una economía de mercado. La historia está llena de casos de países de los que se había dicho que no estaban hechos para una economía libre hasta que, inesperadamente, han demostrado lo contrario. Los rusos son tan emprendedores como cualesquiera otras gentes. Ahora bien, bajo una hiperinflación y con unos derechos de propiedad muy deficientemente definidos, la capacidad de iniciativa se ha traducido inevitablemente en especulación, mercado negro y gangsterismo.

Una de las circunstancias que ha hecho tan difícil la reforma ha sido un legado económico y político más adverso incluso que en el caso de Polonia. Otra dificultad han sido, simplemente, los errores cometidos: el fracaso de Boris Yeltsin en reformar la Constitución cuando pudo hacerlo; la deficiente interpretación por parte del banco central de las relaciones entre política monetaria e inflación; la negativa de Occidente a hacer lo necesario para conseguir que la balanza del poder interno se inclinara del lado de los reformadores.

El principal interlocutor occidental ha sido el Fondo Monetario Internacional. Su objetivo, por lo que se refiere a la estabilización, es correcto. Pero no tiene sentido mantenerse al margen, esperando la llegada de un gobierno coherente decidido a llevar a cabo una auténtica política estabilizadora. Occidente debe ayudar a los reformadores en su disputa de las batallas internas. Hasta ahora no lo ha hecho. Así no debe sorprender que los rusos humoricen diciendo que "quieren proporcionarnos ayuda y lo que nosotros deseamos es reforma".

¿Qué debe hacer Occidente? Primero, debería decidir que 24 m.m. de dólares anuales en forma de ayuda a largo plazo -un mero 0,2 por ciento del producto interior bruto conjunto- es un precio que merece la pena ser pagado por la posibilidad de que la reforma rusa sea un éxito.

Segundo, debería conferirse autoridad a un equipo limitado, pero de alto nivel, que trabajara directamente para el grupo de Siete Grandes países industriales.

Tercero, una cantidad substancial de ayuda a largo plazo -2,5/3 m.m. de dólares, más las mejoras de las condiciones de la deuda- debería ser entregada casi inmediatamente, a cambio de cierto grado de control sobre el banco central y sobre el presupuesto.

Cuarto, se deberían proporcionar recursos para sostener la balanza de pagos; para una comprensiva y políticamente efectiva red de seguridad social; para apoyar inversiones a largo plazo en industrias viables; y para la promoción de pequeños negocios. Finalmente, toda la ayuda debe ser condicional, pero las condiciones no habrían de ser ni muy detallistas ni poco realistas.

Puede que sea ya demasiado tarde para conseguir algo positivo. Pero no lo puede ser para intentarlo. La administración Bush debería comprometerse a la realización de un esfuerzo. La cuestión no es si puede permitirse asumir el riesgo. La cuestión es si puede permitirse no hacerlo.

### **Francia: ideas para la lucha contra el paro.**

---

*(Jacques Neher, en "Herald Tribune").*

¿Puede un país industrializado resolver el problema de su paro crónico pidiéndole a la gente con empleo que lo comparta con aquellos que carecen de él?

Este es el quid de la cuestión que se plantea Francia en esta fase en que políticos, ejecutivos y líderes sindicales debaten si el concepto de "empleo (o trabajo) compartido" ("jobsharing") puede frenar el aumento de la cifra de parados, ahora próxima a los 3 millones, equivalentes al 10,5 por ciento de la población activa.

La respuesta puede resultar útil para el resto de Europa, donde el desempleo medio acaba de superar el 10 por ciento, cifra que puede empeorar aún más si se confirman las informaciones que anuncian que empresas tales como Philips, Fiat y Volkswagen se proponen llevar a cabo nuevas reducciones de personal.

Algunas firmas -como es el caso de Hewlett Packard France, Axa Assurances y Rhône Poulenc- no han esperado que el debate terminara para adoptar una decisión. En los meses más recientes, en efecto, tales compañías han anunciado programas innovadores que utilizan el "empleo compartido" como parte de sus planes para defender puestos de trabajo existentes y para crear otros nuevos.

Hace sólo unos días, una mayoría de los 2.056 trabajadores de Thomson Tubes Electroniques, una filial de Thomson-CSF, votó a favor de un plan dirigido a conservar 412 puestos de trabajo mediante la anulación de un substancial aumento salarial y la reducción de cinco días de trabajo al año.

La proximidad de las elecciones legislativas francesas ha situado el tema en un primer plano, y esto por iniciativa de dos partidos ecologistas y de los socialistas -que, casi con toda seguridad, deberán abandonar pronto el poder- los cuales piensan mantener viva la cuestión por lo menos durante los dos años próximos, hasta las presidenciales de 1995.

"El debate sobre el empleo compartido indica cuán importante es en estas elecciones el tema del paro. Todos los partidos intentan ofrecer alguna idea nueva al respecto", dice Eric Taze-Bernard, economista de Banque Indosuez.

Un síntoma de que el concepto de empleo compartido ha adquirido impulso puede ser observado en la reacción virulenta de la oposición. La semana pasada, Jacques Chirac, alcalde de París y presidente del partido neogaullista, manifestó que el empleo compartido, como

política, era "una idea estúpida y peligrosa". Alain Madelin, diputado de la Asamblea Nacional y vicepresidente de la Unión Democrática de Francia, lo calificó como "una solución desesperada".

La coalición RPR-UDF piensa atacar el problema del paro reduciendo las contribuciones sociales requeridas de los nuevos empleados. Los conservadores, en vísperas de tomar las riendas del gobierno francés, sostienen que costaría menos subvencionar efectivamente las contribuciones de la empresa que pagar los subsidios de paro.

La busca de soluciones para la falta de empleos ha adquirido un gran interés como consecuencia de la aparición de una serie de estudios económicos y estadísticos que indican cuán difícil le será a Francia resolver el problema. Incluso con un crecimiento medio del 3 por ciento -una posibilidad optimista, dado el estancamiento actual- el desempleo seguiría por encima del 10 por ciento, según los economistas del Comisariado del Plan. Con un crecimiento medio del 2 por ciento, el paro aumentaría hasta el 11,2-11,6 por cien.

El problema, dicen aquéllos, es que los efectos positivos del crecimiento económico quedarán anulados por el esperado incremento de la productividad (del 2 al 2,5% al año), así como por el 1 por ciento de aumento anual del número de personas en edad de trabajar.

Para reducir substancialmente el paro, dicen los economistas, Francia debería registrar un crecimiento del 5 al 6 por ciento durante 10 años. "En el actual clima político internacional, este objetivo es utópico", dice Jean-Paul Fitoussi, presidente de OFCE, una entidad pública de previsiones económicas.

En cierto modo, el empleo compartido es presentado como una versión mejorada de una medida de la que se ha estado hablando en los últimos diez años. En 1981, el gobierno -entonces recién elegido- de François Mitterrand, y como consecuencia de presiones ejercidas por el Partido Comunista, implantó una semana de 39 horas con unas remuneraciones iguales a la anterior de 40 horas.

Tal política, presentada como una medida destinada a crear puestos de trabajo, tuvo poco efecto, e incluso los socialistas reconocen que fue un error. Entre 1981 y 1992, el empleo subió en Francia sólo un 6 por ciento, alcanzando los 14,7 millones de puestos de trabajo. Mientras tanto, el número de los que buscaban empleo subió un 55 por ciento, llegando a los 3 millones.

Algunos de los defensores de la idea, con todo, dicen ahora que ésta funcionaría si la reducción del tiempo de trabajo fuera acompañada de una disminución de la paga o estuviera subvencionada con nuevos impuestos.

Un partido ecologista, los Verdes, ha propuesto reducir la semana de trabajo a 35 horas inmediatamente y a 30 horas a finales de siglo. Los trabajadores que ganan menos de 8.000 francos (alrededor de 1.410 dólares) mensuales seguirían recibiendo el salario actual, en tanto que aquellos que ganan más verían sus salarios disminuidos en un 6 ó un 8 por ciento por cada 10 por ciento de reducción de las horas trabajadas.

Alain Lipietz, el especialista económico de los Verdes, señala que la adopción de la semana de 35 horas conduciría a la creación de "1 ó 2 millones de puestos de trabajo", sin que ello afectara a los beneficios o a la posición competitiva de las empresas.



"A nivel macroeconómico, la idea se basa en la simple observación de que el número de horas trabajadas en una país es fijo, y que si todo el mundo acepta trabajar menos horas, el trabajo que queda por realizar será absorbido por los que carecen de empleo", dice Lipietz.

Otro partido "verde", Generación Ecologista, propone una semana laboral de 35 horas sin reducción salarial. En este caso, el plan sería financiado con la imposición de nuevos tributos sobre la energía y sobre la contaminación, y con el incremento de los impuestos sociales ya existentes.

Los socialistas han ofrecido diversas variantes del tema. Laurent Fabius, un antiguo primer ministro, ha pedido una semana laboral de 32 horas y cuatro días. Pierre Bérégovoy, el actual jefe de gobierno, es un partidario de la semana de 35 horas, pero sólo en el caso de que lo acepten otros países miembros de la Comunidad Europea. Martine Aubry, ministra de trabajo, ha hecho notar que el paso a una semana de 37 horas acompañada de una congelación casi total de los salarios a la largo de cinco años conduciría a la creación de 500.000 puestos de trabajo.

Pero Eric Taze-Bernard, antes citado, se muestra escéptico ante tales manifestaciones, y subraya que una serie de estudios sobre la materia realizados últimamente no han llevado a ninguna conclusión unánimemente aceptada. A su juicio, una política obligatoria a escala nacional de empleo compartido apenas tendría sentido a un nivel macroeconómico ya que, para que funcionara, Francia necesitaría mantener sus fábricas en marcha todo el tiempo, rebajando los costes de producción por unidad y produciendo más bienes. "Ahora bien, la demanda no subiría sólo porque aumentaba la producción".

Con todo, el empleo compartido -dicen algunos expertos podría constituir una respuesta interesante al problema del paro si se adoptara con carácter voluntario, tal vez con la ayuda de incentivos fiscales, en casos específicos en los que se manifestara acuerdo entre empresas y trabajadores.

Tal fue el caso en Hewlett-Packard, que acaba de adoptar un programa de empleo compartido en su planta de Grenoble después de cuatro meses de negociaciones con los dos sindicatos de la empresa. El plan se propone salvar 250 puestos de trabajo y crear después otros 100 nuevos.

"Con el precio de los ordenadores personales reducidos a la mitad, nos habíamos visto en la necesidad de reducir los costes para seguir siendo competitivos. De lo contrario, no teníamos más remedio que trasladar la fábrica a Singapur", ha manifestado Anne-Marie Gibert, portavoz de la empresa de capital norteamericano.

La planta, que antes trabajaba dos días semanales, funciona ahora 24 horas diarias durante los 7 días de la semana.

**Al habla con Hilmar Kopper, presidente del Deutsche Bank.**

---

(David Waller, en "*Financial Times*").

Los hombres de negocios alemanes se hallan al borde del pánico, dice Hilmar Kopper, primer ejecutivo del Deutsche Bank. Esta -comenta Kopper, sentado en su nido arriba del todo de uno de los dos rascacielos gemelos que tiene el banco en el corazón de Frankfurt- es claramente una reacción excesiva. "Cuando así ocurre -es decir, cuando la crisis empieza a producir dolor-, los alemanes exhibimos algunos síntomas típicamente teutónicos. Tendemos al pánico, a ponernos histéricos. Pero la situación no es tan mala como esto. Las cosas están difíciles por ahí afuera, pero sé que se arreglarán. Es más, estoy seguro que están cambiando ya".

Hilmar Kopper, nombrado presidente del mayor banco de Alemania hace poco más de tres años, afirma que no puede sorprender que los alemanes se muestren preocupados por la economía. A su juicio, ésta se halla enfrentada a tres grandes problemas:

Primero, la industria está pasando por una crisis cíclica, que se aplazó durante dos años por obra de la expansión activada por la reunificación. Las estimaciones del Deutsche Bank son que el PIB alemán occidental puede bajar entre el 1,5 y el 2 por ciento este año. "La crisis se presentó de repente y la situación se agravó en Septiembre como consecuencia de las convulsiones monetarias, las cuales, al dar lugar a una apreciación del DM, supusieron un nuevo obstáculo para la industria del país".

Segundo, existen preocupaciones renovadas por la **Standort Deutschland**, es decir, por la consideración de Alemania como lugar donde realizar negocios. "Tal preocupación ha resurgido con vigor, después de haber permanecido oculta durante algún tiempo bajo la euforia de la reunificación", dice Kopper. "Afecta a todo: impuestos, ecología, innovación, política, costes salariales".

Tercero, Alemania está haciendo frente a cambios estructurales, concretados en la necesidad de transformar varios importantes sectores industriales. Esta necesidad se ha hecho más agobiante como consecuencia de la creciente competencia que resulta de la constitución del mercado único y de la entrada de productos de bajo coste procedentes del este de Europa.

Esto es particularmente cierto -observa Kopper- en el sector siderúrgico, en el que "Alemania aparece como el único país de la CE -junto con Gran Bretaña- que ha de luchar valiéndose sólo de los recursos del propio sector, sin ayudas estatales de ningún tipo".

Resolver todos estos problemas al mismo tiempo no resultará fácil, a juicio de Kopper. La recuperación económica supondrá medidas difíciles de digerir, incluyendo la supresión de muchos empleos en una amplia gama de industrias. "Pero existe una conciencia generalizada de que algo debe hacerse, incluso entre los sindicalistas".

"Los problemas serán resueltos porque deben serlo. No hay manera de eludirlos. Y algo podemos ganar en el proceso. Sobre todo, nos evitará cometer errores en el este de nuestro país, no dejándonos caer en lo que yo llamo "protección de monumentos", es decir, en la ayuda a industrias obsoletas. El éxito de la reestructuración de la zona occidental, en efecto, puede darnos la oportunidad de replantearnos algunas de las estrategias concebidas por ciertos

políticos para algunas de las viejas industrias de los nuevos **Bundesländer**. Deberíamos aprovechar la ocasión, sí, para utilizar todo el dinero -ahora destinado a la protección de dinosaurios industriales- en el desarrollo de las industrias del futuro".

Kopper cree que los políticos del país han contribuido significativamente a la restauración de la confianza dentro de Alemania con la negociación -concluida con éxito- del pacto de solidaridad con los sindicatos y las empresas. Tal acuerdo incluye el establecimiento de límites para los aumentos salariales y para el gasto público, así como ayuda financiera para la Alemania del este. El pacto es definido por Kopper como "un gran paso adelante".

De todos modos, Kopper tiene algo que objetar. Se siente frustrado por el hecho de que el pacto no incluya recortes reales del gasto público, si bien se resiste a señalar en qué capítulos del presupuesto deberían efectuarse los recortes.

Es probable, con todo, que Kopper haya transmitido al canciller Kohl sus puntos de vista sobre el acuerdo. Al igual que la mayoría de sus predecesores en la dirección de la más poderosa entidad financiera de Alemania, Kopper tiene línea directa con el primer gobernante del país para comentar con él temas de política económica.

Pero más significativa para la reestructuración de la industria alemana es en principio la influencia que el banco ejerce a través de sus participaciones empresariales. Entre éstas figuran un 38 por ciento en el capital de Daimler-Benz, la primera compañía industrial alemana; un 30 por ciento en el capital de Philip Holzmann, la empresa constructora, y un 10 por ciento en el de Allianz, el mayor grupo asegurador de Europa.

Dicha influencia se ve consolidada por la presencia de los 13 miembros del consejo del Deutsche Bank en una amplia red de los órganos rectores de muchas empresas. En total, miembros del consejo del Deutsche Bank ocupan más de 100 puestos en consejos supervisores, órganos que nombran y controlan a los gestores de las compañías.

Las inversiones en tales empresas y las relaciones de tipo personal así establecidas se complementan con la potencia financiera del Deutsche Bank. Los beneficios de éste, que han de ser anunciados dentro de unos días, serán, según se espera, superiores a los 66 m.m. de DM, es decir, mayores que los del conjunto de los tres mayores bancos alemanes que le siguen.

Los críticos afirman que tal poderío otorga al Deutsche Bank una influencia excesiva sobre la industria alemana y sobre la reestructuración de ésta.

Kopper, con todo, rechaza tales críticas. "Hacemos lo que nos corresponde para encontrar y aplicar soluciones industriales a los problemas existentes, y para conseguir que tales soluciones sirvan para algo útil. Nuestro objetivo no es hacer política industrial".

A este respecto Kopper cita el caso de Klöckner Werke, el grupo siderúrgico que en Diciembre último se convirtió en la mayor empresa alemana que presentara suspensión de pagos en el curso de una década. El Deutsche Bank, su mayor acreedor y "banco de la casa", diseñó los planes financieros que debían asegurar la supervivencia de la empresa. Ahora bien -insiste Kopper- "es la dirección de ésta la que debe poner en marcha el plan y sacarlo adelante".

Una relación todavía más significativa es la que existe entre el banco y Daimler-Benz. El núcleo central de la empresa, la división automovilística, está pasando por una profunda crisis

y -por lo menos a juicio de los analistas del sector aparecen serios interrogantes por lo que se refiere a la estrategia de Edzard Reuter, el primer ejecutivo de la firma, el cual pretende levantar un conglomerado "tecnológico" ampliamente diversificado.

Según Kopper, el banco no se preocupa por los detalles de la reestructuración de Daimler ahora en curso, que incluye importantes reducciones de empleo y cambios en la estrategia de Mercedes Benz, la mayor fuente de beneficios del grupo.

"Hemos poseído nuestro paquete de acciones de Daimler durante 60 años y no está en nuestros planes comprar hoy y vender mañana", dice Kopper. "Esto nos permite adoptar una actitud no intervencionista. Esto sí, dado el volumen de nuestra participación, nos gusta seleccionar al gerente del fondo que para nosotros es ésta. Mientras estemos contentos de los que vemos ahí, nos mantendremos al margen de lo que ocurre".

¿Está contento? "Sí, estoy contento", dice Kopper. "Si no lo estuviera no sería presidente de la firma y Edzard Reuter no sería su primer ejecutivo".

#### Tiempo de impuestos.

---

(*"The Economist"*, edit.).

La reforma fiscal pareció ser el objetivo de todos los gobiernos en los años 80. Los impuestos sobre la renta fueron rebajados, reduciéndose el tipo superior de Estados Unidos del 70 al 28 por ciento, y el de Gran Bretaña del 83 al 40 por cien. Para la mayoría de la gente, pues, reforma fiscal significa disminución de impuestos. Ahora, sin embargo, en la medida en que los gobiernos intentan reducir los déficit presupuestarios, los aumentos impositivos vuelven a estar de moda. ¿Significa esto que las reformas pueden guardarse en el trastero?

El ideal sería que los gobiernos recortaran los gastos en vez de aumentar los tributos, toda vez que éstos frenan los incentivos. Pero incluso en el caso de que exista una voluntad política propicia, el gasto no puede ser reducido rápidamente. Esta es la razón de que Bill Clinton propusiera un aumento de los tipos del impuesto sobre la renta. El proyecto de presupuesto británico, que ha de presentarse este 16 de Marzo, debe mostrar cómo piensa el gobierno reducir su importante déficit (8% del PIB) a lo largo de los años inmediatamente próximos. También el gobierno alemán anda tras unos ingresos adicionales destinados a poner remedio al desequilibrio fiscal. Para los tres países, unos impuestos más altos pueden ser un mal necesario. Sin embargo, esto no debería suponer dar marcha atrás respecto a lo conseguido en la pasada década.

Los impuestos menos perjudiciales son los más justos, los más simples y los menos entorpecedores de la capacidad de decisión económica. Esto sugiere dos reglas de oro. Primero, que es mejor gravar el gasto que los ingresos. Y segundo, que la base impositiva debería ser lo más amplia posible con el fin de mantener bajos los tipos.

La peor manera de incrementar los ingresos es elevar los tipos marginales del impuesto sobre la renta. Los tipos altos fomentan la evasión y el fraude fiscales y desalientan el trabajo y la

---

asunción de riesgos. También frenan el ahorro. Los que gastan toda su renta tan pronto como la reciben son, en efecto, menos gravados que los que la ahorran durante un año y luego la gastan, toda vez que los intereses percibidos también son gravados. El gravar el gasto en vez de la renta puede, por consiguiente, fomentar el ahorro y, por consiguiente, la inversión y el crecimiento.

Por otra parte, cuanto más ancha sea la base impositiva menor tendrá que ser el tipo del impuesto para la obtención de una cantidad dada de ingresos. La mayoría de los países tienen grandes "agujeros" en sus bases. Los contribuyentes, por ejemplo, pueden obtener bonificaciones por los intereses de sus hipotecas, y algunos productos y servicios se hallan exentos de los tributos que gravan el consumo. Tales excepciones distorsionan el comportamiento de los individuos, desviando demasiado ahorro, v.g., hacia la adquisición de viviendas. Si los gobiernos eliminaran tales situaciones de excepción, no sólo podrían ingresar más recursos sino que en algunos casos estarían en condiciones de recortar en alguna medida los tipos marginales del impuesto sobre la renta.

Un impuesto uniforme sobre el consumo, cualquiera que sea el producto o el servicio, interfiere menos el funcionamiento del mercado que los tipos selectivos. El impuesto británico sobre el valor añadido grava apenas la mitad de todo el gasto en consumo. Los alimentos, el combustible y los servicios financieros son sólo algunas de las cosas que eluden la red, creando anomalías absurdas. Situados uno al lado del otro en las estanterías de los supermercados encontramos galletas digestivas de chocolate (tipo de IVA: 17,5%) y tartas Jaffa (tipo de IVA: cero). El tipo distinto se debe a que las últimas están clasificadas como pastel -y, por lo tanto, alimento- y no como aperitivo o pasta de té. Estos "agujeros" en la red del IVA británico le cuestan al gobierno más de 20 m.m. de libras al año. Junto con las bonificaciones o exenciones fiscales correspondientes a los intereses de las hipotecas y a los pagos por pensiones, la eliminación de estos "agujeros" podría proporcionar recursos suficientes para acabar con el déficit presupuestario del país en los próximos cinco años.

El paquete de medidas propuesto hace poco por el presidente Clinton violó las dos normas citadas. Elevó el impuesto sobre la renta en vez de subir los gravámenes sobre el consumo, y aumentó los tipos marginales superiores en lugar de ensanchar la base. Una opción más sabia hubiera consistido en reducir las generosas bonificaciones de que pueden beneficiarse los adquirentes de viviendas (todos los intereses de préstamos de hasta 1 m. de dólares son deducibles). La abolición de esta exención supondría unos 50 m.m. anuales. Mejor aún: Clinton pudo desviar la carga hacia la imposición indirecta. Los impuestos sobre bienes y servicios representan sólo el 16% de los ingresos fiscales de Estados Unidos, lo que equivale a la mitad de la media de los países de la OCDE. Un IVA de amplia base del 7% produciría unos ingresos de alrededor de 150 m.m. de dólares al año.

El principal argumento contra esta solución es que los impuestos sobre cosas tales como los alimentos y los combustibles son regresivos. Es verdad que los pobres gastan una mayor proporción de sus rentas que los ricos en ese tipo de bienes. Pero los ricos gastan más en términos absolutos. En cualquier caso, la exención fiscal para ciertos productos o servicios constituye una manera poco eficaz de ayudar a los pobres. Ese dinero puede hacerseles llegar más eficazmente a través de las prestaciones sociales.

Los incrementos de impuestos, por necesidad, están nuevamente de moda. A pesar de las ilusiones que se crearon entre 1980 y 1991 alrededor de las reducciones tributarias, las cargas fiscales disminuyeron como porcentaje del PIB en sólo dos de las 24 economías de la OCDE. Lo

que las reformas fiscales realmente supusieron fue una reducción de los tipos del impuesto sobre la renta y un aumento de los impuestos menos dañinos. Lo que ahora deben hacer los gobiernos es no salirse de esa línea.

### **Major debe perseverar.**

---

*("Financial Times". edit.)*

Gran Bretaña ratificará el Tratado de Maastricht. Si no lo hace perderá su influencia en Europa y acabará con el gobierno de John Major. Esto hace muy probable -aunque nada es seguro que la obligada legislación sea aprobada en los próximos seis meses. La derrota del gobierno en una votación reciente sobre una cuestión menor demostró que el Partido Conservador se halla dividido y que el primer ministro gobierna desde una posición de debilidad parlamentaria. Pero todo esto no hace más que confirmar algo que se sabe desde hace tiempo. No significa que el asunto vaya a quedar embarrancado.

Ni conviene que así sea. El tratado, sin ser perfecto, es el resultado de largas negociaciones, durante las cuales se hicieron muchas concesiones a las sensibilidades británicas. Debatir en qué medida el Tratado de Maastricht representa un paso hacia un Estado federal europeo constituye un ejercicio sumamente estéril. El hecho cierto es que las empresas británicas estiman que pueden prosperar en el marco de una economía europea más amplia y que encontrarían muchas dificultades si se vieran obligadas a competir fuera de ese marco. Incluso aquellos pocos dispuestos a reconocer que el tratado es la lógica consecuencia del mercado único deberían aceptar que, para el Reino Unido, representa el precio mínimo que debe pagar por participar en las deliberaciones europeas.

La mayoría de los miembros de la Cámara de los Comunes así lo entiende. Los tres partidos nacionales se presentaron a las elecciones de Abril del año pasado con programas de apoyo a la participación de Gran Bretaña en la Comunidad Europea. Los tres tienen sus contingentes de eurófobos, pero la opinión dominante entre los diputados -conservadores, laboristas y demócrataliberales- es que el Tratado de Maastricht debe ser ratificado.

John Major debería hacer todo lo que esté en sus manos para conseguir que prevalezca la voz de esta mayoría, y esto lo más rápidamente posible. Los retrasos causados por las tácticas dilatorias entorpecen además la labor en otros campos. Si el proceso se alarga hasta más allá del verano, el compromiso británico de honrar su firma puede empezar a ser puesto en duda por los consocios comunitarios y por los inversores potenciales.

La culpa del retraso no debe atribuirse sólo al primer ministro, si bien es cierto que la táctica del gobierno no ha sido nada brillante. Laboristas y demócrataliberales, todos ellos comprometidos obviamente con la ratificación, se han mostrado como unos oportunistas desvergonzados. El jefe de los -demócrataliberales, Paddy Ashdown, quiere que se hable de su partido. El líder de los laboristas, John Smith, necesita mantener la unidad de su partido bajo su dirección atacando al gobierno siempre que se le presente la oportunidad de hacerlo. Los votos de estos partidos

"pro-europeos" se vieron cínicamente unidos con los de los conservadores anti-europeos en la votación reciente.

Major no puede llegar a un acuerdo con los laboristas aceptando la carta social. Esto resultaría inaceptable para la mayoría de los conservadores. Por otra parte, no puede aceptar lo que le piden los rebeldes de su partido en el sentido de celebrar un referéndum antes de que el tratado sea ratificado. Esto es contrario a sus manifestaciones anteriores y puede incluso que no fuera aprobado por los propios Comunes.

Sí podría Major, en cambio, prometer un referéndum para antes de que Gran Bretaña aceptara una moneda única europea, en el caso de que un futuro gobierno intentara hacerlo. Esto no impediría la ratificación ahora, y podría alejar los temores por lo menos de algunos euroescépticos. Tal ofrecimiento, con todo, sólo debería ser hecho en caso de absoluta necesidad. Mientras tanto, John Major debe perseverar y aceptar todo lo que se le venga encima en el curso del proceso parlamentario propio del país.

#### **La recesión, el mercado único y la relocalización industrial.**

---

*(Tony Jackson, en "Financial Times").*

Un fabricante de aspiradoras traslada la producción de Dijon a Glasgow. Un fabricante de chocolate suizo hace lo contrario. Un gigante norteamericano de la informática cierra una planta en Galway. Otro la construye en Barcelona. El mapa industrial de Europa está siendo transformado. El proceso puede durar 30 años. Hay mucha pasión política y los países abusan los unos de los otros. Pero, ¿quién gana en realidad?

Las presiones son de signo diverso. La más obvia es la recesión europea, la peor en una década. Otras no tienen nada que ver con el ciclo económico. El mercado único está forzando a las empresas a racionalizar la producción. La apertura del Este europeo ofrece mano de obra barata y sitúa a Alemania más en el centro que antes. Los continuos cambios de los métodos de trabajo priman a los trabajadores más cualificados y más adaptables.

David Rees, un especialista en materia de emplazamientos en Ernst & Young, la firma actuarial, se expresa así: "Hace diez años, el factor clave para una planta industrial era el mercado nacional. Ahora se trata del mercado europeo, o por lo menos del mercado del norte y del sur de Europa. Antes, las empresas podrían elaborar productos en tres países para tener en cuenta las preferencias o peculiaridades de cada uno de ellos. Ahora, lo fundamental es que puedan conseguirse economías de escala".

También los servicios están siendo racionalizados. "Las empresas procuran cada día más situar las cosas -como, v.g., el cuidado del cliente- en un centro para toda Europa. Un productor norteamericano de la línea blanca está haciendo exactamente esto en este momento. Otra compañía de Estados Unidos tiene sus servicios de contabilidad en siete países, y los está concentrando en uno solo", dice Rees.

Además, las técnicas industriales cambian. Jonathan Wilmot, economista de Credit Suisse First Boston, afirma: "La razón de que el problema provoque tantas pasiones es que, con las nuevas tecnologías, todo reside en la posibilidad de innovar continuamente, lo que significa que la mano de obra es utilizada como una parte del proceso, según el modelo japonés. Que la gente esté o no preparada para hacer lo que convenga puede constituir la razón fundamental que decida la elección de la localización.

Esas distintas presiones pueden manifestarse en direcciones opuestas, como queda ilustrado por el caso de la decisión de Hoover de cerrar la fábrica de Dijon con el fin de concentrar toda la producción de aspiradoras en Escocia, decisión que tanto furor ha provocado en Francia. Y el caso de Hoover no es el único.

Bowater, el grupo empaquetador con sede en el Reino Unido, trasladó recientemente a este país la producción de algunos de sus envases para cosmética que hasta entonces había fabricado en Francia y en Italia. La empresa calculó los costes medios de la mano de obra empleada en sus fábricas, desde el director hasta los aprendices. Suponiendo el Reino Unido igual a 100 -dice Michel Hartnall, director financiero de Bowater- Italia era 130, Francia 140 y Alemania 150.

IMI, la firma de ingeniería con sede en Birmingham, trasladó el año pasado de Alemania a Gran Bretaña la producción de máquinas distribuidoras de bebidas. Su gerente, Gary Allen, dice lo siguiente: "Incluso antes de que la libra fuera devaluada, el Reino Unido era un buen sitio en el que invertir, en relación con la Europa continental. Disponen de una mano de obra muy cooperativa y flexible. Aunque hacemos las adecuadas consultas, la dirección puede introducir cambios con mucha mayor rapidez que en otros lugares. Los costes sociales son asimismo considerablemente menores en Gran Bretaña".

Pero también hay presiones en el otro sentido. Dice Reed: "Nuestros puntos fuertes son el idioma inglés, unas muy buenas telecomunicaciones un excelente servicio aéreo. Pero el problema es la imagen que tenemos de un país poco europeo. Conozco seis u ocho empresas ahora radicadas en el Reino Unido que se van a ir, en parte, por ese motivo. Tal imagen nos está haciendo mucho daño.

Esto puede estar en contradicción con el hecho de que Gran Bretaña se haya llevado la parte del león de la inversión procedente de terceros países en los años recientes, ya se trate de fabricantes de coches japoneses, ya de empresas de informática norteamericanas. "Pero esto -dice Rees- puede constituir ahora un obstáculo".

"En el caso de Japón, se tiene la sensación de cierta presión política que el MITI (el Ministerio de Industria y Comercio Exterior) pueda estar ejerciendo sobre las empresas japonesas para que no inviertan en Gran Bretaña como lo han hecho en el pasado. Esto puede ser consecuencia del escaso entusiasmo que este país parece sentir por Europa. Por otra parte, si bien el idioma inglés ha sido un buen señuelo para la primera inversión, puede no serlo tanto para las siguientes, menos acomplexadas".

Unas presiones similares de signo opuesto pueden apreciarse en el caso de Alemania. David Barnes, principal ejecutivo de Zeneca, la empresa fabricante de productos farmacéuticos y de productos químicos para la agricultura a punto de desgajarse de ICI, enumera algunos inconvenientes. "Si lo que quieres es construir una nueva planta, es importante el tiempo empleado en la aprobación del proyecto. Los alemanes se han vuelto muy burócratas, lo que



puede perjudicarles mucho. Lo que uno quiere es un sistema que te dé un sí o un no con cierta rapidez. Por otra parte, no se me ocurriría siquiera iniciar en dicho país los trámites para el establecimiento de instalación alguna relacionada con la ingeniería genética. Hoechst ha tenido durante cinco años preparada una planta de insulina, y no ha sido autorizada a ponerla en marcha a causa de las protestas de los movimientos ecologistas".

Algunas firmas alemanas, por lo menos, ven las cosas de distinta forma. Volker Jung, uno de los directores del grupo de electrónica Siemens, señala que "incluso teniendo en cuenta que cada día resultará más difícil producir en Alemania, debo admitir que este país tiene muchas ventajas. La mano de obra es experimentada, Alemania ocupa un lugar central en Europa, y hay muchos productos en los que la automatización se halla tan avanzada que la mano de obra no representa ya problema alguno".

Un país que se está manifestando como un ganador es Francia, en parte por los esfuerzos realizados por las autoridades francesas para atraer inversiones procedentes del exterior. David Rees, de Ernst & Young, se refiere a este país en los siguientes términos: "Creo que Francia debería representar un mejor papel, aunque es probable que no le beneficie en nada el ruido que está haciendo en relación con el caso Hoover. Francia es más cara que España, pero se encuentra en la parte inferior de la relación. Además, es un gran país, con una gran cantidad de buenas localizaciones".

**INVERSION DIRECTA EXTERIOR**  
(en millones de dólares)

	1989	1990	1991	1991 Ene-Jun	1992 Ene-Jun
Bélgica/Lux. . . . .	6.731	8.162	-	-	-
Dinamarca . . . . .	1.084	1.207	1.459	547	669
Francia . . . . .	9.552	9.231	11.109	5.849	7.660
Alemania . . . . .	6.997	2.313	2.200	1.474	1.573
Grecia . . . . .	752	1.005	-	-	-
Irlanda . . . . .	85	99	-	-	-
Italia . . . . .	2.529	6.316	2.542	1.226	1.727
Holanda . . . . .	6.772	8.234	3.700	1.069	2.977
Portugal . . . . .	1.740	2.133	2.022	-	-
España . . . . .	8.433	13.681	11.100	4.198	3.775
Reino Unido . . . . .	28.043	33.804	21.100	13.696	9.694

Fuente: OCDE.

Esto se ve reflejado en las estadísticas. La OCDE acaba de publicar cifras de las inversiones procedentes del exterior para la primera mitad de 1992. Mientras las dirigidas al Reino Unido disminuyeron en un 30% respecto al año anterior y las que fueron a Alemania subieron sólo en 7%, las de Francia se elevaron en un 31 por ciento. Por vez primera, señala la OCDE, la inversión directa extranjera en Francia supera a la inversión francesa en el exterior.

Ahora bien, las generalizaciones por países pueden ocultar la realidad. Para muchas industrias, la elección de la localización no tiene nada que ver con los países, sino con las regiones en el interior de estos. Wilfried Vossen, de Plant Location International, una firma consultora con sede en Bruselas, pone de relieve que "hay más diferencias entre regiones

francesas como Ile de France o Lorena, o entre regiones holandesas como Holanda Norte y Amsterdam, que entre Amsterdam e Ile de France".

Michel Hartnall, de Bowater, insiste en el mismo sentido. "Cuando nuestra compañía trasladó su producción al Reino Unido" -dice- lo hicimos sacándola del Norte de Italia y del área de París y llevándola a Portsmouth, que es más barato. Si se hubiera tratado del sur de Italia en vez del norte, o de una zona británica más cara, en vez de Portsmouth, las cosas podrían haber ido de distinta manera".

Por otra parte, como señala Volker Jung, de Siemens, muchas decisiones de compra son políticas. "No olviden que toda política es política local. Los políticos siempre encontrarán la manera de no comprar productos que no sean locales. Para una persona que busca ser elegida en el norte de España, Hamburgo está fuera, diga lo que diga la CE".

Pero sí hay factores que actúan contra la racionalización dentro de Europa, existen también otros que se sitúan más allá de Europa misma. "Téngase en cuenta", -dice Gary Allen, de IMI- "que nos enfrentamos a la competencia japonesa. Lo que supone preguntarse si hemos de producir en el Lejano Oriente o en Estados Unidos".

Volker Jung acentúa este punto de vista. "La verdadera cuestión para mí es dónde estará la producción dentro de 10 años, en el marco global. La respuesta es el Este asiático, en especial la Gran China: HongKong, Taiwan y la China continental. Allí está el mercado y allí están los costes laborales bajos. El crecimiento será en dicha zona mucho mayor que en Europa, y no sólo en términos de producción sino también de desarrollo de productos".

Pero ya habrá bastante jaleo en Europa con lo que tenemos entre manos. Como ha dicho Jonathan Wilmot, de Credit Suisse First Boston, "la aparición del mercado único se solapa con el cambio de los métodos de trabajo. El caso es que nadie sabe lo que resultará de todo ello. Esto es dinamita política".

### **Informe sobre la difícil adaptación de los bancos a la unión monetaria.**

---

*(William Dawkins, en "Financial Times")*

La mayoría de los bancos de la CE se hallan peligrosamente faltos de preparación para los cambios gerenciales y tecnológicos que se requerirán para adaptarse a la unión monetaria.

Tienen sólo una vaga idea sobre cuándo y de qué manera se producirá la unión, y disponen únicamente de una remota estimación del momento y del coste de los cambios, estimación, la del costes, que alcanza en algunos cálculos hasta los 1,5 m.m. de francos franceses (260 m. de dólares) por banco a lo largo por lo menos de dos años, y posiblemente cinco, como máximo.

Habrán convulsiones en los mercados cambiarios europeos inmediatamente antes de la fijación de los tipos de cambio, situación que irá seguida de una intensa competencia

internacional que verá cómo desaparecen los bancos más débiles a medida que los clientes, empresas e individuos, se aprovechan de la moneda única para conseguir los más ajustados precios y los mejores servicios a través de unas fronteras prácticamente inexistentes.

Las operaciones entre monedas europeas verán su fin, para ser reemplazadas por un mercado más activo, y más arriesgado, entre la moneda europea y el dólar y el yen.

Este es el alarmante cuadro que ofrece un estudio<sup>(1)</sup> que acaba de publicar la oficina de París de KPMG Peat Marwick Consultants después de haber efectuado más de 50 entrevistas con los principales bancos europeos. Se trata con toda seguridad de una de las más detalladas valoraciones realizadas hasta la fecha del impacto práctico de la unión monetaria. "Existe un auténtico peligro de que el negocio bancario resulte dañado si las incertidumbres persisten", dice el informe, el cual hace un llamamiento a los gobiernos para que decidan una fecha concreta para la unión y para que establezca definitivamente cómo se producirá ésta.

La mayoría de los bancos de la CE admiten que la unión monetaria plena será un hecho, pero no antes de 1999 y, en cualquier caso, más tarde de lo que prevé el calendario de Maastricht. Su impresión es que empezará con un grupo de pocos países constituido fundamentalmente por Alemania, Francia y el trio del Benelux, y que las monedas nacionales circularán durante algún tiempo junto con la moneda común. Este sistema dual resultará más costoso para bancos, comerciantes y empresas de todo tipo que una sustitución súbita. Pero los banqueros creen, efectivamente, que prevalecerá una transición con dos monedas, y esto porque los políticos lo considerarán conveniente para tranquilizar al público.

En general, la unión acelerará la mayor integración de la banca europea y la constitución de alianzas entre bancos, ya en curso.

Dentro ya de cada banco, los más afectados serán los departamentos de moneda extranjera. Sus ingresos se reducirán apreciablemente con el esperado descenso de las operaciones entre monedas europeas.

Los bancos, incluyendo a los del continente, esperan que se produzca una tendencia hacia la centralización en Londres de las operaciones monetarias, y después de la unión. Y esto con independencia de que Gran Bretaña se reincorpore o no al Sistema Monetario Europeo, todo ello a causa, según el informe, de los menores impuestos de dicho país y de la relativa facilidad con que los operadores menos eficaces pueden ser despedidos, gracias a la renuncia del Reino Unido a la carta social de Maastricht.

La banca al por menor será la segunda actividad más afectada por la mayor competencia, con una caída de los beneficios que se hará evidente a medida que se manifiesten las ineficacias. Los bancos esperan concentrarse en la venta de los productos existentes, en especial tarjetas de plástico, a nuevos clientes extranjeros, más que en el desarrollo de nuevos productos en este medio lleno de altos riesgos. Los bancos al por menor perderán ingresos como consecuencia de la menor necesidad de cheques de viajeros y de servicios cambiarios. Saben que harán falta importantes inversiones para los pagos interfronteras de pequeñas transacciones, pero creen que esto disminuirá los costes operativos a medio y largo plazo, dice el informe.

---

(1) "Consequences of Ecu/Emu: Survey of the European Banking Industry". Michel Demont, KPMG Peat Marwick Consultants. París La Défense.

La competencia se intensificará también en los servicios a las empresas ("corporate banking"), en los que la facilidad con que los clientes podrán comparar los precios de toda Europa pondrá a prueba las facultades persuasorias de los bancos individuales que pretendan convencer a las empresas clientes de que sus ofertas son las mejores.

Al igual que en el caso de banca al por menor, los clientes pedirán un sistema internacional de pagos mejor. Un obstáculo práctico aquí es cómo reconciliar los sistemas de rápido pago practicados en la Europa continental -donde la información es sólo intercambiada entre bancos- con el sistema británico, en el que los bancos intercambian físicamente instrumentos de pago. Los banqueros dicen querer un único mecanismo de pagos europeo para las grandes transacciones comerciales, contrariamente a lo que ocurre hoy, en que existen varios junto al Swift, el servicio de pagos de base belga.

La banca de inversión se verá menos afectada, toda vez que servicios tales como fusiones, opas y proyectos financieros se hallan más vinculados a la integración general europea que al detalle de la unión monetaria. Con todo, una moneda única triunfante y sólida podría contribuir a la atracción de dinero hacia las bolsas europeas. La unión monetaria estimulará las actuaciones a favor de un sistema operativo único en este campo, al hacer más fácil para compradores y vendedores las comparaciones de los precios de las acciones en los diferentes mercados de valores comunitarios, según el informe.

Los bancos europeos no habían experimentado nunca, que se recuerde, un revuelo como el actual, y se les hace difícil identificar exactamente dónde se producirán los mayores costes.

El coste más elevado será probablemente el originado por el cambio de los sistemas informáticos utilizados en la mecánica de los pagos, cajeros automáticos y modificación de las terminales de los puntos de venta. Los bancos también esperan gastar más en formación.

El paralelo más próximo -es el revuelo que los bancos británicos vivieron con la introducción del sistema decimal en el campo monetario, en 1971. Sólo Barclays adquirió 10,5 millones de libras de monedas de bronce, de un peso de 3.500 toneladas, repartiéndolas entre 1.000 centros de almacenamiento antes de ser distribuidas a las sucursales el día que debía tener lugar el cambio. El ejercicio se prolongó durante dos años.

Más recientemente, los bancos del Reino Unido tardaron seis meses en introducir un nuevo billete de 10 libras. El establecimiento de la unión monetaria europea constituirá una operación de una magnitud y una complejidad infinitamente mayores.

#### **El camino de Clinton hacia un déficit mayor.**

---

*El artículo que se transcribe a continuación, de Martin Feldstein, apareció publicado en **The Wall Street Journal** de 2 de Marzo.*

Como persona que ha estado urgiendo la reducción del déficit durante más de una década, me sentí inicialmente complacido por el énfasis que el presidente Clinton parecía poner en esta empresa, así como por la severidad de las medidas que iba a utilizar para dicho fin.

---

Desgraciadamente, un análisis detenido de su plan muestra que éste, de ser aprobado, no llevaría a la reducción del porcentaje de la renta nacional que el déficit representa. Los proyectados incrementos del gasto en programas sociales superarían con mucho los menores gastos o los mayores ingresos previstos en el plan, con lo que el resultado sería un déficit superior dentro de cuatro años.

Ni siquiera en el marco de los cálculos optimistas del equipo de Clinton se ha de producir una reducción relativa y medianamente significativa del déficit en los próximos cuatro años. Si todos los cambios en los capítulos de gastos y de ingresos se producen de conformidad con lo previsto en el plan y la economía norteamericana recupera el "pleno empleo" en 1997, el déficit presupuestario, según los cálculos de Clinton, será entonces igual al 2,7% del producto nacional bruto. Ahora bien, en 1990, cuando la economía estuvo por última vez en situación de pleno empleo, el déficit (excluyendo lo previsto para el seguro de depósitos) fue del 2,9% del PNB.

Con un déficit del 2,7% del producto nacional el gobierno federal tendría que pedir prestado alrededor de la mitad del ahorro neto generado por las familias, las empresas y los gobiernos de los estados y locales. El resto del ahorro sería insuficiente para financiar la inversión necesaria para hacer frente al incremento de la mano de obra. Y la proporción de la deuda nacional sobre el PNB, ahora de más del 50%, seguiría subiendo.

#### **Excesivamente optimista.**

Pero estas cifras sombrías son aún demasiado optimistas, toda vez que no hay posibilidad alguna de que el plan de Clinton produzca la reducción del déficit que proyecta.

Considérense, primero, el incremento impositivo, que es la pieza central del plan por lo que a la disminución del déficit se refiere. Para 1994, el plan proyecta una reducción del déficit de 39 m.m. de dólares, de los cuales 31 m.m. han de resultar del aumento de los tipos del impuesto sobre la renta personal de los individuos con unos ingresos imponibles de más de 140.000 dólares y del aumento de un 2,9% del impuesto del Medicare en todas las rentas que excedan los 135.000 dólares.

Las estimaciones de ingresos de Clinton se basan en la asunción falsa de que los contribuyentes no variarán sus comportamientos como respuesta a la subida del 37% de sus tipos impositivos marginales (del 31% actual al 42,5% que va a resultar del nuevo tipo del 36%, más un recargo del 10% para los super ricos, más el 2,9% del impuesto de Medicare). En realidad, los contribuyentes encontrarán la manera de convertir las rentas imponibles en rentas no imponibles. Los refugios fiscales y los aplazamientos compensatorios ("deferred compensation") resultarían más atractivos. Y algunas personas, en especial en las familias con dos empleos, optarán por trabajar menos.

Si los mayores tipos marginales hacen que esos contribuyentes reduzcan sus rentas imponibles en un 10%, desaparecerá virtualmente todo el aumento de ingresos proyectado. Para un contribuyente con 400.000 dólares de renta imponible, la subida de los tipos se traduciría para el Tesoro en 26.085 dólares de ingresos adicionales si no se produjera ningún cambio en el comportamiento de aquél. Pero si la renta imponible se reduce a 360.000 dólares, los ingresos adicionales serían sólo de 7.935 dólares.

Los efectos sobre los ingresos del Tesoro son todavía más sorprendentes en los casos de rentas ligeramente más bajas. Para una renta imponible de 180.000 dólares, el tipo impositivo

marginal se elevaría en un 25%. Pero incluso una muy pequeña reducción del 5% de la renta imponible (hasta 171.000 dólares) significaría una disminución neta del total de impuestos pagados. En efecto, aunque el Tesoro recaudaría 2.594 dólares de impuestos adicionales sobre la mayor renta hasta alcanzar los 171.000 dólares, perdería 2.790 dólares al no gravar los restantes 9.000 dólares al actual tipo del 31%. El efecto neto sería una pérdida de ingresos de 196 dólares, en vez de un proyectado aumentado de 3.305 dólares. Con una disminución del 10% de la renta imponible (hasta 162.000 dólares), los tipos más altos le costarían de hecho al Tesoro 3.697 dólares por una pareja con 180.000 dólares de renta actual imponible.

Según el texto del plan de Clinton, la mitad de los contribuyentes con rentas superiores a los 140.000 dólares tienen rentas inferiores a los 180.000 dólares. Por consiguiente, incluso una reducción del 5% de las rentas imponibles resultante del aumento del 25% del tipo marginal reduciría los impuestos pagados por la mayoría de las personas afectadas por la subida de los tipos. Los contribuyentes, pues, saldrían perjudicados sin que el Tesoro obtuviera a cambio provecho alguno y sin que, por lo tanto, el déficit fuera reducido.

La segunda característica del plan que provoca escepticismo es la asunción de que el Congreso recortará los gastos de defensa nada menos que en un 25% a lo largo de cuatro años. Tales gastos, en el ejercicio fiscal en curso, ascenderán a 295 m.m. de dólares, equivalentes al 4,8% del PIB, porcentaje mucho menor, pues, que el 5,9% de 1989, anterior a la caída del muro de Berlín y al colapso de la Unión Soviética. El mantenimiento del nivel real presente exigiría 328 m.m. de dólares para defensa en 1997, incluso en el caso de que la inflación media sea de un muy modesto 2,8% anual según lo previsto por la Oficina Presupuestaria del Congreso.

Los 249 m.m. para gastos militares proyectados por el plan 34 de Clinton para 1997 representan pues una cifra inferior en un 25% a la suma necesaria para mantener el gasto real actual, e inferior en un 33% de la cantidad requerida para mantener el 4,8% del PIB gastado en defensa. Clinton, por consiguiente, reduciría estos gastos al 3,3% del PIB, lo que supondría el porcentaje más pequeño de cualquier año desde 1940 y una tercera parte menos del de 1959, año en que J.F. Kennedy advirtió que Estados Unidos no gastaba lo necesario en defensa.

<.....>

Ahora bien, en unos tiempos de creciente incertidumbre militar y de conflictos en todo el mundo, así como de una nueva proliferación de armas nucleares y de cohetes balísticos, hay buenas razones para dudar de la predisposición del Congreso a aceptar tan drásticas reducciones.

El tercer gran interrogante sobre el plan se refiere a los proyectados recortes de gastos interiores. Según Clinton, los gastos no militares se habrán reducido en 1997 en 61 m.m. (antes de tener en cuenta sus planes para nuevos gastos de 55 m.m. en "inversiones e incentivos", una etiqueta que deja de tener sentido cuando se aplica a todo tipo de programa social y de redistribución de renta). Sea como fuere, ¿en qué medida se puede esperar que el recorte de 61 m.m. sea efectivo?

Alrededor de la mitad de los "recortes de gastos" son en realidad incrementos de ingresos. La subida del impuesto sobre las pensiones de la Seguridad Social en los perceptores de rentas superiores a los 32.000 dólares representaría un ingreso de 7 m.m. en 1997. Una amplia gama de tasas por la utilización de servicios producirían 9 m.m. Una mayores primas del Medicare proporcionarían 4 m.m., si el Congreso así lo aprueba. Una variada serie de cambios en las

normas sobre pagos a los hospitales por parte de Medicare y Medicaid representaría el ahorro de unos 6 m.m., que correrían de cuenta de los aseguradores privados. Añádanse 4 m.m. que el gobierno espera ahorrar por creer que los mercados financieros están equivocados y por reducir el tiempo de vencimientos de la deuda, y ahí está el total de 30 m.m. de "recortes del gastos" para 1997, conseguidos sin haber dejado de prestar ni una sola asistencia ni haber reducido en absoluto la actividad.

### **Buenos deseos.**

La intensa búsqueda por parte del equipo de Clinton de programas "que no funcionan o que ya no se necesitan" dio como resultado un posible ahorro de menos de 3 m.m. de dólares en un presupuesto en el que han de figurar en 1997 1,43 billones para gastos no militares. Es decir, un ahorro del 0,25%. La mayor parte del resto de los 28 m.m. de los proyectados "recortes del gasto" corresponde a ese tipo de números que reflejan unas buenas intenciones y que tradicionalmente ayudan a los que elaboran el presupuesto a proyectar menores déficit aunque en definitiva no supongan ahorro alguno.

Es una pena que el presidente Clinton no escuchara los consejos de sus dos expertos en cuestiones presupuestarias, Leon Panetta y Alice Rivlin, que deseaban un marco más amplio de posibles reducciones. La decisión del presidente de evitar recortes reales de gastos no militares y de adoptar una contraproducente estructura de mayores tipos impositivos deja a Norteamérica sin un programa creíble de reducción del déficit. Los planes de Clinton de incrementar los gastos no militares llamados "inversiones e incentivos" en 160 m.m. en cuatro años, y en 55 m.m. sólo en 1997, asegura que el plan dará lugar a un incremento notable de la parte de la renta nacional absorbida por el déficit presupuestario. Lo más triste de todo esto es que, o bien el presidente no entiende lo que ocurre, o bien que no está en la misma longitud de onda que el pueblo norteamericano.

### **¿Locomotora USA? ¡De ninguna manera!**

---

*El artículo que se transcribe a continuación, de Lester C. Thurow, apareció publicado en **Financial Times** de 10 de Marzo.*

A lo largo de los últimos 20 años, la distribución de la prosperidad en Estados Unidos ha evolucionado de una forma poco usual en el resto del mundo industrial. En efecto, a pesar de que el producto nacional bruto real per cápita ha estado subiendo (en casi el 30% desde 1973 a 1992), las rentas reales se han reducido para una mayoría de la población trabajadora. Y así, mientras alrededor del 20 por ciento se ha visto situado en una escalera ascendente, otro 20 por ciento ha permanecido en una cinta móvil plana en tanto que el 60 por ciento restante ha estado en una escalera descendente.

Dos son los factores que explican estas estadísticas. La tecnología parece estar exigiendo una mano de obra mucho más capacitada. Los salarios han estado subiendo para los operarios cualificados y bajando para los no cualificados. Por otra parte, dado que los Estados Unidos están mucho más abiertos a las importaciones de productos industriales procedentes de países

del Tercer Mundo -con bajos salarios- que Europa o Japón, lo que los economistas conocen como el "factor igualador de los precios" (en una economía global, aquellos que dispongan de una preparación propia de los países subdesarrollados obtendrán ingresos propios de un país subdesarrollado, incluso en el caso de que vivan en países del Primer Mundo) parece estar también presionando a la baja los salarios de los no cualificados.

En cierta medida, en Estados Unidos, las esposas con un empleo han venido a remediar esta situación. Trabajando un mayor número de horas al año, han conseguido mantener constantes las rentas familiares reales del 60% inferior de la población, incluso teniendo en cuenta que los salarios masculinos han estado bajando. La familia media norteamericana ve así con razón cómo trabaja más sin que ello se traduzca en progreso económico. Y lo que es aún peor, muchas de estas familias disponen de muy poca capacidad de trabajo en reserva, susceptible de ser utilizado en caso de absoluta necesidad. Las esposas dedican a sus empleos casi todo el tiempo de que disponen, a pesar de lo cual todo lo que tienen ante sí no es más que declive económico.

En estas circunstancias, no puede sorprender que los análisis del voto revelen que los que se hallan en la escalera ascendente votarán casi unánimemente por George Bush, mientras que los que se encuentran en la escalera descendente lo hicieran en la misma proporción por Bill Clinton. Ahora bien, para que se le dé la posibilidad de cumplir lo prometido -es decir, de detener el descenso- Clinton necesita conseguir unas cuantas cosas, entre las que figura una mayor inversión para la mejora de la formación. Pero, además, una tasa de crecimiento del orden del 4 al 4,5 por ciento constituye una absoluta necesidad si se han de crear más oportunidades de empleo y si se quieren aumentar los salarios reales del 80 por ciento de la mano de obra masculina que no participó de los incrementos de la renta de los años 70 y 80.

Pero supongamos que Clinton consiguiera todo eso y que el 4% de crecimiento del cuarto trimestre de 1992 se sostuviera. El presidente debería enfrentarse inmediatamente con un problema de comercio exterior. Los Estados Unidos empiezan su nueva andadura con un gran déficit comercial (muy próximo a los 100 m.m. de dólares), y podría muy bien esperarse un gran aumento de las importaciones si la expansión norteamericana fuera muy superior a la del resto del mundo industrial.

Ahora bien, si el aumento de las importaciones se produjera realmente, el resultado sería la paralización de la recuperación económica de Estados Unidos. Si se observa la relación entre producción y empleo en la industria norteamericana, resulta que cada 45 m.m. de importaciones adicionales de manufacturas le cuestan a la economía de Estados Unidos un millón de puestos de trabajo. Clinton no puede permitirse tal pérdida. Si lo hace, no estará en condiciones de cumplir lo que prometió a los que le eligieron. De lo que resulta que el presidente no tiene más remedio que adoptar todas las medidas a su alcance para conseguir que el déficit comercial no empeore. Para decirlo con mayor claridad: el presidente Clinton no puede permitir que la economía norteamericana se convierta en una locomotora para el resto del mundo.

El resto del mundo es ahora un tren económico demasiado largo para que Estados Unidos pueda arrastrarlo solo. Si Norteamérica lo intentara, su recuperación, simplemente, se paralizaría. La respuesta adecuada desde la perspectiva de Estados Unidos -y del mundo- es una expansión coordinada, fiscal y monetaria, de las tres grandes economías (Alemania, Japón y EE.UU.), de forma que puedan actuar como una locomotora conjunta. Si tal coordinación no puede conseguirse rápidamente, Clinton no tendrá más solución que proceder directamente para evitar que el déficit comercial de Estados Unidos empeore.



El enfrentamiento que resulte del deseo del mundo de engancharse a la locomotora norteamericana, por una parte, y de la necesidad del presidente Clinton de desengancharla del tren de la economía mundial, por otra, alcanzará tintes dramáticos en el caso de Japón. Este país tiene un excedente comercial de 135 m.m. de dólares, que aumenta además a una tasa de 50 m.m. al año. De acuerdo con la experiencia, si los Estados Unidos crecieran substancialmente más deprisa que Japón, las exportaciones de este país a Norteamérica aumentarían notablemente.

El problema es muy simple. Japón no sabe cómo poner en marcha una recuperación económica si no es acudiendo a una explosión de sus exportaciones. Los Estados Unidos no tendrán recuperación económica si se produce tal incremento de las exportaciones japonesas.

El objeto inmóvil choca con la fuerza irresistible<sup>(1)</sup>.

---

**Lester Thurow, en la picota.**

---

*Carta al director de **Financial Times** (17 de Marzo). Su autor es Juan T. Trippe, profesor de Economía Internacional en la Universidad de Yale.*

Cuando Lester C. Thurow ("Financial Times" de 10 de este mes) formula recomendaciones sobre macroeconomía y política comercial de Estados Unidos, lo que hace es decir cosas absurdas y peligrosas.

Primero, ahí está su manifestación de que es absolutamente necesaria una tasa de crecimiento del 4 al 4,5 por ciento si el presidente Clinton ha de crear unas mayores oportunidades de empleo y elevar los salarios reales del 80 por ciento de la mano de obra masculina que no participó de la mejora de la economía en los años 70 y 80. Podemos prever, o por lo menos esperar, un período de uno o dos años de recuperación cíclica durante el cual la tasa de expansión del PIB se mantenga en el nivel del 4,8% alcanzado en el cuarto trimestre de 1992. Pero es un sueño creer que los Estados Unidos pueden sostener durante un largo período una tasa de crecimiento medio anual del 4/4,5 por cien.

---

(1) En relación con este artículo, **Financial Times** de 16 de Marzo publicaba la siguiente carta al director:

Los comentarios de Lester Thurow sobre la necesidad de que los Estados Unidos, en esta fase expansiva de su economía, se "desenganchen" de sus interlocutores comerciales, contienen algunos errores de razonamiento que deben ser subrayados.

Thurow sostiene que un súbito incremento de las importaciones industriales daría lugar a un aumento del desempleo en la medida en que la "locomotora" norteamericana avanzara más deprisa que otros países. El caso es, sin embargo, que tal incremento de las importaciones dependería de un aumento mucho mayor de la demanda y del producto interior bruto de Estados Unidos.

Las importaciones industriales constituyen sólo el 5 por ciento del PIB norteamericano. Por consiguiente, para que se alcanzaran los 45 m.m. de incremento de que habla Thurow, el PIB debería subir en 900 m.m. de dólares, o el 15 por ciento. Esto representaría la creación de muchos más puestos de trabajo que los que destruirían los 45 m.m. de importaciones adicionales.

Esto, obviamente, no es más que economía elemental, razón por la cual sorprende que el decano de la Sloan School del MIT necesite esta lección.

Firmado: Robert Solomón.  
The Brookings Institution  
Washington DC

Durante la etapa 1948-90, la tasa de crecimiento medio anual fue de algo más del 3,2 por ciento. Incluso las tasas conseguidas en los álgidos años 50 (con una tasa media del 4 por ciento) y 60 (4,1 por ciento) fueron inferiores de lo que propone Thurow.

Además, una de las consecuencias de los 12 años perdidos de la era Reagan-Bush ha sido el debilitamiento de la economía de la oferta. Y si bien debería ser posible conseguir algo mejor, en los próximos 10 años, de lo alcanzado en los 80 (2,6% de crecimiento medio), es peligroso pedir algo inalcanzable y decir que esto constituye una condición necesaria para la mejora de los salarios reales y para el aumento de las oportunidades laborales de aquellos que resultaron perjudicados en la pasada década.

En realidad, la próxima etapa puede resultar muy positiva si se consigue un crecimiento medio anual del 3 por ciento. Todo depende de la composición del crecimiento.

Segundo, ahí está la opinión de Thurow según la cual los Estados Unidos deberían esperar un gran incremento de las importaciones si consiguieran alcanzar una tasa de expansión mayor que la del resto del mundo industrial. Esta proposición no tiene por que ser correcta en los casos en que el crecimiento es impulsado por la oferta ("supply-driven"). Así, v.g., Japón se las arregló para crecer mucho más deprisa que el resto del mundo durante varias décadas sin resultar inundado por las importaciones.

Pero incluso cuando la mayor expansión está impulsada por la demanda, tal proposición sólo se sostiene si el origen del estímulo de la demanda es una política fiscal expansionista o un impulso exógeno de algún otro componente de la demanda final interna, no si es una política monetaria expansiva.

Tercero, veamos la afirmación de que, si se contempla la relación entre producción y empleo en la industria norteamericana, cada 45 m.m. de dólares de importaciones adicionales de manufacturas le cuestan a la economía norteamericana un millón de puestos de trabajo. Manifestaciones como ésta, carentes de todo sentido, pueden conducir a muchos suspensos académicos. ¿Dónde demonios está la relación entre una cosa y otra? ¿Debería pensarse que también lo contrario es cierto, es decir, que una disminución de 45 m.m. de las importaciones produciría 1 millón de puestos de trabajo?

Al igual que Lester Thurow, me gustaría ver una expansión fiscal y monetaria coordinada en el mundo industrial (aunque mi preferencia se inclinaría por una expansión monetaria en Estados Unidos, Alemania y Japón, una contracción fiscal en Estados Unidos y Alemania, y una expansión fiscal en Japón).

Pero, al revés que Thurow, no estoy a favor de una "acción directa" del presidente Clinton si tal actuación coordinada no puede ser emprendida con rapidez. Con toda seguridad, "acción directa", "adopción de todas las medidas necesarias" y "desenganchar la locomotora del tren constituido por el resto de la economía mundial" son expresiones codificadas que significan en realidad proteccionismo, controles a la importación, etc. etc.

Lo que Norteamérica y el resto del mundo no necesita en absoluto es una guerra comercial producto de un análisis económico irracional y de una visión provinciana, defensiva, de unos disminuidos Estados Unidos. Los japoneses son lo suficientemente buenos como para producir grandes y crecientes excedentes. Otras partes del mundo deberían hacer lo mismo si los

recursos netos que se necesitan para las transferencias a los países en vías de desarrollo, al este de Europa y a la antigua Unión Soviética se han de materializar en algo concreto.

Por supuesto, es de desear que los japoneses abandonen sus prácticas proteccionistas para que su comercio (importaciones y exportaciones) puedan expandirse, aunque sin poner en peligro el deseable superávit exterior de Japón.

Espero fervientemente que nadie que ocupe un puesto de responsabilidad política escuche lo que dice Lester Thurow.

### ¿Keynes redivivo?

---

Los años 80 vieron el triunfo del monetarismo, simbolizado por el reaganismo en Estados Unidos y el thatcherismo en Gran Bretaña. La victoria de Bill Clinton, la política de relanzamiento de John Major, son interpretadas frecuentemente como un cierto regreso del keynesianismo, es decir, del pensamiento económico desarrollado entre las dos grandes guerras por John Maynard Keynes. Ningún economista ha influido más el ideario económico contemporáneo que este economista inglés, nacido el 1883 y muerto en 1946, autor de la "Teoría general del interés, el empleo y el dinero" (1936). Para luchar contra el paro, este funcionario del Tesoro, profesor del King's College de Cambridge, precoronizaba una intervención de los poderes públicos que asegurara el pleno empleo a través de una política fiscal y monetaria que favoreciera el consumo.

Después del éxito, en 1983, del primer volumen de su biografía de lord Keynes, los responsables de las decisiones, angustiados, acuden a Lord Skidelsky, historiador formado en Oxford, profesor de Economía Política en la universidad de Warwick.

Ahora Robert Skidelsky acaba de publicar el segundo volumen de dicha obra, "The Economist as Saviour" (1920-1937), editada por MacMillan. Especialista del período de entreguerras en Gran Bretaña, autor de una biografía famosa del fascista Oswald Mosley, ese par del Reino ha hecho más que ofrecer las ideas de Keynes a la curiosidad del público. Ha abierto una ventana sobre la vida privada de este, lo que le está valiendo controversias, no siempre amistosas, con los defensores del maestro.

Skidelsky vive con su familia en la casa de Sussex que Keynes habitó de 1925 a 1946. Ha elegido el nombre del pueblo de Tilton, donde se halla la casa, como título nobiliario. Lord Skidelsky preside también un centro de investigación, la Social Market Foundation, gran suministrador de materia gris para la Administración británica y caballo de batalla del nekeynesianismo, hoy en el primer plano de la actualidad.

#### *P. ¿Por qué se interesó Vd. por Keynes?*

R. Keynes me obsesiona desde mis estudios de historia en Oxford. Escribí una tesis sobre los efectos de la Gran Depresión de los años 30 en la política británica. Fue entonces cuando sus teorías se impusieron. Keynes es uno de los personajes más fascinantes del siglo XX. Inglés poco común, reunía aspectos interesantes muy variados, como la literatura, la filosofía, las artes, la política, una inteligencia fuera de lo corriente, una pasión por los debates ideológicos, una vida

privada compleja... En una palabra, en él se reúnen todos los ingredientes para una gran saga de la ante-guerra.

**P. *¿Cuál es a su juicio la principal aportación de Keynes?***

R. Hay dos contribuciones que me parecen esenciales. En primer lugar, la idea de la volatilidad y de la inestabilidad propias de las economías no dirigidas por el Estado. Y en segundo término, el hecho de que una recesión puede prolongarse durante uno o dos decenios si no se hace nada para ponerle remedio.

Esto se vio en los años 80. Por el contrario, de 1948 a 1970, la gran etapa del keynesianismo, el ciclo coyuntural había casi desaparecido del todo, salvo por lo que se refiere a ciertas alteraciones episódicas. Dos principios presidieron esa situación básicamente estable: la estrategia del pleno empleo adoptada por los poderes públicos y la disciplina de los tipos de cambio fijados del sistema monetario internacional creado en Bretton Woods en 1944.

**P. *¿En qué contexto desarrolló Keynes sus tesis?***

R. La "Teoría general" nació de las consecuencias de la Primera Guerra Mundial. Keynes fue un opositor manifiesto de las enormes reparaciones exigidas a Alemania, las cuales, según él, iban a sumir necesariamente a Europa en el caos. Esto le llevó a preguntarse por las consecuencias de las crisis monetarias. Más tarde, sus adversarios denunciarán el carácter inflacionista de sus teorías, lo que no deja de constituir una paradoja si se tiene en cuenta que la lucha contra la vida cara estuvo siempre en el centro de las reflexiones de Keynes.

En los años 20, fue uno de los primeros en decir que una estabilización económica debía pasar primero por la ausencia de fluctuación de los precios. A sus ojos, el régimen del patrón oro, en vigor en la época, era inestable por naturaleza puesto que no había medios para controlar la cantidad de moneda circulante. ¿No resulta paradójico que Milton Friedman<sup>(1)</sup> considere que el libro de Keynes "The Track on Monetary Reform", escrito en 1923, suponga el verdadero inicio de la reflexión monetaria?

También debe recordarse que Keynes se interesó por estos temas como consecuencia de la Revolución de Octubre de 1917, de la llegada al poder de Mussolini en Italia y del aumento del poder nazi en Alemania. El sistema político liberal estaba gravemente amenazado. Para Keynes, la supervivencia del capitalismo dependía en buena parte de la estabilidad del patrón monetario. Si éste se viera sometido a fluctuaciones excesivas, las consecuencias serían unas convulsiones económicas y sociales que no podrían dejar de manifestarse en las instituciones políticas.

Finalmente, también debe aludirse a la decisión de Churchill de establecer para el patrón-oro una paridad que Keynes juzgó demasiado elevada en relación con el dólar. La sobrevaloración de una divisa crea automáticamente paro si se quieren mantener los precios y los salarios a un nivel competitivo. En fin, sus ideas sobre las grandes obras como instrumentos de relanzamiento llegaron más tarde, en 1929, en un artículo titulado "Lloyd George, ¿puede conseguir lo que pretende?".

---

(1) El economista norteamericano, teórico de la Escuela de Chicago, afirma que las fluctuaciones de la actividad económica dependen, no de las variaciones de la inversión -como creía Keynes- sino de las de la oferta mundial.

**P. *¿Representó la intuición un papel importante en el pensamiento de Keynes?***

R. ¡Fundamental! Keynes sabía "notar" la atmósfera del momento. No le gustaba la econometría que consistía en prever el futuro analizando los datos del pasado. Fue un gran matemático, pero nunca cometió el error -tan frecuente entre los economistas- de pensar que las estadísticas podían traducirse en previsiones. Para Keynes, la economía unía la torre de marfil y el mundo real, la imaginación y las cifras. Tenía una gran experiencia práctica, frecuentaba la City, especulaba...

**P. *¿Se puede decir que su vida privada influyó en su obra?***

R. Keynes formaba parte de un mundo de artistas y de escritores, el "grupo de Bloomsbury". Se había casado con una bailarina. No se puede decir que una teoría económica sea el resultado de la personalidad de su autor. Ahora bien, una vez dicho esto hay que añadir que existe una relación indirecta. El hombre que desafía las reglas sexuales victorianas tiende a dar pruebas de escepticismo a propósito de todas las normas y de todos los dictados.

**P. *¿Cuál cree Vd. que es el principal éxito de las teorías de Keynes?***

R. ¿Qué papel representaron las recetas de Keynes en la formidable expansión que se produjo en Occidente entre 1955 y 1970? Algunos dicen que fue un ciclo natural de treinta años y que la influencia de Keynes fue mínima. Yo les contesto que jamás se había conocido con anterioridad una etapa de prosperidad tan prolongada. Los años centrales del siglo XIX -otra etapa positiva similar- se vieron convulsionados por cortas pero violentas recesiones, y la tasa de crecimiento fue entonces mucho menor que en la última postguerra.

**P. *¿Y el fracaso más espectacular?***

R. La inflación que se produjo a finales de los años 60. Los anti-keynesianos aseguran que la política económica inspirada en las ideas de Keynes hinchó la demanda y condujo al alza de los precios y de los salarios, con lo que se produjo la famosa espiral inflacionista. En parte tienen razón, pero, a mi juicio, los gobiernos no esperaron a Keynes para inventar la inflación, en especial cuando se trataba de financiar una guerra. A mi juicio, los responsables fueron los Estados Unidos, que no quisieron aumentar los impuestos para pagar la guerra del Vietnam. No es una mera coincidencia el hecho de que la inflación se acelerara paralelamente con el hundimiento del sistema de cambios fijos.

**P. *¿Cómo se puede explicar la escasa influencia de Keynes en Francia?***

R. Su hostilidad a las reparaciones alemanas, en 1918-1919, lo había hecho muy impopular. En Francia, la economía no ha sido nunca considerada como una disciplina intelectual, contrariamente a lo que ha ocurrido en los países anglosajones. El economista, en Francia, era generalmente un inspector de Hacienda o un alto funcionario, raramente un pensador.

Después de la guerra surgieron unos cuantos economistas de relieve, pero sus aportaciones fueron sobre todo filosóficas e históricas. Francia, en mi opinión, no ha conocido nunca un período "keynesiano" en el sentido en que esta expresión se entiende en Gran Bretaña, y esto puede ser debido a la importancia de la planificación. Pierre Mendés France y su círculo de colaboradores son los únicos discípulos que me vienen a la memoria.

**P. *¿Quiénes eran, en su tiempo, sus principales detractores?***

R. Los partidarios de la escuela clásica. Según ellos, los desórdenes económicos se corrigen solos y el pleno empleo se restablece automáticamente. Para otros, una recesión es el precio que debe pagarse por un período de prosperidad. Debe esperarse a que el tiempo conduzca al restablecimiento de la confianza, gracias, sobre todo, al aumento del ahorro y al descenso del consumo. Es la tesis defendida por sus opositores, Hayek, Schumpeter y Rueff.

**P. *¿Cómo pueden explicarse el declive del "keynesianismo" y el fervor por la escuela "monetarista"?***

R. Los keynesianos fueron incapaces de explicar la "stagflation" de los años 70, es decir, la conjunción de inflación y menor actividad. Los hijos espirituales de Keynes, como Paul Samuelson, no supieron sacar provecho de las advertencias del economista inglés a propósito de la inflación. No tuvieron en cuenta la importancia de la relación entre cantidad de dinero y precios; y los monetaristas sacaron provecho de ello. Los tiempos habían cambiado. El fracaso de los remedios keynesianos contra la inflación -una política de rentas y un control de los salarios- se explica sobre todo por el poder de los sindicatos y por la ausencia de consenso político que hubiera permitido controlar los costes.

**P. *¿Es posible concebir hoy una vuelta a las ideas reactivadoras keynesianas?***

R. Tal vez, pero de manera distinta a lo que fue el caso en los años 70. El concepto de "pleno empleo" ha cambiado. La revolución monetarista ha tenido por lo menos un efecto positivo: hacer aceptar el principio de tasa de paro "natural". Se trata de un porcentaje del que no se puede bajar sin provocar un aumento de los precios. Digamos del 5 al 6 por ciento. Para reducirlo más son necesarias modificaciones fundamentales en el marco micro-económico, bien sea en el mercado de trabajo, bien en el aparato productivo. Los neokeynesianos deben reconocer los límites de la intervención pública. Ahora se sabe que el Estado no está constituido sólo por agentes ilustrados que sólo piensen en el bien de los administrados.

**P. *¿Qué lecciones se pueden sacar de la obra de Keynes?***

R. La idea de que un gobierno no puede dejar que la economía se desenvuelva sola. Los efectos de hacerlo se constatan en la recesión actual, resultado sobre todo del dominio de la economía real por el mundo de las finanzas. El derrumbamiento que ha resultado de ello es el resultado directo de la negativa de las autoridades a intervenir. La estabilidad de la economía real es esencial. Yo soy partidario de una política de crecimiento razonable y, sobre todo, de un sistema de cambios fijos.

**P. *La mundialización de la economía, ¿no ha cambiado radicalmente los datos sobre los cuales Keynes concibió sus teorías?***

R. La desregulación financiera casi total constituye uno de los grandes problemas actuales. Las limitaciones impuestas a los movimientos de capital constituyeron uno de los factores del éxito del sistema keynesiano de Bretton Woods.

El movimiento constante de las monedas y de los tipos de interés constituye un gran factor de inestabilidad, tanto más peligroso cuanto que es autónomo. Los banqueros son como corderos: todos van en la misma dirección, por ejemplo, prestando al Tercer Mundo sin

discernimiento primero, y cambiando de rumbo, negándoles el pan y la sal, a continuación. Para compensar los excesos de los préstamos bancarios deben regularse de nuevo los circuitos financieros, apretando los tornillos.

***P. El programa de Bill Clinton en los Estados Unidos y la vuelta de un cierto intervencionismo de Estado, ¿le parecen a Vd. inspirados por las tesis keynesianas?***

R. El programa de Clinton es muy incoherente. Se inspira vagamente en Keynes, por ejemplo, prometiendo gastos de infraestructura. Para Clinton, la posición de salida es problemática. ¿Cómo llevar a cabo este programa de inversiones con un déficit tan considerable? Hace 20 ó 30 años, un presidente norteamericano podía decir: "nos hallamos en recesión, pero el presupuesto está equilibrado. Vamos a gastar más para estimular la economía". Hoy esto no es ya posible. El público está persuadido de que es inevitable un aumento de los impuestos si se han de financiar esos grandes trabajos, lo que le obliga a reducir sus gastos de consumo. Con un agujero de tal magnitud en las finanzas públicas se han de reducir los tipos de interés y no elevar el déficit presupuestario.

***P. ¿Se puede calificar de neo-keynesiana la reactivación europea decidida en el consejo de Edimburgo?***

R. No es la primera vez que se intenta coordinar mejor las políticas económicas. En general, esto no suele conducir a grandes cosas. Nos hallamos en una situación intermedia: se ha perdido la confianza en el monetarismo y el neo-keynesianismo no se ha impuesto aún. El mundo de hoy es totalmente distinto del de Keynes. Se debe dar una importancia mayor al control de las finanzas públicas.

# ARTICULO DEL MES

---

LA PRESION FISCAL COMPARADA

"The Economist"





## LA PRESION FISCAL COMPARADA

---

*"The Economist"*

**L**os contribuyentes británicos, casi con toda seguridad verán cómo su situación empeora como consecuencia del presupuesto de Norman Lamont. Ahora bien, ¿cuál es tal situación en relación con la de los contribuyentes de otros países?

Todos o casi todos los gobiernos presumieron de reducciones de impuestos en los años 80. Ocurre, sin embargo, que esto no fue casi en ningún caso verdad. La carga fiscal total, en efecto, se redujo sólo, como porcentaje del PIB, en dos países (Bélgica y Alemania), entre los 24 miembros de la OCDE. En la mayoría de ellos, por consiguiente, el recaudador se quedó con una parte mayor del pastel en 1991 que en 1980.

Estados Unidos, Australia, Japón y Suiza siguen siendo países con una imposición moderada, en los que los ingresos de las respectivas haciendas se mueven alrededor del 30 por ciento del PIB. En el otro extremo, Suecia y Holanda todavía cuentan con los más codiciosos recaudadores, puesto que se llevan el 52 y el 47 por ciento del producto interior respectivo. Dejando aparte los dos miembros de la CE de más reciente ingreso (España y Portugal), Gran Bretaña es el país que cuenta con una más ligera carga fiscal (36% del PIB) dentro de la Comunidad.

Algunos países han intentado trasladar el mayor peso de la carga fiscal total reduciendo los impuestos que gravan la renta y aumentando los que gravan el gasto. Una de las cosas que llaman la atención a este respecto es que los impuestos sobre productos y sobre servicios son más importantes en la CE que en otros lugares. Muchos países comunitarios obtienen alrededor del 30 por ciento de su recaudación a través de impuestos sobre el gasto, en tanto que éstos suponen sólo el 16% en Norteamérica y el 13% en Japón.

Los impuestos sobre el consumo han existido desde los tiempos de los antiguos griegos y romanos, pero los que gravan la renta no fueron creados más que en 1799, en Gran Bretaña. La novedad, con todo, tuvo una gran aceptación, y los impuestos sobre la renta personal representan hoy más de la mitad de todo lo recaudado en la mayoría de las economías industriales. Las excepciones son el Reino Unido y Australia. El 46% de los ingresos del Tesoro británico procede del impuesto sobre la renta personal y de las contribuciones de la seguridad social, frente a alrededor de los dos tercios del total en Estados Unidos y Alemania. En cambio, Gran Bretaña es el país que más depende de impuestos sobre el consumo (32%), entre las mayores economías industriales.

La revolución fiscal de los años 80 puede no haber reducido las cargas fiscales totales, pero sí recortó los impuestos sobre la renta de prácticamente todos los países de la OCDE. Los principales recortes tuvieron lugar en Gran Bretaña, Estados Unidos y Suecia. Alemania, en cambio, ha reducido su tipo marginal superior en sólo tres puntos porcentuales, dejándolo en el 53%.

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL

IMPUESTOS DE RENTA Y SEGURIDAD SOCIAL COMPARADOS

	Imp. Renta	Seg. Social	Salario neto	Tipo imp.	Tipo marg.	Seg. Social	Total imp.
	(empleados)			medio <sup>(1)</sup>	renta	(empresa)	(% salario
	Libr.Est.	Libr.Est.	Libr.Est.	%	%	Libr.Est.	bruto)
<b>Salario bruto de 20.000 libr.est. (30.000 dólares)</b>							
Italia . . . . .	3.869	1.611	14.520	27,4	34,0	7.354	64,2
Suecia . . . . .	5.821	0	14.179	29,1	50,0	6.966	63,9
Francia . . . . .	706	3.561	15.733	21,3	38,4	7.854	60,6
Bélgica . . . . .	3.091	2.414	14.495	27,5	45,0	6.400	59,5
Japón . . . . .	167	3.228	16.695	17,0	15,0	5.279	43,4
Gran Bretaña . . . . .	3.609	1.605	14.786	26,1	25,0	2.080	36,5
Alemania . . . . .	1.453	2.300	16.247	18,8	20,2	2.300	30,3
Canadá . . . . .	4.057	723	15.220	23,9	40,3	879	28,3
España . . . . .	2.526	1.200	16.274	18,6	27,0	1.720	27,2
Australia . . . . .	5.330	0	14.670	26,7	46,0	0	26,7
USA . . . . .	2.170	1.530	16.300	18,5	23,4	1.530	26,2
Holanda . . . . .	1.823	1.259	16.918	15,4	13,0	1.598	23,4
Suiza . . . . .	699	1.443	17.858	10,7	6,9	1.983	20,6
<b>Salario bruto de 40.000 libr.st. (60.000 dólares)</b>							
Suecia . . . . .	15.822	0	24.178	39,6	50,0	13.932	74,4
Bélgica . . . . .	10.848	4.828	24.324	39,2	50,0	12.800	71,2
Italia . . . . .	10.871	3.000	26.129	34,7	41,0	13.290	67,9
Francia . . . . .	3.205	6.520	30.275	24,3	43,2	15.015	61,9
Gran Bretaña . . . . .	10.279	1.699	28.022	29,9	40,0	4.160	40,3
Japón . . . . .	2.791	4.751	32.458	18,9	20,0	8.590	40,3
Australia . . . . .	14.952	0	25.048	37,4	47,0	0	37,4
Canadá . . . . .	13.095	752	26.153	34,6	45,0	920	36,9
Alemania . . . . .	6.343	4.010	29.647	25,9	27,7	4.010	35,9
Suiza . . . . .	6.877	2.708	30.415	24,0	21,1	3.728	33,4
Holanda . . . . .	7.778	4.167	28.055	29,9	50,0	1.176	32,8
USA . . . . .	7.063	2.961	29.976	25,1	37,8	2.961	32,5
España . . . . .	8.935	1.386	29.679	25,8	38,0	1.986	30,8
<b>Salario bruto de 100.000 libr.est. (150.000 dólares)</b>							
Bélgica . . . . .	39.225	12.070	48.705	51,3	55,0	32.000	83,3
Suecia . . . . .	45.822	0	54.178	45,8	50,0	34.830	80,7
Francia . . . . .	18.765	13.997	67.238	32,8	56,8	34.778	67,5
Italia . . . . .	35.936	5.095	58.969	41,0	46,0	24.469	65,5
Holanda . . . . .	42.736	4.186	53.078	46,9	60,0	1.180	48,1
Japón . . . . .	28.463	5.165	66.372	33,6	55,0	13.903	47,5
Suiza . . . . .	32.703	5.738	61.559	38,4	30,1	8.438	46,9
Gran Bretaña . . . . .	34.279	1.699	64.022	36,0	40,0	10.400	46,4
Canadá . . . . .	43.711	752	55.537	44,5	45,0	920	45,4
Australia . . . . .	43.902	0	56.098	43,9	47,0	0	43,9
España . . . . .	39.912	1.386	58.702	41,3	56,0	1.986	43,3
Alemania . . . . .	29.536	4.010	66.454	33,5	49,4	4.010	37,6
USA . . . . .	29.619	3.686	66.695	33,3	39,0	3.686	37,0

Fuente: Price Waterhouse

<sup>(1)</sup> Impuesto renta y contribución seguridad social a cargo del empleado como % del salario bruto.

Japón tiene ahora el más elevado tipo marginal superior del impuesto sobre la renta. Es del 65%. Norteamérica, en el otro extremo, tiene el más bajo, aunque varía según el estado. Así, por ejemplo, los neoyorquinos pagan el 39%. Pero si el plan económico presentado por el presidente Clinton es aprobado, el tipo marginal superior del impuesto sobre la renta subirá hasta alrededor del 45% (incluyendo el recargo). Esto dejaría a los británicos con el menor tipo marginal de los siete grandes países industriales. Lo malo es que el tipo superior británico se aplica a un nivel de renta menor que en cualquier otro país, lo que explica que sean muchos los británicos que tienen que hacer frente a una substancial factura fiscal.

Las comparaciones internacionales de los sistemas fiscales son peligrosas y pueden llevar a la confusión, toda vez que las circunstancias varían enormemente según las personas y las familias. Bonificaciones fiscales para los matrimonios y para los hijos, unidas a sistemas asistenciales intrincados, complican los cálculos en algunos países europeos. Por ejemplo, en Alemania, una pareja con un sólo salario está autorizada a dividir su renta de modo que la factura fiscal resultante es mucho menor que en el caso de una sola persona con los mismos ingresos. Comparativamente hablando, las bonificaciones de una familia británica son insignificantes.

Otra complicación es que algunos países -sobre todo Estados Unidos, Canadá y Suiza- tienen significativos impuestos de carácter regional o local que se añaden a los del gobierno central. Por ejemplo, el tipo superior del impuesto federal sobre la renta es en Canadá del 29%, que se convierte en el 49% una vez se le ha añadido el tipo superior del correspondiente territorio.

Afortunadamente, Price Waterhouse, la firma contable, ha elaborado un sofisticado programa de ordenador que permite comparar la presión fiscal de 51 países. Tal programa estaba originariamente destinado a ayudar a las multinacionales en el cálculo de los costes fiscales de los expatriados a diferentes países. **The Economist** pidió a Price Waterhouse que hiciera una estimación de las facturas fiscales de los nacionales de 13 países, suponiendo tres niveles salariales distintos (convertidos a los tipos de cambio corrientes).

Los cálculos están hechos para un matrimonio con dos hijos. Dentro de cada uno de los tres niveles salariales los países están clasificados según la suma total de los impuestos pagados (renta y seguridad social), lo que aparece como porcentaje del salario bruto en la última columna.

Las primeras dos columnas muestran lo tributado por renta (central y local) y la contribución a cuenta de los asalariados en la seguridad social. Un administrador británico con un sueldo de 40.000 libras (60.000 dólares) anuales, por ejemplo, paga hasta 10.279 libras por renta, frente a sólo 3.205 libras en Francia. Pero el británico paga sólo 1.699 en seguridad social mientras que su colega francés ha de abonar 6.520 libras en este capítulo.

Después de deducir esos dos impuestos, la tercera columna muestra lo que le queda al empleado después de que el recaudador se haya quedado con su parte. Para los asalariados de 20.000 libras de ingresos brutos (30.000 dólares), lo que se mete en el bolsillo varía entre 14.179 libras en Suecia y 17.858 libras en Suiza. El salario neto de una persona que percibe un sueldo de 100.000 libras anuales (150.000 dólares) varía entre sólo 48.705 libras en Bélgica y unas suculentas 67.238 libras en Francia. La cuarta columna muestra los tipos impositivos medios (renta y seguridad social como porcentaje del salario bruto).

La quinta columna ofrece los tipos marginales del impuesto sobre la renta, es decir, el tipo pagado por cada suma adicional de renta. Por ejemplo, para un salario de 20.000 libras, el tipo

marginal es de alrededor del 23% en Estados Unidos, del 25% en Gran Bretaña, y llega al 50% en Suecia. Para la categoría de los que pueden defenderse con 100.000 libras, los suizos pueden quedarse con el 70% de esa bonita cifra, mientras que a los holandeses sólo se les permite llevarse el 40%.

La sexta columna muestra la parte del impuesto de la seguridad social pagada por la empresa. Bélgica, Francia, Italia y Suecia son países que deben eludirse. Lo que ha de pagar el propietario por ese concepto añade en Francia un 38% al coste de contratar un gestor con un sueldo de 40.000 libras, pero sólo un 10% en Gran Bretaña y un 7% en Estados Unidos.

Todo esto nos lleva, por fin, a la última columna, en la que se juntan los tres impuestos y que sirve para clasificar a los países según la carga fiscal para unos salarios brutos determinados. La verdadera factura fiscal, como se observará, asciende al 60%, como mínimo, en Italia, Suecia, Francia y Bélgica. Al lado de esto, el 37% de Gran Bretaña y el 30% de Alemania parecen modestos. La carga total para un salario bruto de 100.000 libras va desde un pesadísimo 83% en Bélgica a un más que ligero 37% en Norteamérica.

Esas cifras no tienen en cuenta las bonificaciones o exenciones en los casos de intereses por préstamos hipotecarios u otros, los cuales pueden variar enormemente.

# **EL GRAFICO DEL MES**

---

---



## EL GRAFICO DEL MES

### EVOLUCION DEL PRODUCTO Y DEL EMPLEO

---

La economía española ha entrado en fase recesiva situándose en un crecimiento negativo del PIB en el cuarto trimestre de 1992. El efecto de dicha situación ha quedado reflejado en el empleo, que según la Encuesta de Población Activa (EPA), registró un descenso del 1,9% en el conjunto del año y del 3,3% en el cuarto trimestre.

Como muestra el gráfico del mes, el empleo es una variable dependiente de la evolución del producto. Es impensable que en una situación recesiva (crecimiento negativo del PIB), el empleo pueda tomar signo positivo. El progreso económico se basa en las ganancias de la productividad. Aún en las etapas más críticas de cualquier economía desarrollada, la productividad sigue creciendo. En el caso español, en el último año con un modesto crecimiento del PIB del 1%, la productividad aparente aumentó el 3%, a consecuencia de la pérdida del empleo en el 1,9%.

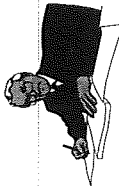
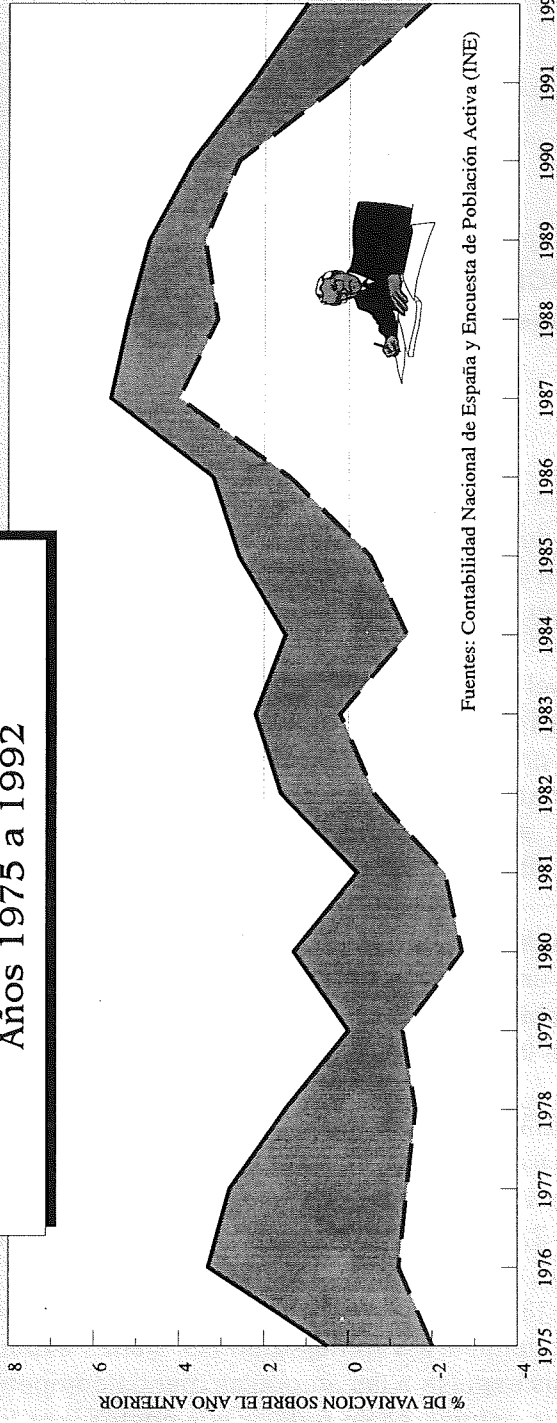
Como muestra con toda nitidez el gráfico del mes, la evolución del empleo en España en el período 1975-1992, describió una línea simétrica con la del PIB, con diferencia en cuanto al ritmo de crecimiento de ambas variables que equivale al crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo (diferencia entre las tasas de crecimiento del PIB y del empleo).

La evolución de la productividad aparente es mucho más regular que la del PIB y la del empleo. En el largo período de diecisiete años analizados, la evolución del PIB se ha situado entre el -0,2% de 1981 al 5,6% de 1987 (5,8 puntos de diferencia). El empleo, por su parte, se ha movido entre un descenso del 2,7% en 1980 hasta un crecimiento del 4% en 1987 (6,7 puntos de diferencia). La productividad, sin embargo, ha evolucionado entre un crecimiento del 1,1% en 1990 hasta el 4,6% de 1976 (3,5 puntos de diferencia). La productividad tiende a crecer más en las etapas de debilidad económica y a frenarse en las etapas expansivas. Comportamiento lógico en la medida que la crisis expulsa a las empresas menos competitivas. Las empresas que resisten durante la crisis han de esforzarse en reducir sus costes, por lo que se ven obligados a ajustar sus plantillas, incidiendo en el menor nivel de empleo del sistema, en su conjunto.

Al observar lo acontecido entre 1975 y 1992, se detecta como la debilidad en el crecimiento del PIB entre 1978 y 1984, etapa profundamente afectada por el segundo choque del precio del petróleo, promovió una disminución del empleo, manteniendo, sin embargo, ganancias de productividad que había de constituir la base de la posterior recuperación económica. En el período 1985 a 1990 en el que se intensificó el crecimiento del PIB, el empleo se recuperó sustancialmente, reduciéndose aproximadamente a la mitad las ganancias de productividad.



# VARIACION DEL PIB Y DEL EMPLEO Años 1975 a 1992



Fuentes: Contabilidad Nacional de España y Encuesta de Población Activa (INE)

PIB

---

EMPLEO

---

PRODUCTIVIDAD APARENTE

VARIACION DEL PIB Y DEL EMPLEO

	Variación del PIB	Variación del empleo	Productividad aparente
1975	0,5	-2,0	2,6
1976	3,3	-1,2	4,6
1977	2,8	-1,4	4,3
1978	1,5	-1,6	3,2
1979	0,0	-1,3	1,3
1980	1,3	-2,7	4,1
1981	-0,2	-2,3	2,1
1982	1,6	-0,6	2,2
1983	2,2	0,2	2,4
1984	1,5	-1,4	2,9
1985	2,6	-0,5	3,1
1986	3,2	1,4	1,8
1987	5,6	4,0	1,5
1988	5,2	3,1	2,0
1989	4,7	3,4	1,3
1990	3,7	2,6	1,1
1991	2,3	0,2	2,1
1992	1,0	-1,9	3,0

Fuentes: Contabilidad Nacional de España y Encuesta de Población Activa (INE).

Una experiencia que las autoridades económicas y los agentes sociales deberían tener presente en la nueva etapa recesiva en que ha entrado la economía española. Intentar corregir la caída del empleo y el consiguiente aumento del paro, con medidas voluntaristas que no incidan en el crecimiento real del PIB, no sólo no mejorará la situación del empleo, a medio plazo, sino que alargará el momento de la recuperación. Las medidas que deberían adoptarse son aquellas que puedan contribuir a la mejora de la competitividad de nuestras empresas, lo que requiere el ajuste de los equilibrios económicos básicos, fundamentalmente la contención de la inflación y la limitación del gasto público.

Otro hecho importante, que se deduce del gráfico del mes, es que históricamente el crecimiento del empleo en el caso español, sólo tiene lugar cuando la tasa de crecimiento del PIB supera la tasa del 2,2% (año 1983). Un dato que hay que tener muy presente ante las bajas expectativas de crecimiento del PIB que se apuntan para 1993 y 1994. Sólo si se practica una política económica adecuada, orientada al restablecimiento de los equilibrios básicos, que cree el marco necesario para que mejore la competitividad de las empresas españolas, podrá lograrse la recuperación del PIB por encima del 2,5% y con ello, probablemente, el crecimiento del empleo.



# **INSTANTANEA ECONOMICA**

---

---



**INSTANTANEA ECONOMICA**  
**PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA**  
 Cuadernos de Información Económica Núm. 72; Marzo 1993

**APORTACION DE CADA SECTOR AL CRECIMIENTO DEL PIB**  
**EN 1992, POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidades Autónomas	Aportación sectorial (%)				PIB	Tasas de Crecimiento anual (%)		
	Agricultura y pesca	Industria	Construcción	Servicios		Sectores no agrarios	Industria y servicios	Servicios
Andalucía . . . . .	-0,12	-0,13	-0,72	2,11	1,14	1,38	2,48	3,31
Aragón . . . . .	-0,34	0,12	-0,09	0,86	0,55	0,94	1,14	1,54
Asturias . . . . .	-0,09	0,30	-0,35	0,92	0,78	0,90	1,37	1,68
Baleares . . . . .	-0,02	-0,04	-0,71	1,87	1,10	1,14	2,05	2,39
Canarias . . . . .	-0,02	0,09	-0,53	1,11	0,65	0,70	1,40	1,50
Cantabria . . . . .	0,04	-0,16	0,00	1,05	0,93	0,95	1,04	1,73
Castilla-La Mancha . . . . .	-0,05	0,25	-0,53	1,30	0,97	1,14	2,06	2,57
Castilla y León . . . . .	-0,77	0,42	-1,04	1,26	-0,13	0,53	1,63	1,83
Cataluña . . . . .	0,15	-0,15	-0,22	1,03	0,81	0,67	0,96	1,70
Comunidad Valenciana . . . . .	-0,04	-0,03	-0,54	1,08	0,47	0,52	1,18	1,72
Extremadura . . . . .	-0,10	0,21	-0,12	1,44	1,43	1,72	2,19	2,52
Galicia . . . . .	-0,34	-0,08	0,20	0,96	0,74	1,18	1,09	1,65
Madrid . . . . .	-0,01	-0,21	-0,56	1,27	0,49	0,50	1,13	1,67
Murcia . . . . .	0,15	0,13	-0,13	0,87	1,02	0,96	1,25	1,48
Navarra . . . . .	-0,12	0,57	-0,48	0,97	0,94	1,13	1,79	1,95
País Vasco . . . . .	-0,04	-0,70	0,18	1,22	0,66	0,71	0,56	2,16
La Rioja . . . . .	0,22	-0,03	-0,43	0,85	0,61	0,43	0,99	1,63
Ceuta y Melilla . . . . .	0,02	0,06	0,18	1,04	1,30	1,29	1,21	1,23
<b>Total . . . . .</b>	<b>-0,06</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,39</b>	<b>1,23</b>	<b>0,71</b>	<b>0,81</b>	<b>1,34</b>	<b>1,97</b>

Fuente: Elaboración FUNDACION FIES de las Cajas de Ahorro.

**COMENTARIO:**

El crecimiento económico en 1992, evaluado por la variación del PIB, ha sido el más bajo después de 1981 en cuyo año se registró un crecimiento negativo del 0,2%. A los precios de mercado el Instituto Nacional de Estadística, a partir de su contabilidad trimestral, ha estimado un crecimiento del 1%. La estimación de la FUNDACION FIES elaborada con los resultados alcanzados en cada una de las diecisiete comunidades autónomas, más Ceuta y Melilla, limita su crecimiento, calculado el coste de los factores al 0,7%. Diferencia muy pequeña perfectamente explicable por la diferente metodología utilizada. Tratándose en ambos casos de estimaciones

provisionales, que pueden resultar corregidas cuando se disponga de las estadísticas completas de 1992, la pequeña diferencia de tres décimas es irrelevante, en la medida que ambas estimaciones confirman la profunda desaceleración de la actividad económica en 1992. Es prácticamente indiferente que de un crecimiento del PIB en 1991 en tasa del 2,3% se haya descendido en 1992 al 1% ó al 0,7%. En cualquier caso queda probado lo que es realmente importante, que la economía española entró en recesión en el último trimestre de 1992 y que no hubo mejora en la convergencia real frente al conjunto de países que integran la Comunidad Europea, en la medida que el crecimiento español fue similar o algo inferior al de la CE.

Cuando se analiza el comportamiento de los cuatro grandes sectores productivos, según las estimaciones del INE y de FIES, existen diferencias algo más apreciables que las que resultan del computo general.

TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR AÑADIDO BRUTO SECTORIAL EN TERMINOS REALES (1992 SOBRE 1991)

	I.N.E.	F.I.E.S.	Diferencia
	Contabilidad trimestre	Variación regional	de la tasa
Agricultura y pesca . . . . .	-0,48	-1,38	-0,90
Industria . . . . .	0,51	-0,31	-0,82
Construcción . . . . .	-4,26	-4,47	-0,21
Servicios . . . . .	2,19	1,97	-0,22
<b>PIB . . . . .</b>	<b>0,98</b>	<b>0,71</b>	<b>-0,27</b>

Como puede verse, las diferencias entre ambas estimaciones son mínimas. En los primeros meses de cada año es difícil evaluar con rigor la evolución del sector agropesquero del año precedente. Faltan datos sobre las producciones ganaderas y de la captura de pescado. Por tanto la diferencia resultante, dada la erraticidad del sector primario, lo único que confirma es que 1992 fue un mal año agrícola, con producciones muy desiguales en los distintos cultivos y con una notable debilidad de la producción ganadera y pesquera.

El INE ha estimado algún crecimiento de la producción industrial. Los indicadores disponibles según el IPI (Índice de Producción Industrial) y la EPA (Encuesta de Población Activa), estadísticas elaboradas por el INE, estiman que la producción industrial en 1992 disminuyó el 1,7% y el empleo industrial el 3%. Indicadores que apostarían por un descenso del valor añadido de la industria a los precios constantes. Es posible que el INE, como elaborador de ambas estadísticas, conozca con más profundidad sus limitaciones. El índice del nuevo IPI, base 1990, (cuyos primeros resultados corresponden a octubre), es probable que todavía arrastre los efectos del viejo índice base 1972. En cuanto a la EPA, los errores estadísticos de muestreo, puestos de manifiesto en anteriores INSTANTANEAS permitan sospechar que la caída del empleo industrial pudo ser menos intensa. Hecho confirmado por la afiliación en alta laboral a la Seguridad Social de las ramas industriales.

La estimación de la variación en el sector construcción, probablemente la menos fiable, viene a coincidir en ambas estimaciones, lo que no garantiza una mayor confianza en sus resultados, sobre todo desagregados por comunidades. El sector servicios, a pesar de la insuficiencia de indicadores adecuados, es el que puede ofrecer mayor garantía de fiabilidad. Las diferencias entre las dos estimaciones comentadas es irrelevante.

## EVOLUCION POR COMUNIDADES

El primer hecho que se confirma al observar los resultados de la estimación FIES es que todas y cada una de las comunidades autónomas se vieron afectadas por el declive de la economía española, en la medida que ninguna comunidad logrará crecer por encima del 1,5%, cuando en el período expansivo 1985-1991, la que menos creció, aparte de Ceuta y Melilla, fue Asturias que, en cualquier caso, incorporó tasa anual acumulativa del 3,2%. Parece, por tanto, que la crisis económica española es una crisis generalizada que, con mayor o menor intensidad, ha afectado a toda la geografía española.

El segundo aspecto que conviene resaltar es cómo la crisis económica está afectando más a las comunidades desarrolladas, incidiendo algo menos en las más retrasadas. Si se excluyen los sectores agrario y de la construcción, cuyo comportamiento atípico no siempre tiene claras connotaciones económicas, se observa, aparte de su mayor crecimiento a nivel estatal (1,34%), como fueron las comunidades con más bajo PIB por habitante (Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha), las que lograron más altos registros, por encima del 2%. Solamente Baleares, entre las comunidades desarrolladas, logró un crecimiento del agregado industria-servicios, superior al 2%, lo que se debió a la incipiente recuperación del turismo.

Las comunidades en las que producción industrial y de servicios registró menos crecimiento fueron el País Vasco, Cataluña, La Rioja, Cantabria, Galicia, Madrid y Aragón, comunidades todas ellas en las que el sector industrial tiene una mayor disminución. Datos que confirman como la clave de la crisis económica española se sitúa básicamente en el sector industrial.

## EVOLUCION REGIONAL DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

En la información estadística que se incorpora el cuadro precedente, se ha evaluado, a partir de la estimación de FIES, la aportación que ha tenido cada uno de los cuatro grandes sectores productivos en la evolución del PIB de cada comunidad. Información que permite analizar con mayor precisión la actividad en las distintas comunidades, que cuando sólo se fija la atención en la tasa del crecimiento conjunto del PIB.

**Agricultura y pesca:** El sector agropesquero muestra comportamientos diferentes que quedan reflejados en la aportación, casi siempre negativa, que tuvo en la variación del PIB de cada comunidad. El abanico de su incidencia positiva/negativa fue desde los 0,22 puntos positivos apuntados en La Rioja, a los 0,77 puntos negativos de Castilla y León. Diferencias que en algún caso como el de Castilla y León explican su desarrollo conjunto negativo (-0,13%) a pesar de que el agregado de la industria y servicios tuviera una aportación positiva de 1,68 puntos porcentuales.

El denominador común del sector agropesquero fue el mal año agrícola en las producciones de secano (cereales y leguminosas), compensado en algunas regiones con la extraordinaria cosecha de girasol y frutas secas. La producción pesquera tuvo, en general, una aportación negativa, que incide en el descenso del sector en las comunidades con mayor actividad pesquera. En cualquier caso, la pérdida de peso relativo del sector agropesquero, que en el conjunto anual en 1992 sólo supuso el 4,5% del Producto Interior Bruto, hace que su aportación negativa al crecimiento del PIB de España fuera sólo de 0,06% puntos porcentuales. El mayor peso relativo del sector en algunas comunidades como Castilla y León, Galicia y Aragón, comunidades en las que el sector primario representa el 7,8%; 8,1 y 5,6% de su producción total, explica en buena medida el menor crecimiento de su PIB en 1992.



**Construcción:** La caída de la construcción en 1992 es lo que explica con mayor énfasis el débil crecimiento del PIB. Su aportación negativa de 0,39 puntos porcentuales al crecimiento del PIB del conjunto español, se ha repartido heterogéneamente entre las comunidades, en parte como consecuencia de su mayor o menor peso relativo. En este sentido parece conveniente advertir sobre su mayor incidencia con comunidades con desarrollo bajo o medio. Castilla-León (13,2%), Extremadura (13,1%), Murcia (11,0%), Andalucía (10,3%), Canarias (10,1%) y Galicia (10%), son las comunidades en las que la construcción alcanza mayor importancia relativa, superior al 10% de su PIB regional. Por el contrario, el País Vasco y Madrid (6%) y Cataluña (6,6%), son las comunidades en las que la aportación de la construcción a su PIB es inferior.

La estimación del comportamiento del valor añadido bruto a precios constantes del sector de la construcción por comunidades autónomas, está sujeta a incertidumbres que se derivan, por un lado de su gran erraticidad y por otro de la base estadística en la que se sustenta (variación del empleo y consumo de cemento). Los datos sobre licitación pública y viviendas iniciadas son más bien indicadores de futuro. Los de viviendas terminadas aportan poco a la valoración de la producción real. Los datos de empleo proceden de la EPA o del registro de trabajadores en alta laboral de la Seguridad Social. Datos cuya discrepancia hacen dudar sobre su significación rigurosa a la hora de estimar la evolución en el valor de obra realizada. En cuanto al consumo de cemento, aún siendo un indicador suficientemente fiable, el hecho de que el volumen consumido esté muy afectado por lo que se refiere a la edificación, según la fase de iniciación o acabado en la que se encuentren las obras en curso, limita su significado a la hora de evaluar la producción obtenida.

La estimación realizada por FIES muestra una aportación muy desigual al crecimiento del PIB de cada comunidad autónoma. Van desde la aportación positiva en Galicia (0,20), País Vasco y Ceuta y Melilla (0,18), a aportaciones negativas de alguna intensidad en Castilla y León (-1,04), Andalucía (-0,72) y Baleares (-0,71). La aportación negativa de la construcción estimada para Castilla y León, junto a la también negativa de la agricultura, explican que la peor situación conjunta de esta comunidad, se reduzca ampliamente cuando se analizan el comportamiento del agregado industria-servicios que registró un crecimiento del 1,63% por encima de otras doce comunidades autónomas.

**Industria.** El comportamiento de la industria y su aportación al PIB en cada comunidad resulta muy esclarecedor a la hora de enjuiciar lo acontecido en la evolución del PIB en el pasado año.

Como puede verse en el cuadro precedente, las comunidades en las que hubo aportación positiva del sector industrial al crecimiento del PIB por encima de dos décimas, fueron Navarra (0,57), Castilla y León (0,42), Asturias (0,30), Castilla-La Mancha (0,25) y Extremadura (0,21). Datos que merecen algún comentario. Navarra aunque no ocupa el primer lugar en el crecimiento del PIB en 1992, es sin duda la comunidad que muestra un comportamiento más equilibrado, en la medida que está haciendo frente, con mayor éxito, a la crisis industrial. Algo parecido le ocurre a Castilla y León, comunidad más afectada por la crisis agrícola y la debilidad en la construcción. Asturias, que en cualquier caso afronta una crisis minera e industrial considerable, logró mejorar su producción carbonífera, situación que se deterioró en la última parte del año. Castilla-La Mancha y Extremadura son comunidades poco industrializadas, pero con perspectivas muy diferentes. Castilla-La Mancha a pesar de la crisis de sus complejos químico y minero de la provincia de Ciudad Real, está mejorando su posición industrial apoyada en una mayor competitividad, derivada de sus menores costes productivos y situación geográfica (precio del suelo, costes laborales y proximidad madrileña). Extremadura debe su aportación industrial al PIB al aumento de la producción eléctrica.

El País Vasco fue la Comunidad en la que el sector industrial tuvo una aportación negativa al PIB más intensa (-0,70), algo lejos de Madrid (-0,21), Cantabria (-0,16) y Cataluña (-0,15). La mayor incidencia de la crisis en la industria básica y pesada explica este comportamiento.

**Servicios:** El sector terciario, en el que el peso de los servicios públicos (20%) tiene un fuerte impacto, fue el único, según FIES, que tuvo una aportación neta al crecimiento del PIB (1,23 puntos) que compensó las pérdidas citadas en los tres sectores restantes.

El crecimiento del sector (1,97%), fue bastante homogéneo. Andalucía con crecimiento del 3,31% y Ceuta y Melilla con el 1,23%, marcan las posiciones extremas. El crecimiento de los servicios en Andalucía que aportaron 2,11 puntos al crecimiento del PIB andaluz, se enmarca en la EXPO-92 y en algún recuperación del turismo. El resto de las comunidades que superaron un crecimiento del 2%, fueron Castilla-La Mancha, Extremadura, Baleares y País Vasco, comunidades en las que la combinación de la expansión del sector público (?) y el turismo, explican tal comportamiento. La mayor aportación de los servicios al PIB por comunidades se registró en Andalucía (2,11), Baleares (1,87), Extremadura (1,44), Castilla-La Mancha (1,30), Madrid (1,27), Castilla y León (1,26) y País Vasco (1,22).

En todas las comunidades el sector servicios tuvo una aportación positiva en el crecimiento del PIB, pero las que tuvieron más baja aportación inferior a un punto porcentual, fueron La Rioja (0,85), Aragón (0,86), Murcia (0,87), Asturias (0,92), Galicia (0,96) y Navarra (0,97), quizás porque fueron más austeras en su gasto público o por una menor incidencia del turismo.



# LOS LIBROS DEL MES

---

DEBATE SANITARIO: MEDICINA, SOCIEDAD Y TECNOLOGIA

*Fundación BBV*

NOTICIAS DE LIBROS



*Debate sanitario: Medicina, Sociedad y Tecnología. Línea Documenta. Fundación Banco de Bilbao Vizcaya. Bilbao, 1993.*

---

**F**ruto de unos coloquios realizados en Madrid a finales de Junio de 1992 es el nuevo libro *Debate sanitario: Medicina, Sociedad y Tecnología*, editado por la Fundación Banco de Bilbao Vizcaya. Para quienes nos resultó imposible asistir a dicho debate, el libro -reproducción de las conferencias y discusiones que se suscitaron- ofrece ahora la oportunidad a través de su lectura, de realizar un calibrado del "estado del arte" en esta importante área del conocimiento científico.

#### **La interdisciplinariedad como activo.**

Avanzo la opinión de esta crítica señalando el interés que tiene el libro para todo aquél que busque conocer el sector sin requerir elevadas dosis de profundidad analítica. No se trata, en este sentido, un texto que entre, previsiblemente, en los anales de la medicina, la sociología o la economía sanitaria, como previsiblemente no ha sido nunca su aspiración. Pese a la cualificación de los ponentes (sus nombres se reproducen en cuadro adjunto), el texto -en mi opinión- cumple bien un objetivo divulgador, aunque quizás "sabe poco" como entrada a todas y cada una de las áreas consideradas aisladamente; esto es, el *marco sociológico; el económico, el de las políticas de salud y el de la práctica sanitaria (incluyendo aquí la docencia y la investigación)*. El libro cobra virtud en su conjunto, como "guía de navegación" en las procelosas aguas de la sanidad próxima al nuevo milenio.

Por lo tanto, pese a que el libro difícilmente va a resistir el paso de los tiempos -como no lo pretende sin duda la publicación de un debate marcado por opiniones muy sensibles a la coyuntura-, su lectura hoy es claramente recomendable para los estudiosos de la sanidad que pretendan conocer las realidades limítrofes a sus propias áreas de análisis. Este es un ejercicio a todas luces conveniente dada la interdisciplinariedad que requiere el estudio de la atención a la salud.

#### **Los problemas de la sanidad no se solucionan por decreto.**

Dicho lo anterior, y como no podría ser menos de un texto que en 600 páginas recoge nada menos que las contribuciones de más de 40 autores, la lectura de *Debate sanitario: Medicina, Sociedad y Tecnología*, resulta de interés desigual, posiblemente en correlación inversa al conocimiento previo que de cada uno de los cuatro grandes foros de discusión tenga el lector.

Ello no puede ser de otro modo habida cuenta de que los autores intentan resumir en unas pocas páginas -muy a grandes rasgos en más de una ocasión- los problemas implícitos a temas tan dispares como son, pongamos por caso, la intervención y el control del gasto de la Seguridad Social, el mito de las "fronteras-básico clínicas" de la medicina, o los aspectos sociológicos del urbanismos y la salud.

Algunos autores responden a esta tarea con un conjunto de generalidades -que yo observo más críticamente en lo que se refiere a temas que afectan a la economía de la salud-, mientras

otros juegan a intuir, de acuerdo con su experiencia previa y sin espacio para contrastaciones, como será la sanidad del nuevo siglo.

De la reflexión que en todo caso el libro permite voy a destacar unas pocas cosas que a mi en particular me han suscitado un mayor interés.

1. Como apunta el moderador del debate relativo al **marco económico de la sanidad**, los problemas de la sanidad no se solucionan por decreto. La transformación requerida para que los profesionales conjuguen el "reino de los costes" con el "reino de los beneficios" de la práctica clínica exige algo más que buenos propósitos, tópicos ya en los decálogos que suelen ocupar la parte última de las intervenciones -y así lo refleja el texto- de la mayoría de representantes de nuestra Administración sanitaria. (El tiempo juega en este sentido de un modo ciertamente traicionero).

Pese a los buenos deseos de cambio cultural en el concepto de eficiencia en la práctica profesional ("hacer lo que haga falta por mejorar la salud del paciente, independientemente de lo que cueste, supone una posición fanática más que ética en un sistema sanitario público"), no deja de ser un hecho constatable que en los planes de estudio reformados de formación en Medicina, el "input" de la **Economía de la Salud** no está presente, apareciendo si acaso -según criterio del docente- en los contenidos de la Epidemiología.

Por lo demás, introducir todos los aspectos de administración de gasto sanitario en el apartado de la Economía suele dificultar más que ayudar a que la Economía de la Salud se saque el sambenito, entre determinados colectivos, de "economicismo", y la racionalización de la asignación de recursos sanitarios se entienda como sinónimo de simple "reducción y racionamiento".

En este sentido, el libro comentado adopta la inteligente estrategia de utilizar la **Tecnología** como campo concreto de evaluación económica, y de este modo de ilustración del mensaje de la Economía de la Salud. Nótese sin embargo, que a la hora de concluir prescripciones de política sanitaria en este ámbito de análisis, el precio que se ha de pagar por el menor potencial conflictivo que arroja la evaluación de nuevas tecnologías entre el *status quo* sanitario es el de un menor "punch" en el diagnóstico, al no poder evitar que el lector se lleve la imagen de que, en realidad, un poco "todo depende de todo", lo que resta relevancia al análisis.

2. Demasiado a menudo (y el texto comentado es ilustrativo al respecto) se citan cuestiones de buena y mala práctica clínica únicamente con ejemplos ajenos a la **realidad sanitaria española**: O es que no existen dichos ejemplos, dado que nuestros profesionales tienen mejor nivel que sus homónimos británicos, candienses o norteamericanos, pongamos por caso, o simplemente porque apenas nadie los estudia. Apostando por lo segundo, quisiera destacar que en el debate sanitario, en general, sobran vulgarizaciones de experiencias extranjeras y cantos generalistas sobre reformas. Escasea, sin embargo, en mi opinión, la gente que se arremanga, "coge el toro por los cuernos" y fundamenta su investigación, a nivel de tesis o no, en la práctica observada en el aquí y ahora del sector sanitario español. Nuestro sistema vive plagado de rumores y pequeñas evidencias sobre ineficiencia, despilfarro, etc. pero continúan faltando estudios rigurosos que señalen pecador y penitencia. De manera adicional, puede que un exceso de corporatismo entre los profesionales sanitarios, hecho que dificulta la autocrítica y la innovación en las prácticas asistenciales.

3. La disociación entre la docencia de elevada especialización recibida por los discentes y las necesidades del sistema sanitario, tal como puede detectar el lector de la combinación de los artículos de la parte del coloquio relativa a "**Práctica médica, docencia e investigación**" es preocupante. El alumno de Medicina es hoy un aspirante a recibir formación de elevada sofisticación tecnológica centrada en la institución hospitalaria, en una especie de todo cabe en la formación graduada. Dicho aspirante acabará siendo, con una elevada probabilidad, *sparing* de un sistema que lo subempleará -de acuerdo con sus expectativas- o lo confinará a la medicina comunitaria para la que nunca tendrá, ni falta le hará buena parte de la especialización aprendida. Al contrario, le faltará el conocimiento de habilidades muy básicas para las tareas sanitarias encomendadas, como puede ser el saber construir un análisis de decisión correcto, o simplemente un proceder a una entrevista capaz de discernir, en el paciente, su estado anímico de la pérdida objetiva de salud. El tipo de **formación** recibida puede llegar incluso a ser contraproducente al favorecer, en cierta medida, un sentimiento de frustración por "lo que pudo ser y no fue". Por lo demás, puede incentivar el ánimo a realizar huidas hacia adelante en la práctica clínica, dado que al no soportar el profesional por sí mismo los costes del sistema, el rebobinar antiguos conocimientos, relativos por lo demás a diferentes contextos, y posiblemente hoy ya obsoletos, supondrá un bien gratuito.

4. En lo relativo al estudio sociológico de la sanidad -uno de los apartados del libro- en mi opinión la lectura refleja un cierto exceso de referentes intersectoriales y la falta de concisión en los objetivos. Ello dificulta en gran medida el establecimiento de vínculos coherentes, por ejemplo, entre cuestiones de **Ética en las Ciencias de la Salud**, y aspectos más jurídicos como son los relativos a las relaciones entre administradores y usuarios del sistema.

Uno de los campos relativos al comportamiento social y práctica profesional, que llama más poderosamente la atención, es el de la **medicina defensiva**.

En efecto, resulta especialmente perverso observar la espiral en las reclamaciones por mala práctica profesional y/o el carácter supletorio de la Administración en materia de responsabilidades indemnizatorias. Sin negar ni lo uno ni lo otro, puede parecer conveniente destacar que resulta algo pavoroso que familiares busquen el lucro individual en los errores del sistema sanitario. Si es cierto que nunca una indemnización compensa la pérdida de un ser querido, más valdría ubicar el "lucro cesante" a un *pool* de cuidados sanitarios, para la prevención o la educación de la malpraxis que se desea combatir; fondos administrados posiblemente incluso por los perjudicados directa o indirectamente por ella -supuestos mejor concededores de las situaciones a evitar en el futuro-, y no en la lluvia de millones que los jueces hoy parecen destinar directamente al bolsillo de los perjudicados tan sólo indirectamente (caso de los familiares).

Del proceso en su conjunto, quizás resulte incluso más preocupante el componente ético y sociológico que refleja que el monto de las cuantías.

En definitiva, la lectura del libro *Debate sanitario: Medicina, Sociedad y Tecnología*, editado por la Fundación Banco de Bilbao Vizcaya enriquece el conocimiento de todos aquellos estudiosos que deseen integrar los análisis de sus ámbitos específicos de interés con los desarrollos de aquellos otros campos limítrofes a efectos de otorgar a los primeros una mayor coherencia.

*Guillem López i Casasnovas*  
*Universidad Pompeu Fabra. Barcelona.*



## TABLA DE AUTORES Y CONTENIDOS

Presentación. José Angel Sánchez Asiaín.

Introducción. Angel Martín Municio.

## PRACTICA MEDICA, DOCENCIA, INVESTIGACION

*El ejercicio de la medicina, hoy.* Juan Martínez López de Letona.

*El ejercicio de la medicina, mañana.* Diego Figuera Aymarich.

*Fronteras básica-clínicas: mito o realidad.* Pedro Sánchez García.

*La especialización en las ciencias de la salud.* Eduardo López de la Osa.

*Utilización del sistema extrahospitalarios en la enseñanza de la medicina.* Ciriaco Aguirre Errasti.

*Evolución del sistema MIR en Estados Unidos.* Carlos Vallbona (Moderador).

*El hospital del siglo XXI: retos pendientes.* Juan José Vázquez.

*I+D en ciencias de la salud.* José Ramón Ricoy.

*Buena práctica clínica.* Carlos Vallvé.

*Consolidación y mejora del Sistema Nacional de Salud.* Marcos Peña.

## EL MARCO SOCIOLOGICO

*Ética y ciencias de la salud.* Diego Gracia

*Medicina preventiva y educación para la salud.* Javier Goiriena.

*El marco epidemiológico: incidencia económico-social.* Carlos Vallbona

*El marco epidemiológico: incidencia sanitaria.* Enrique Nájera (Moderador).

*Medios de comunicación y salud.* José Luis Martínez Albertos.

*Geriatría y salud.* Regina Revilla.

*Integración social del minusválido.* José E. Fernández del Campo.

*Urbanismo y salud.* Miguel Aymerich.

*La relación usuario-administración.* Antonio García Pabios.

*La relación administración-usuario.* Javier Sánchez Caro.

*El gasto familiar en la salud.* Pilar Martín Guzmán.

## EL MARCO ECONOMICO

*Intervención y mercado: reforma sanitaria y medicamentos.* Félix Lobo.

*Economía de la salud.* José Barea Tejeiro (Moderados).

*Ordenación sanitaria.* Rafael Bengoa Rentería.

*La incidencia tecnológica.* Juan J. Artells.

*Valoración de la alta tecnología médica.* Pablo Lázaro.

*Las rutinas.* Esteban Mancheño Rico.

*La industria farmacéutica.* Luis Valenciano.

*Prestaciones y presto por proceso.* José Lancho León.

*El presupuesto.* Luis Espadas Moncalvillo.

*Control presupuestario.* Rafael Muñoz y López-Carmona.

## **POLITICAS DE SALUD**

Carlos Revilla (Moderador)

Gabriel González Navarro

Antonio Burgueño

Rafael Alonso Pedreira

Pedro Sabando

José Ignacio Azkuna

José Manuel Romay

Xavier Trías

José Luis Ruiz Alvarez

## **RESUMEN**

*Salud y recursos: sociedad, tecnología, economía y políticas de la salud.* Pedro García Barrero.

## NOTICIAS DE LIBROS

---

### Temas de Organización Económica Internacional.

*Sara González (Coordinadora)*  
*Madrid, 1993, McGraw-Hill,*

Se acaba de presentar esta obra en la que se rinde homenaje a Manuel Varela Parache prestigioso economista y catedrático de la Universidad Complutense. En ella se recopilan varios trabajos, que tratan como su título indica sobre organización económica internacional, pero con diversas perspectivas según la especialidad de los autores. Los autores que participan son Javier Oyarzun de Laiglesia, Luis A. Lerena, Juan Hernández Andreu, M<sup>a</sup> Carmen Ceña-Joaquín, Zamorano-María Varela, Montserrat Millet Soler, Juan Ortega Galán, Carlos Berzosa, Jaime Requeijo, Francesc Granell, Luis Martínez de Azagra-Francisco Galván, José Manuel Revuelta, José Manuel Aguera Sirgo, Eduardo Cuenca García, Juan E. Iranzo, Sara González, Antonia Calvo, Joaquim Muns, José Antonio Nieto Solís, Alfonso Utrilla, Laura de Pablos-Aurelia Valiño, Félix Varela y M<sup>a</sup> Candelas Sánchez Miguel. Cada uno de ellos ha realizado una aportación resumida sobre los temas más importantes que se pueden apreciar dentro de esta especialidad económica que es Organización Económica Internacional y que el homenajeado ha explicado durante muchos años en la universidad.

### Teoría de la Economía Industrial.

*Julio Segura*  
*Madrid, 1993, Editorial Cívitas, 285 págs.*

Este libro forma parte de la serie Tratados y Manuales de la Colección de Economía de Cívitas y trata, como su título indica, de la teoría económica en el campo de la economía industrial. En él se analizan fundamentalmente los problemas de determinación de equilibrios en mercados no competitivos. En particular, en los sucesivos capítulos, se estudia la economía industrial en el marco del análisis económico, se hace una introducción a la teoría de la empresa y llevan a cabo análisis del monopolio, de la discriminación, de los precios óptimos y de la regulación del monopolio. Sin embargo, el núcleo fundamental de la obra se centra en los comportamientos estratégicos. Es un libro interesante desde el punto de vista académico por lo novedoso de su temática, aunque requiere conocimientos intermedios de microeconomía para su lectura.

**CEE Ante 1993: las empresas españolas en el mercado único europeo. (contiene 5 disquetes).**

*Caja Madrid, Eurogestores y Política Exterior.  
Madrid, 1992, Caja de Ahorros de Madrid, 381 págs.*

Esta publicación trata de dar información práctica sobre el Mercado Unico y Europa. En particular trata de dar respuesta a la pregunta básica de como afecta la Comunidad Europea a la actividad profesional o empresarial. La obra es amplia, rigurosa y ambiciosa. En su realización han colaborado Eurogestores (un gabinete español de consultoría con sede en Bruselas especialistas en temas comunitarios), Política Exterior y Caja Madrid, quién además ha realizado la edición. La obra se divide en varios apartados en donde se hace una introducción a la CE, y se tratan, respectivamente, los temas de la adaptación de la agricultura, las ayudas e incentivos existentes, la ciencia y la tecnología, el comercio, el derecho comunitario, la economía y el fisco, la industria y energía, el medio ambiente, la pesca, la protección del consumidor, las pymes, los recursos humanos y los transportes. Además, se adjuntan seis disquetes para PCs compatibles, que contienen las referencias técnicas de las casi 5.000 normas jurídicas aprobadas y publicadas por la Comunidad durante 1991. En conjunto, se puede decir que es una obra densa, cuya lectura se puede hacer por partes, combina la teoría con la realidad y, sobretodo, trata de ser práctica.

**Biografía de El Corte Inglés.**

*Autor: Javier Cuartas.  
Libros Límite. Editorial Dictext, S.L. Barcelona 1992. 806 páginas.*

La biografía de uno de los grandes empresarios de nuestra época tuvo un periplo extraño, pues los 20.000 ejemplares impresos en su día para Espasa-Calpe no llegaron a ver la luz pública. El redactor de economía del diario "La Nueva España" de Oviedo, Javier Cuartas, ahora publica el libro en una editorial diferente. El título de la obra es un tanto engañoso porque no solamente se refieren las andanzas de Ramón Areces, sino la de su primo y fundador de Galerías Preciados, Pepín Fernández. El libro consta de cuatro partes: **1)** Orígenes y primeros pasos. A lo largo de nueve capítulos se nos cuentan las andanzas de los personajes por las Antillas. **2)** Madurez y Esplendor. Crisis y Consolidación. Quince capítulos donde se explica el ascenso de El Corte Inglés y el hundimiento de Galerías Preciados. **3)** Cultura empresarial y recapitulación, con tres capítulos y la **cuarta** parte reproduce las normas de funcionamiento interno de ambas empresas. Aparecen en la obra cantidad de anécdotas e historias sobre ambos empresarios, pero se ha perdido una oportunidad de entrar en el estudio económico de los rasgos del empresario como lo hubieran hecho Sombart y Schumpeter.



ISSN 8411329386



9 778411 329386