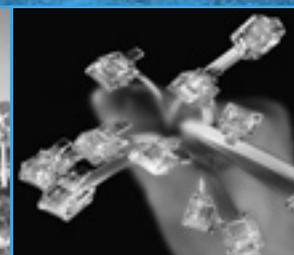


ESADE

DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA

Noviembre 2005

INFORME [02] ECONÓMICO



Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro

El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español

La corrupción y las perspectivas económicas de Brasil

Informe FEMISE sobre la Asociación Euro-Mediterránea

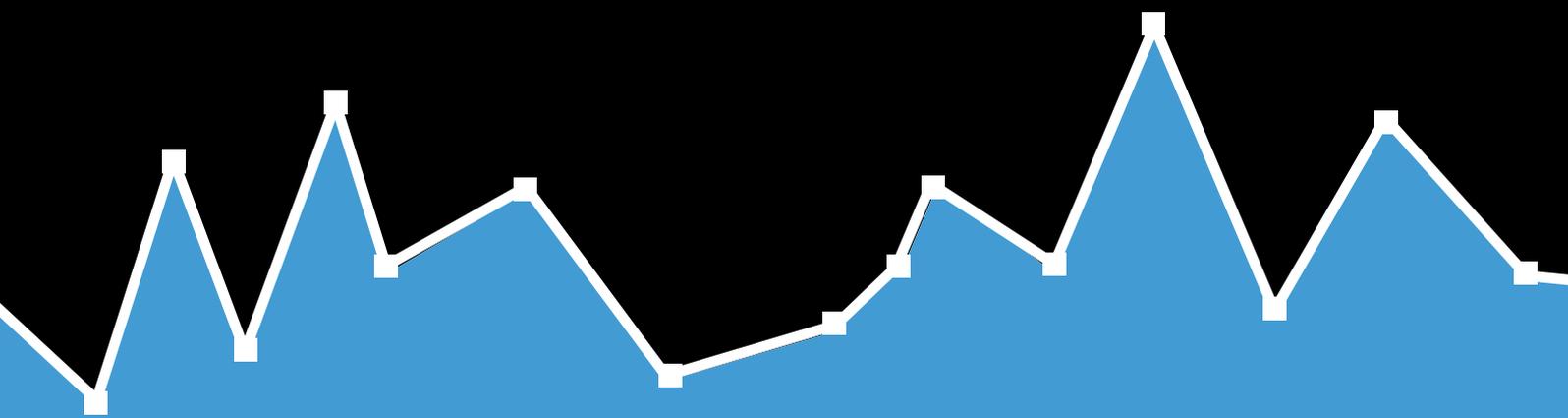
INFORME [02] ECONÓMICO

<http://www.esade.edu/biblio/documentos/informeeconomico02.pdf>

Departamento
de Economía
ESADE

INFORME ECONÓMICO

Departamento de
Economía
ESADE



Editorial

6

Análisis y previsión de la
coyuntura económica
de la zona euro

Fernando C. Ballabriga

Profesor de Economía, ESADE

F. Xavier Mena

Profesor de Economía, ESADE

8

Temas seleccionados

***El fenómeno de la temporalidad
en el mercado laboral español***

Anna Laborda

Profesora de Economía, ESADE

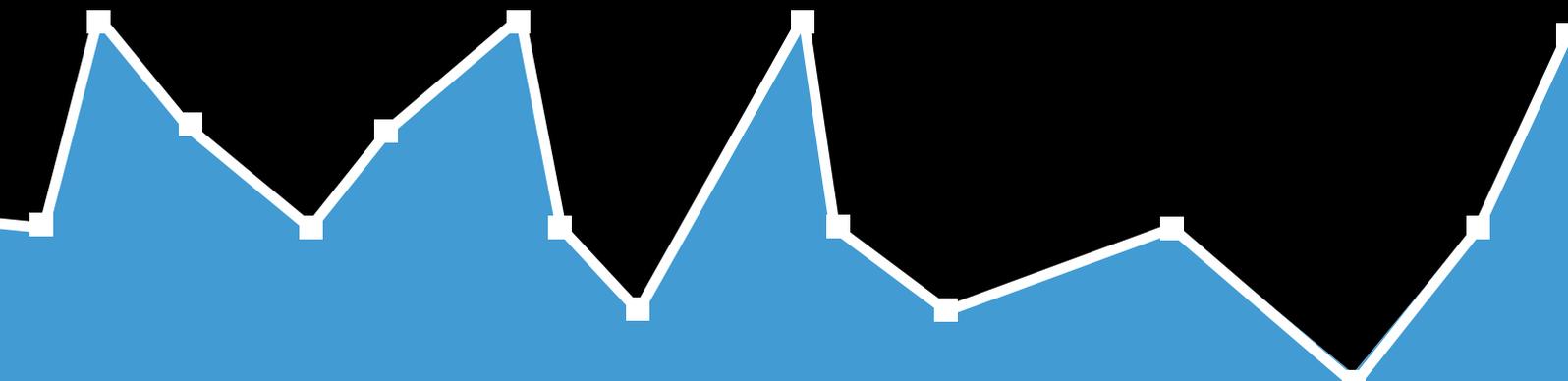
50

***La corrupción y las perspectivas
económicas de Brasil, 2005-2006***

Luis de Sebastián

Profesor Honorario, ESADE

72



Documentos y lecturas

Informe FEMISE sobre la Asociación Euro-Mediterránea 82

Agustín Ulled
Profesor de Economía, ESADE

Jeffrey Sachs, Foreword by Bono 90
The End of Poverty. How we can make it happen in our lifetime

LdeS
Emilio Fontela y Joaquín Guzmán (edts) 93
Brasil y la economía social de mercado
E.M.R.

Post-it 98
El Nobel de economía premia la teoría de juegos
AL, JMC y JS

ESADE
INFORME ECONÓMICO 02

Departamento de Economía
ESADE

Av. d'Esplugues 92-96
08034 Barcelona
Tel. 932 806 162
Fax 934 953 828

Mateo Inurria, 27E
28036 Madrid
Tel. 913 597 714
www.esade.edu

Coordinación editorial y diseño

BPMO Edigrup
C/Caballero 79, 7 Planta
08014 Barcelona
Tel. 933 637 840
www.grupobpmo.com

Editorial



Atisbo inflacionista materializado



El INFORME ECONÓMICO del Departamento de Economía de ESADE del pasado mayo 2005 advertía de indicios inflacionistas en Europa, proyectando para la zona euro una tasa de inflación del 2,7% para finales de año. Lo hizo en un momento en el que las previsiones de instituciones supranacionales de referencia (BCE, Comisión Europea, FMI, OECD) proyectaban tasas inferiores al 2%, y en el que empezaban a difundirse opiniones favorables a la reducción del tipo de intervención del Banco Central Europeo (BCE). A fecha de cierre de este nuevo número del INFORME ECONÓMICO, no parece arriesgado afirmar que la tasa finalmente materializada no se alejará mucho del 2,7% a finales del ejercicio 2005.

La opción del endurecimiento gradual de la política monetaria por parte del Banco Central Europeo (BCE) se perfila como la más aconsejable para atajar el atisbo inflacionista, sin afectar al crecimiento de la zona euro

La pregunta, ahora, no es si el BCE debe reducir el tipo de interés, sino si debe mantenerlo o subirlo. La opción de mantenerlo sigue teniendo amplio respaldo, especialmente ante la perspectiva de una posible ralentización del crecimiento mundial durante el año 2006. Sin embargo, es una opción arriesgada si tenemos en cuenta que el peligro de la inflación está precisamente en dejarla brotar.

Si dicho brote se afianzara, la opción más aconsejable sería una subida gradual y moderada del tipo de interés a lo largo del 2006, que permitiera estabilizar la inflación y las expectativas inflacionarias de los agentes económicos. Además, esta opción puede ejercerse sin dañar el crecimiento económico de la zona, cuya evolución actual está fundamentalmente determinada por factores de carácter más estructural, ajenos a la política monetaria.

Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro



El euro y la política monetaria común del Banco Central Europeo (BCE) nos inducen a visualizar la zona euro como un área económica única.

Prof. Fernando C. Ballabriga
Departamento de Economía, ESADE

Prof. F. Xavier Mena
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

El hábito de pensar en la Unión Europea como un conjunto de economías, más que como área económica única, continúa arraigado.

Ciertamente, hay razones para singularizar a los países integrantes de la Unión Europea. Los estados miembros son países soberanos que continúan gestionando buena parte de su política económica, lo que da pie a las peculiaridades propias y a la consiguiente segmentación del mercado europeo.

Sin embargo, 12 estados miembros de la Unión Europea comparten moneda y política monetaria común, formando la zona euro. El Banco Central Europeo (BCE), con sede en Frankfurt, dicta las condiciones monetarias de los países miembros de la zona. Y lo hace teniendo en cuenta la evolución del nivel de precios en el conjunto del área, no en un país en particular. Así, el tipo de interés a corto plazo que puede esperar un país miembro no depende de su situación económica particular, sino de las condiciones económicas agregadas de la zona, lo que por sí solo da sentido y hace ineludible el análisis de la zona euro como área económica única.

La estructura de esta sección del *INFORME ECONÓMICO* del Departamento de Economía de ESADE se dibuja sobre esta premisa de partida. Comienza con un repaso al entorno económico mundial, que permite establecer las condiciones globales que subyacen en el análisis posterior de la zona euro, y termina descendiendo a la realidad más inmediata de la economía española.

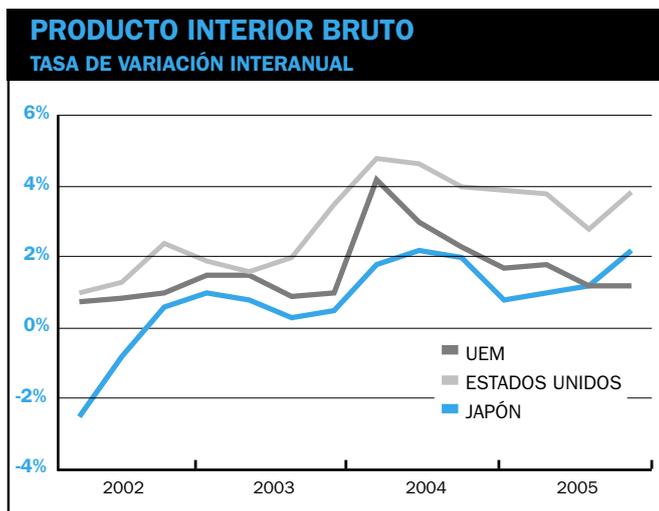
ENTORNO EXTERIOR DE LA ZONA EURO

ECONOMÍA MUNDIAL: CRECIMIENTO BRILLANTE Y DESEQUILIBRIOS GLOBALES

La economía mundial registró, en el pasado ejercicio 2004, una tasa de crecimiento superior al 5 %, la más elevada de los últimos 30 años. La robusta creación de empleo y la generación de beneficios empresariales se sustentaron en un entorno de baja inflación, en una curva intertemporal de tipos de interés plana y en índices riesgo-país (EMBI+) en mínimos históricos.

Las economías de Estados Unidos y de los países emergentes de Asia-Pacífico (China, India) constituyeron las locomotoras del crecimiento mundial, que recibió un impulso adicional desde algunas economías del Este europeo y de América Latina.

Contrariamente, durante dicho año 2004, las coyunturas económicas de Japón y de los países más importantes de la zona euro (Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal) desafinaron ante aquel crecimiento sostenido, aherrojadas por la escasa disposición para afrontar las reformas estructurales a las que les obliga la necesidad de encontrar su nuevo 'lugar en el mundo'.



Fuente: Banco de España

A lo largo del presente ejercicio 2005, se han consolidado las dos sombras que amenazan con ralentizar el crecimiento mundial al cierre del año y en las perspectivas 2006. En efecto, el incremento de los precios del petróleo y el aumento de los tipos de interés en Estados Unidos están laminando unas décimas la tasa de crecimiento mundial.

No obstante, más allá de la coyuntura presente, este cuadro económico brillante se asienta sobre un conjunto de desequilibrios a escala global que deberían reconducirse, con objeto de eludir ajustes bruscos hacia sendas de crecimiento menos deseables. Con toda razón, se ha hablado de una economía mundial instalada en un conjunto de desequilibrios con estabilidad (*stable disequilibrium*).

La brillante coyuntura económica del mundo se asienta sobre un conjunto de desequilibrios a escala global que deberían reconducirse, con objeto de eludir ajustes bruscos hacia sendas de crecimiento menos deseables

Los desequilibrios globales se desglosan, entre otros, en problemas tales como:

- El nivel alcanzado por los precios de algunas materias primas, particularmente el petróleo, que amenazan con trasladarse a la tasa de inflación.
- El agravamiento del déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos americana.
- Los relevantes superávits por cuenta corriente registrados por las cuentas exteriores de algunas economías (China, Japón, Corea del Sur, Alemania, países exportadores de petróleo y de materias primas).



Sede del Fondo Monetario Internacional (FMI), Washington (EE. UU.)

- El continuo flujo de capitales desde la región Asia-Pacífico y de otros países en desarrollo hacia Estados Unidos.
- La escalada de los precios de la vivienda y de los activos inmobiliarios en diversos países (Estados Unidos, Reino Unido, Países Bajos, España).

Ben Bernanke, nombrado sucesor de Alan Greenspan como presidente de la Reserva Federal, ha defendido la existencia de un *global savings glut* en el sentido de que, simultáneamente, la economía mundial está registrando una tasa de ahorro muy elevada, que coincide con limitadas oportunidades de inversión en Japón y la zona euro. Esta circunstancia obliga a aquel exceso de liquidez internacional a buscar acomodo en activos estadounidenses (bonos del tesoro, renta fija y variable, inmuebles, etc.).

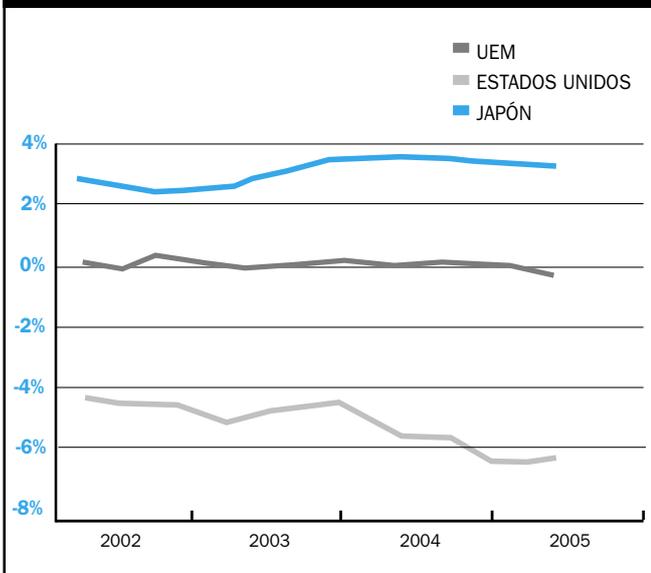
Ciertamente, el desequilibrio entre ahorro e inversión –más que las paridades cambiarias– está subyacente en los desequilibrios comerciales entre las áreas económicas del mundo. En la región Asia-Pacífico, el ahorro excede a la inversión, provocando un intenso flujo de salida de capitales hacia Estados Unidos, donde el gasto de consumo de las familias, la demanda de inversión de las empresas y el gasto público de su Administración, deben nutrirse del endeudamiento externo, ante la escasa propensión al ahorro de sus ciudadanos y del Gobierno.

EL AJUSTE SUAVE DE TALES DESEQUILIBRIOS GLOBALES REQUIERE:

- Una reducción del furor consumista en Estados Unidos, con el correspondiente aumento de su tasa de ahorro doméstica (privada y pública), que corregiría sus déficits público y por cuenta corriente.
- Un mayor crecimiento en Japón y en la zona euro, a partir de la realización de las reformas estructurales que dinamicen sus economías.
- El fomento de la demanda interna y de las oportunidades de inversión en Asia, América Latina, Oriente Medio y África, vía la estabilidad institucional de sus países y economías, con objeto de que el ahorro mundial no fluya principalmente hacia los países desarrollados.
- Una flexibilización (eufemismo que significa ‘apreciación’) de los regímenes de tipos de cambio en las economías del área Asia-Pacífico.
- La reconducción de los precios de la energía y de otras materias primas hacia sendas de crecimiento menos abruptas y de menor volatilidad.
- Unas políticas fiscales, monetarias y de rentas que eviten la traslación de los precios energéticos a la inflación.
- Una subida pautada de tipos de interés que no provoque un estallido de los precios de los activos inmobiliarios.

BALANZAS POR CUENTA CORRIENTE

% PIB



Fuente: Banco de España

ESTADOS UNIDOS: ENTRE ‘WAL-MART’ Y EL GALÓN DE GASOLINA

El dinamismo de la economía americana durante los últimos ejercicios –acumula diez trimestres seguidos creciendo a tasas superiores al 3%– se ha traducido en un inusitado impulso del consumo doméstico y de las importaciones de bienes y servicios, que han reducido la tasa de ahorro estadounidense a niveles negligibles.

La expansión de la demanda de consumo privado (70% del PIB americano) se ha apalancado en el crédito abundante a bajos tipos de interés, favorecido por la política monetaria expansiva de la Reserva Federal y por la financiación procedente de los abultados superávits comerciales y reservas de divisas de los países asiáticos.

Esta fortaleza de la demanda interna en Estados Unidos se ha filtrado hacia la demanda de importaciones, generando el mayor déficit por cuenta corriente de su historia, que puede alcanzar los 760.000 millones de dólares (6,1% del PIB) a finales del presente ejercicio 2005.

CRISIS AVIAR Y ECONOMÍA: TEMOR ANTE LA PSICOSIS DEL CONSUMIDOR

La globalización de la actividad económica ha acortado las distancias geográficas y temporales. Como decía un personaje de un film futurista: “Estoy a media hora de ahí, pero llego en diez minutos”. El ‘efecto mariposa’ –que consiste en que un fenómeno que sucede allende los mares acaba por afectarnos– se ha visto superado, por cuanto cualquier acontecimiento incide en nuestras vidas tal como se está desarrollando (“donde sea y a la hora que sea”). La crisis de la gripe aviar sigue este mismo patrón, desde su aparición en diciembre de 2003.

La comunidad humana ha sufrido tres pandemias debidas al “virus de la gripe A” en el último siglo: la conocida como gripe española (1918-1919), la gripe asiática (1957-1958) y la gripe de Hong Kong (1968-1969).

El virus actual (virus gripal A (H5N1)) se asemeja al de la gripe de 1918, que provocó entre 20 y 50 millones de fallecimientos, dado el escaso desarrollo científico y la ínfima cobertura sanitaria de la época. El virus H5N1 se trata de un virus ante el que el ser humano no es inmune y ha sido capaz de replicarse en personas, aunque la cepa todavía no ha mutado ni se ha transmitido como pandemia entre seres humanos, de persona a persona.

La actual gripe aviar ha afectado a aves de corral y salvajes, provocando la muerte natural o por sacrificio de decenas de millones de aves, mayoritariamente en países asiáticos. La



gripe aviar ha afectado también a otras especies animales (cerdos, gatos), habiéndose diagnosticado más de un centenar de casos de contagio entre seres humanos y docenas de fallecidos en Vietnam, Tailandia, Indonesia, Camboya y China.

La prevención contra el virus H5N1 obliga a la investigación, fabricación y almacenamiento de tratamientos antivirales por parte de los laboratorios farmacéuticos más innovadores en materia de vacunas (Tamiflu de Roche, Novartis, Sanofi-Aventis, GlaxoSmithKline). El acopio de antivirales por parte de los sistemas de salud debería alcanzar un porcentaje significativo de la población, con objeto de transmitir la confianza necesaria.

Los organismos internacionales (Organización Mundial de la Salud (OMS), Organismo de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)), los Estados (Secretaría de Salud de Estados Unidos, Comisaría de Salud y Protección de los Consumidores de la Unión Europea, etc.) están tomando acciones y medidas preventivas basadas en la cooperación internacional, tales como la prohibición de la importación de aves vivas y plumas desde las áreas afectadas, la prohibición de la cría de aves de corral al aire libre para evitar su exposición al contacto con las aves migratorias, la prohibición de ferias, mercados, exposiciones o concentraciones de aves, con objeto de cortocircuitar los brotes de gripe aviar y establecer los correspondientes sistemas de información y alerta.

Los 600 representantes de los 100 países reunidos en la Cumbre Mundial sobre la Gripe Aviar, convocada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en Ginebra (7-9 de noviembre 2005), han reclamado más recursos para evitar el colapso en el continente asiático.

El Banco Mundial ha estimado que la conversión de la gripe aviar en una pandemia provocaría una contracción del crecimiento económico mundial en un mínimo del 2%. Por su parte, el Banco Asiático de Desarrollo ha advertido que un tratamiento irresponsable ante una eventual pandemia duradera en Asia impactaría de lleno en su crecimiento económico y en el comercio mundial, debido al miedo psicológico de los consumidores, los trabajadores, los viajeros, los inversores y los transportistas internacionales.

La seguridad alimentaria se ha revelado como una de las demandas de las sociedades avanzadas, como quedó constatado durante las crisis de la encefalitis espongiforme bovina ('vacas locas'), la crisis de la dioxina de los pollos en Bélgica en 1999, el virus de la neumonía atípica (síndrome agudo respiratorio severo (SARS)), o la actual crisis aviar.

Ante dichas situaciones, los consumidores reaccionan con psicosis colectivas impulsivas que reducen la demanda del producto, desviando sus decisiones de compra hacia productos sustitutivos. La crisis aviar puede afectar al consumo de pollo fresco, que representa el 25% de la carne fresca que se consume en los hogares españoles, desviando la demanda hacia el cerdo, el cordero o el pescado. De hecho, los precios de referencia para las aves y los huevos de la lonja de Bellpuig ya han reflejado dicha psicosis infundada.

Debido a ese temor, la Unión Europea ha establecido estrictas exigencias de 'trazabilidad' a lo largo de la cadena alimentaria de la avicultura. La nueva normativa europea del sector avícola obliga a una distancia mínima de 500 metros entre explotaciones, la cumplimentación de libros de explotación, el seguimiento de rigurosos controles sanitarios en aras de la seguridad alimentaria, del bienestar animal y de la sostenibilidad medioambiental. Mayoritariamente, las granjas avícolas europeas tienen un sistema de producción cerrado e integrado verticalmente, que facilita el control de la trazabilidad desde el nacimiento hasta el sacrificio de las aves. Desde el año 2004, la avicultura de puesta está obligada a presentar el producto al consumidor con un sistema de marcado cuyo código identificativo informa del país, provincia, municipio y granja.

Las asociaciones de productores, mataderos, mercados mayoristas, hipermercados, supermercados, pequeño comercio y las propias administraciones públicas están tomando medidas regulatorias (congelación de miles de toneladas) e informativas, con objeto de evitar un mayor impacto económico negativo.

Ante el virus, en el momento presente, procede una buena dosis de la vacuna de la calma. El virus más contagioso es el del miedo.



Nueva York

La economía americana requiere una financiación de unos 2.000 millones de dólares diarios, que proceden de la colocación de los excedentes de ahorro de Asia (China, Japón, Corea del Sur, Singapur), de los países petroleros (Arabia Saudita, Kuwait, EAU) y de Alemania. La persistencia temporal de dicho desequilibrio exterior podría traducirse en el impulso de la ratio 'deuda externa/PIB' estadounidense hasta niveles elevados.

Al margen de otros factores que operan en sentido contrario, este desequilibrio de las cuentas exteriores americanas ha estado presionando al dólar en favor de una mayor –y quizás brusca– depreciación, que no cubre ningún *risk premium* en el momento presente.

La economía americana acumula diez trimestres seguidos creciendo a tasas superiores al 3%, impulsada por la fortaleza de la demanda doméstica. A falta de ahorro interno, el consumo, el déficit público y el déficit por cuenta corriente se financian con los capitales que fluyen desde los excesos de liquidez de Asia y de los países exportadores de petróleo

No obstante, la demanda interna de las familias y de las empresas americanas se ha manifestado en una dinámica sostenida de los indicadores de actividad y en una fuerte creación de empleo que, en términos agregados, está compensando el impacto negativo de los huracanes Katrina y Rita. La población ocupada de Estados Unidos se sitúa en 142,6 millones de empleados, al tiempo que el desempleo afecta a 7,4 millones de personas (en torno al 5%).

Dicha presión de la demanda, alimentada por la referida política monetaria laxa y una financiación externa abundante y barata, ha provocado un incremento en los precios de consumo. Esta circunstancia se ha reflejado en el repunte de la inflación subyacente (*core inflation*, que excluye energía y alimentos no procesados) y en el vertiginoso aumento de los precios de los activos inmobiliarios.

A pesar de que la Reserva Federal no tiene fijado un objetivo explícito de inflación, el Comité Federal de Mercado Abierto (*Federal Open Market Committee, FOMC*) realizó en junio de 2004 un cambio en el sentido de su política monetaria. Desde dicha fecha, la Reserva Federal ha incrementado el tipo de interés de los *Federal Funds* en aras de contener el proceso inflacionista larvado. Con objeto de no afectar a la tasa sostenida de crecimiento, el presidente Alan Greenspan ha señalado dicho endurecimiento progresivo de las condiciones monetarias a razón de incrementos de 25 puntos básicos de forma consecutiva a lo largo de las últimas 12 reuniones. De este modo, el tipo de interés básico en Estados Unidos ha pasado desde el 1% en junio de 2004 al 4% en noviembre de 2005. Ni siquiera los huracanes tropicales que han afectado a la costa del Golfo han incidido en la cadencia temporal de la subida del tipo de interés de referencia por parte de la Reserva Federal.

Las próximas reuniones del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC) de la autoridad monetaria de Estados Unidos están fijadas para los días 13 de diciembre y 31 de enero, fecha en que se producirá el relevo de Alan Greenspan por Ben Bernanke al frente de la Presidencia de la Reserva Federal. La primera reunión del nuevo mandato está programada para el 28 de marzo.

Después de escrutar meticulosamente las palabras de Alan Greenspan en sus comparecencias públicas durante sus 18 años de mandato, los mercados han acabado por interpretar de forma clarividente el mensaje de la autoridad monetaria. Dado que las tensiones inflacionistas todavía no han cedido, todo parece indicar que Alan Greenspan y Ben Bernanke seguirán interpretando el guión de dicha política monetaria antiinflacionista, hasta elevar el tipo de interés de referencia al 4,50% en la primavera de 2006. Algunos analistas sitúan en dicho rango del 4,25%-4,75% el nivel de tipos de interés que, en la coyuntura presente de la economía americana, haría que la política monetaria de la Reserva Federal deviniera neutra (ni expansiva, ni con-



Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal

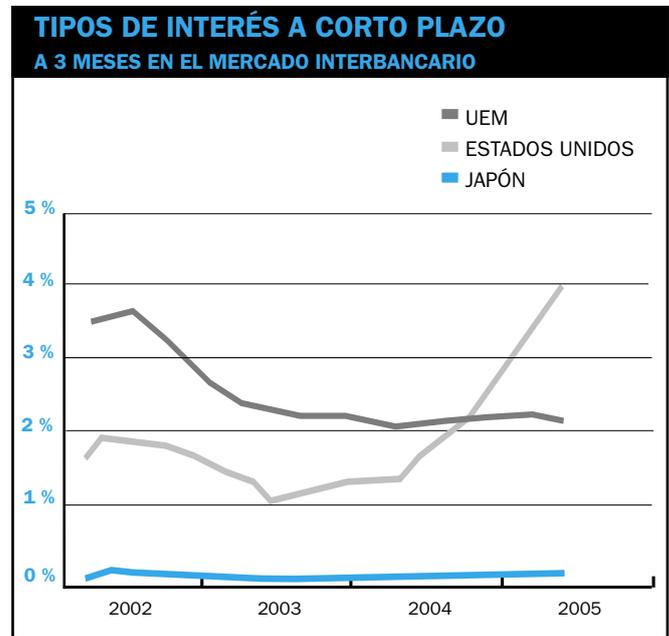
tractiva). Dichos analistas pronostican que el tipo de interés estadounidense no frenará su escalada hasta alcanzar la cota del 5% a lo largo del próximo ejercicio 2006.

El tipo de interés básico en Estados Unidos ha pasado desde el 1% en junio de 2004 al 4% en noviembre de 2005, pudiendo llegar a situarse en torno al 4,5% en la primavera de 2006

Además de la secuencia temporal con que esta política de tipos de interés al alza doblará a los precios de consumo, deberá concederse la máxima atención a la evolución que registrarán los precios inmobiliarios en Estados Unidos. Un frenazo o una caída brusca del sector vivienda daría al traste con la actual coyuntura, cuyos efectos se difundirían por el resto de la economía global. El tiento (*fine-tuning*) con que la Reserva Federal está llevando a cabo su política monetaria parece excluir la posibilidad de un estallido de los precios de los activos inmobiliarios en el escenario futuro.

Por otra parte, este incremento del tipo de interés básico americano está reconfigurando la estructura mundial de tipos de interés a corto plazo. De esta forma, los activos denominados en dólares han ganado rentabilidad en relación a activos deno-

minados en otras divisas (por ejemplo, el euro), circunstancia que está redireccionando los flujos de capitales hacia Estados Unidos. *Caeteris paribus*, esta evolución al alza de los tipos de interés americanos está ejerciendo una presión apreciatoria sobre el dólar.



Fuente: Banco de España

REACCIÓN DE LOS MERCADOS DE BONOS A LA SUBIDA DE TIPOS

La extraña reacción de los mercados de bonos a la subida de tipos por parte de la Fed ha sido interpretada en distintas direcciones:

Los inversores en bonos están anticipando una recesión, por lo que la curva de rendimientos es plana o invertida.

Los inversores en bonos están pronosticando una baja inflación, debido a la credibilidad de la política monetaria antinflacionista, a la eficiencia introducida por las disrupciones tecnológicas y a la competitividad en precios de los productos de exportación de las economías emergentes.

El exceso de ahorro y liquidez en la economía mundial se contrapone a escasas oportunidades de inversión, dando lugar a un atragantamiento de ahorro a escala global (*global savings glut*). Los bancos centrales asiáticos y otros inversores del área habrían provocado el bajo nivel de la curva de rendimiento de los bonos.

La reducción de efectivos demográficos en las cohortes entre 25 y 44 años en los países del G-7 (Japón, Europa) ha

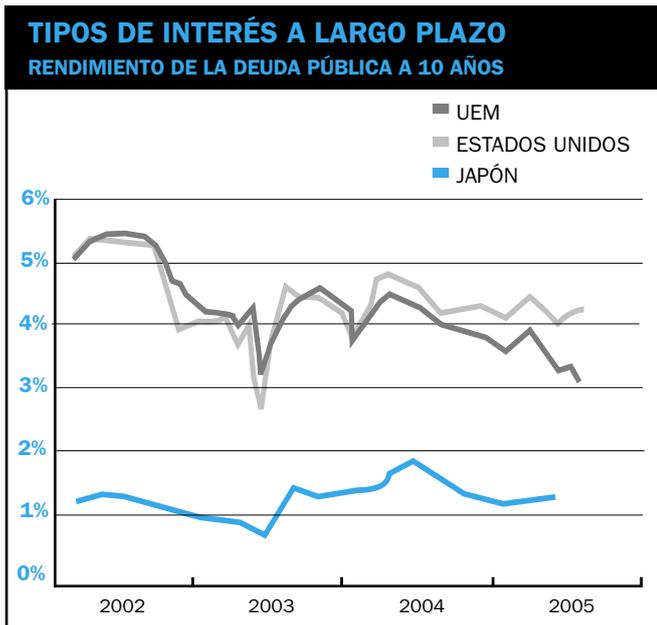
contraído el consumo, la adquisición de la primera vivienda y la demanda de crédito, por lo que los tipos de interés reales han tendido a reducirse.

La instrumentación de una política monetaria laxa por parte de la Reserva Federal durante un periodo de tiempo excesivo ha impulsado el precio de las acciones, los bonos y la propiedad inmobiliaria.

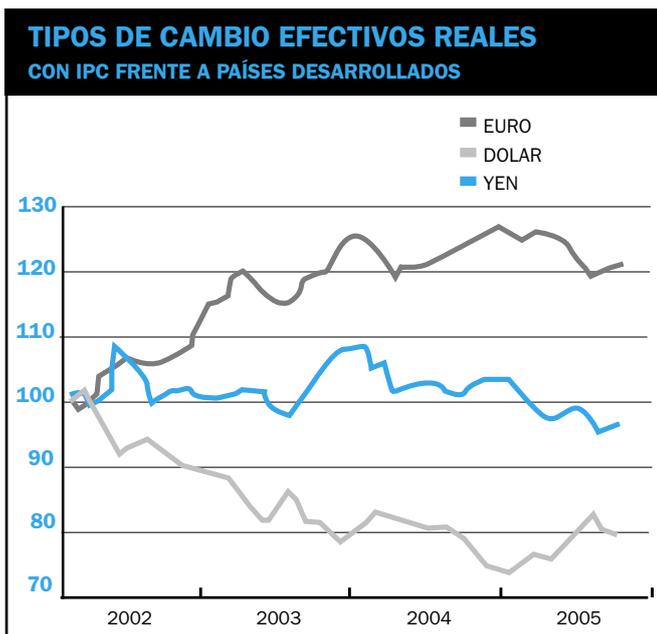
Los regímenes de cambio de las economías asiáticas (*dollar peg*) han permitido el mantenimiento de sus tipos de interés en niveles bajos, dada la política monetaria expansiva vigente en Estados Unidos.

Los inversores privados japoneses, ante los tipos de interés cuasi nulos existentes en su mercado doméstico, han volcado sus capitales en el mercado global.

Las curvas de rendimiento de bonos están prediciendo erróneamente, aunque un impacto recesivo duradero de los precios del petróleo o un hundimiento del mercado de la vivienda darían la razón a su perfil intertemporal.



Fuente: Banco de España



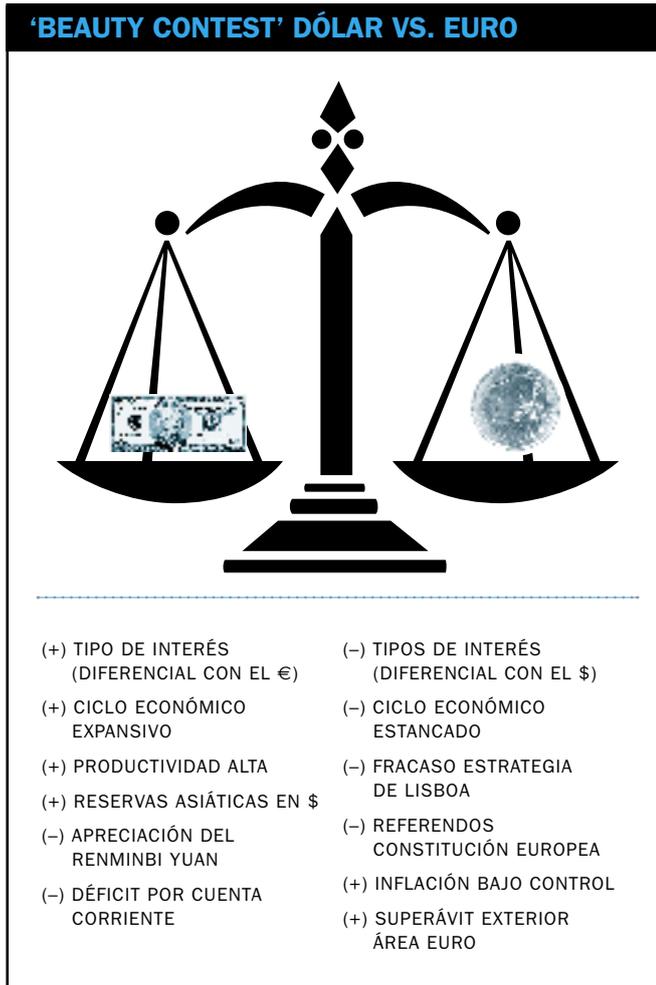
Fuente: Banco de España

Alternativamente, el bajo nivel de los tipos de interés a largo plazo –determinado por el mercado– ha resultado un enigma (*conundrum*, en expresión de Alan Greenspan). El alza sostenida del tipo de interés a corto plazo no se ha visto correspondida por los tipos de interés a largo plazo de los bonos, como ha venido sucediendo históricamente. Así, la política monetaria contractiva de la Reserva Federal –tipo de interés del 1% al 4%– no se está trasladando a los tipos de interés hipotecarios del mercado inmobiliario americano.

El mundo al revés. El Banco Central chino tiene colocados unos 250.000 millones de sus reservas en bonos del Tesoro estadounidense. Un país muy dinámico como China, pero con una de las rentas per cápita más bajas del mundo, financiando el déficit presupuestario federal y –por vía inducida– el consumo familiar de la potencia económica global, con objeto de evitar las presiones apreciatorias sobre el renminbi yuan. En el año 2002, China disponía de unas reservas de 213.000 millones de dólares. Apenas tres años después, las reservas de China han superado con creces los 700.000 millones de dólares.

Hace tan sólo una década, las siete principales economías asiáticas atesoraban 509.000 millones de dólares en reservas (36% del mundo, excluido Estados Unidos). Ahora, dichas economías acumulan 2.300.000 millones de dólares en reservas (60% del total global), que multiplican por diez las reservas de los países miembros del G-7.





Si los chinos y los japoneses dejaran de suscribir bonos americanos a los bajos tipos de interés vigentes, el dólar se depreciaría bruscamente (el yuan y el yen se apreciarían) y el tipo de interés americano recibiría un fuerte impulso al alza. Este escenario, poco probable pero plausible, cortaría de raíz la alegría consumista americana y hundiría los precios de la vivienda, cuyos efectos desestabilizarían los apalancados intermediarios financieros estadounidenses. Debe tenerse en cuenta que las familias americanas utilizan su vivienda como aval en la demanda de créditos de consumo, como si fueran cajeros automáticos (ATM). La contracción de la economía real provocada por un recorte en el valor de los activos inmobiliarios americanos no tardaría en trasladarse al resto del mundo.

En fin, la economía americana es importadora neta de petróleo desde los años 1970, dado el progresivo agotamiento de sus

reservas (excepto Alaska), a lo que contrapone un elevado consumo energético per cápita, en razón de la tasa de motorización (transporte por carretera y aéreo), así como por el intenso consumo energético industrial, residencial y comercial. El alza de los precios de importación de petróleo también ha contribuido al deterioro de la balanza comercial americana en relación a sus principales suministradores (Arabia Saudí, Canadá, México, Venezuela).

El precio del galón de gasolina (3,78 litros) en Estados Unidos ha superado la barrera psicológica de los 3 \$ y el precio del gas se ha duplicado en relación al pasado invierno. No obstante, parece que los consumidores estadounidenses siguen repostando en las estaciones de servicio (*economics of wishful thinking*).

Este coste energético mayor lo están encajando mediante la financiación a crédito de su consumo, con los precios competitivos procedentes de las importaciones asiáticas y de otras economías emergentes, a través de impulsos adicionales registrados por unos índices de productividad que se benefician de procesos productivos más intensivos en tecnología que en energía y gracias a la credibilidad antiinflacionista de la Reserva Federal.

El precio del galón de gasolina en Estados Unidos ha superado la barrera de los 3 \$. El tipo de interés básico está ya en el 4%, y subiendo. El impacto contractivo en la renta disponible y en el consumo de las familias americanas provocará una cierta ralentización del crecimiento

En caso de proseguir con los precios del crudo a niveles similares a los actuales, las familias americanas deberán optar entre espaciar sus visitas a *Wal-Mart* o a las estaciones de servicio.

En efecto, el precio de la energía ha hecho repuntar la inflación interanual americana como hacía muchos años que no sucedía, si bien la inflación subyacente amortigua dicho impacto al excluir el componente energético y de alimentos no elaborados. Más pronto que tarde, la reducción de la renta disponible en los bolsillos de las familias americanas provocará una cierta ralentización de su consumo, reconduciendo la tasa de crecimiento hacia cotas algo menores que las vigentes en los últimos ejercicios.

DE ALAN GREENSPAN A BEN BERNANKE

El próximo 31 de enero de 2006, Alan Greenspan finalizará su mandato como presidente de la Reserva Federal, que se remonta nada menos que a 18 años atrás cuando sustituyera a Paul Volker el 11 de agosto de 1987.

El mandato de Alan Greenspan ha transitado a lo largo de las presidencias republicanas de Ronald Reagan y George H. Bush (padre), los dos periodos demócratas de Bill Clinton, y las últimas presidencias republicanas de George W. Bush.

Durante su dilatado mandato, Alan Greenspan tuvo que afrontar –sólo unas semanas después de su nombramiento– una caída del 22,5% en los índices bursátiles de Wall Street (lunes negro, 19 de octubre 1987), una grave crisis bancaria del sistema financiero estadounidense tres años más tarde, la breve recesión de 1991, el efecto tequila mexicano de 1994-1995, la crisis asiática de 1997, la crisis rusa de 1998, la exuberancia de la burbuja tecnológica del Nasdaq y del resto de activos financieros durante la presidencia Clinton, y su estallido combinado con los escándalos financieros y los atentados del 11 de septiembre de 2001.

El brusco descenso de los tipos de interés para restaurar la confianza durante la suave recesión de 2001 derivó en una política monetaria expansiva que, junto a los flujos de capitales externos, ha impulsado el consumo y la inversión durante los últimos años de espectacular crecimiento de la economía americana. Hasta la finalización de su mandato, en las reuniones pendientes del *Federal Open Market Committee* (FOMC) del 13 de diciembre 2005 y del 31 de enero 2006, Greenspan proseguirá previsiblemente con el guión de subidas de tipos de interés, con objeto de reconducir la tasa de inflación hacia sendas moderadas.

A lo largo de su mandato, Alan Greenspan se ha granjeado la confianza de los mercados y de los operadores económicos, a pesar de su confuso lenguaje en las comparecencias públicas. Sólo cabe recordar aquel comentario circunspecto durante una sesión en el Senado, en la que el presidente de la Reserva Federal afirmó que “si el senador me ha entendido es que, probablemente, no me he explicado bien”. Greenspan ha acumulado una aureola de leyenda, de maestro o brujo de los mercados financieros, hasta el punto de que algunos operadores reclamaban su continuidad a perpetuidad. En marzo de 1999, el editorialista de *New York Times* llegó a titular *¿Para qué necesitamos el oro, si tenemos a Greenspan?*.

El pragmatismo de Alan Greenspan se hizo evidente en su discurso ante la American Economic Association (AEA) en enero de 2004, cuando afirmó que los modelos económicos, por detallados y bien contruidos que estén, son una representación simplificada del mundo. Y añadió que los banqueros centrales no deben obviar ningún escenario alternativo de riesgo, dado su conocimiento incompleto de la economía y la presencia de asimetría en los costes y beneficios de sus decisiones. A partir de estas afirmaciones, se entiende que Greenspan fuera reacio a la fijación de objetivos cuantitativos explícitos en su proceso de toma de decisiones e, incluso, a la mera utilización de agregados monetarios.

Contrariamente, en su calidad de académico, Ben Bernanke abogó en favor del anuncio de un objetivo de inflación (*inflation targeting*, entre el 1% y el 2%) por parte de la Reserva Federal, con objeto de afianzar la transparencia y credibilidad de la política monetaria sustentadora de un crecimiento económico estable a lo largo del tiempo (“*Making the investment now in greater transparency about the Central Bank’s objectives, plans and assessments of the economy, could pay increasing dividends in the future*”). La claridad con la que comunica el profesor Bernanke facilitará la transparencia que defiende para la política monetaria de la Fed, en contraste con el críptico lenguaje de su predecesor. Como ha dicho un colega de Columbia University: “Ben Bernanke es cristalino”.

De hecho, a pesar de la aversión de Greenspan a la fijación de estrictos objetivos de inflación al modo del Banco Central Europeo (BCE), lo cierto es que la influencia anticipada de Bernanke en la Fed se ha manifestado ya desde el Informe monetario al Congreso de febrero 2005, que incluía de forma novedosa predicciones de la tasa de inflación a dos años vista. El propio Fondo Monetario Internacional (FMI) recomienda el control de la inflación mediante la fijación de un objetivo cuantitativo por parte de los bancos centrales. El cumplimiento de dicho objetivo de inflación a través de la instrumentación del tipo de interés dota de credibilidad a la autoridad monetaria, en el contexto de tipos de cambio flexibles y libre movilidad de ingentes volúmenes de capitales a corto y largo plazo.

La economía mundial actual nada tiene que ver con la existente hace unos años, debido al incremento espectacular del apalancamiento de los flujos financieros y a la conexión tecnológica en tiempo real entre las distintas plazas que operan en un mercado global integrado. Las transacciones diarias en los mercados de divisas ya han alcanzado los dos billones de dólares, duplicando



Ben Bernanke, próximo presidente de la Reserva Federal

el volumen en tan sólo un lustro. Y las transacciones diarias en los mercados de derivados financieros, que aparecieron a finales de 1980 y principios de 1990, ya totalizan el billón de dólares. Por ejemplo, Estados Unidos toma prestado del resto del mundo hasta 2.000 millones de dólares diarios, con objeto de financiar su déficit por cuenta corriente.

Las economías emergentes y emergidas de China, Corea del Sur, India, Brasil, etc. están reasignando geográficamente la producción a escala global, definiendo una nueva división internacional del trabajo y de los flujos de comercio, de inversión directa y de capitales financieros. La evolución futura de variables como los tipos de interés o los tipos de cambio vendrá conformada por estas nuevas realidades. La Reserva Federal de Ben Bernanke deberá atender multilateralmente a estas cuestiones, junto a los bancos centrales de Europa y de la región Asia-Pacífico, con objeto de anticipar eventuales perturbaciones o desequilibrios globales ante los que la arquitectura financiera y económica actual (G-8, FMI) se mostrará incapaz de actuar como lo podía hacer en un pasado ya lejano configurado en Bretton Woods.

A corto plazo, la Reserva Federal bajo el mandato de Ben Bernanke deberá seguir la evolución del déficit público del Gobierno Federal y del déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos americana que, si tuvieran dificultades de financiación, podrían amenazar con una depreciación brusca del dólar. Recientemente, Bernanke ha acuñado el término *global saving glut* para referirse a la sobreabundancia global de liquidez, que ha llevado los tipos de interés a niveles muy bajos, alimentando el consumo, la inversión y el precio de los activos en Estados Unidos, que financia así fácilmente su déficit por cuenta corriente. Bernanke ha propuesto la utilización de la política fiscal para fomentar la tasa de ahorro de las familias americanas.

En este sentido, Ben Bernanke ha estudiado profusamente los mecanismos de transmisión de la política monetaria en Estados Unidos. En particular, investigó en torno a los errores de la

Reserva Federal en su calidad de prestador en último recurso durante el *crash* de 1929 y la Gran Depresión. Las numerosas quiebras bancarias contrajeron el multiplicador del crédito y la liquidez del sistema financiero, sin que la autoridad monetaria actuara de forma compensadora.

El profesor Bernanke ha defendido el gradualismo en la instrumentación de la política monetaria. De alguna manera, reconoció la existencia del denominado problema del *cold turkey* cuando manifestó que la Reserva Federal tiene escasa capacidad de influencia directa, aunque sí indirecta, sobre precios tan importantes como el tipo de interés hipotecario, la rentabilidad de los bonos corporativos, el rendimiento de los bonos del Tesoro o las cotizaciones de las acciones y otros activos financieros.

De sus declaraciones precedentes a su nombramiento, Ben Bernanke considera que el incremento del precio de los activos inmobiliarios en Estados Unidos no está incubando una burbuja inmobiliaria, por lo que la política de tipos de interés al alza no amenaza un estallido en el sector de la vivienda. Ben Bernanke deberá afrontar, desde su toma de posesión el 1 de febrero de 2006, una economía americana en crecimiento, que ha llevado la tasa de inflación hasta cotas elevadas. No será extraño que se estrene con una subida del tipo de interés en su primera reunión como presidente del Federal Open Market Committee (FOMC), programada para el 28 de marzo 2006.

En fin, Bernanke (Augusta, Georgia, 1953) estudió economía en *Harvard University*, doctorándose en el *Massachusetts Institute of Technology* (MIT). Fue profesor desde 1985 y director (1996-2002) del Departamento de Economía de *Princeton University*. También dirigió el programa de economía monetaria del *National Bureau of Economic Research* (NBER). Fue miembro del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal durante dos años y medio, desde otoño de 2002 hasta inicios de 2005. Desde junio 2005 era el *Presidente del Council of Economic Advisors* (CEA) del presidente de Estados Unidos, pero ya no firmará el *Economic Report of the President* de este año. De hecho, Bernanke abandonará pronto ese despacho ubicado en un edificio anexo a la Casa Blanca para regresar a la sede de la Reserva Federal, en donde trabajaba apenas hace unos meses. Aunque ahora lo hará unas puertas más al fondo del pasillo, en el despacho contiguo a la sala de reuniones del Consejo de la Fed, en su calidad de nuevo presidente de la institución monetaria.

Ben Bernanke será el decimocuarto presidente de la Reserva Federal, creada en 1903.

JAPÓN: DESPUNTA LA FLOR (FEMENINA) DEL CEREZO

La economía japonesa parece que quiere dejar atrás el estancamiento económico –con deflación desde 1998– en que se había instalado el país de los cerezos tras el estallido de las burbujas bursátil e inmobiliaria, hace ya 15 años.

Los indicadores de consumo interno, inversión en equipo y las exportaciones, han repuntado. La tasa de desempleo es sólo del 4,4%. Por su parte, las reservas de divisas han escalado hasta la cifra récord de casi 850.000 millones de dólares, que se sitúan a la cabeza del mundo desde hace 71 meses consecutivos.

La aplastante victoria electoral de Junichiro Koizumi en las elecciones generales del 11 de septiembre de 2005 ha insuflado confianza entre los inversores domésticos y extranjeros, que han impulsado el índice Nikkei de la Bolsa de Tokyo hasta cotas alrededor de los 13.000 puntos.

El sistema bancario japonés, que entró en barrena debido al volumen de impagados y a la exposición de su riesgo durante la crisis asiática de 1997-1998, ha saneado sus balances y enfrenta un nuevo proceso de consolidación y crecimiento del crédito.

Definitivamente, parece que esta vez la economía japonesa está consiguiendo salir del remolino que le ha hecho moverse en círculos (*odoriba*) alrededor del estancamiento deflacionario durante los últimos ejercicios.

En consecuencia, el gobernador del Banco de Japón (BoJ), Toshihiko Fukui, está anunciando que la política monetaria de dinero al 0,1%, vigente desde 2001, empezará a modificarse cuando se consolide definitivamente la salida de la deflación y se detecte una evolución de los precios al alza. De hecho, los precios de los activos inmobiliarios del mercado de la vivienda de Tokyo, Osaka y Nagoya, están invirtiendo su tendencia a la baja o de estancamiento en que han estado sumidos durante más de una década.

El incremento de la inversión extranjera en el Nikkei y en activos industriales e inmobiliarios, junto al repunte del tipo de interés japonés, augura una apreciación del yen.

Dicha orientación de la economía japonesa en la dirección adecuada incidirá favorablemente en la situación presente de los desequilibrios globales.



La economía japonesa está consiguiendo salir del remolino que le ha hecho moverse en círculos (*odoriba*) alrededor del estancamiento deflacionario durante los últimos ejercicios

Por otra parte, Japón está beneficiándose del crecimiento de China, aunque las tormentosas relaciones diplomáticas entre ambos países obliguen a camuflar la presencia empresarial del Imperio del Sol en el Imperio del Centro. Últimamente, estas relaciones se han agriado por el alineamiento de Japón con Taiwan, así como por las disputas territoriales en el mar de la China Oriental, debido a la exploración de hidrocarburos, y por la construcción del oleoducto que debe suministrar el petróleo ruso y de Asia Central.

La victoria de Junichiro Koizumi en las urnas va a significar un cambio importante en Japón. En efecto, la convocatoria electoral se debió a la negativa de una parte de los diputados del mayoritario Partido Liberal Democrático (PLD) a la propuesta de privatización de la Caja Postal.

La reforma de los servicios postales no sólo permitirá la introducción de mayor eficiencia en una institución de 380.000 empleados (280.000 a pleno tiempo), sino que obligará a gestionar –siguiendo criterios de mercado– los 350 billones de yenes de activos (3,1 billones de dólares, 2,5 veces Citigroup) de las 24.000 oficinas de su entidad financiera. Hasta el momento presente, dichos fondos se destinaban de forma poco transparente y productiva a la financiación de infraestructuras adjudicadas por las administraciones públicas, bajo el control de la vieja guardia del partido gubernamental PLD. La reforma de la Caja Postal representa una revolución en el partido político que domina la vida japonesa desde 1955 (excepto nueve meses en 1993-1994). Adicionalmente, si la nueva entidad privatizada a partir de 2007 deja de absorber tanto papel público, puede incidir en el descenso del precio de los bonos y en el consiguiente aumento de los tipos de interés de su curva intertemporal de rendimiento.

Ahora, el primer ministro Junichiro Koizumi deberá afrontar las reformas fiscal y del sistema de pensiones, tratando de evitar que afecten negativamente al renacimiento del consumo. Debe tenerse presente que la deuda pública japonesa bate récords entre los países desarrollados, al alcanzar los 5,9 billones de euros, cifra que representa más del 150% del PIB. Ahora bien, también debe tenerse en cuenta que el 96% de los títulos públicos emitidos están en manos de inversores domésticos. Por su parte, el tipo

impositivo del IVA se sitúa en un escuálido 5% y la presión fiscal (impuestos más seguridad social) en sólo un 38%.

Este cambio de la sociedad japonesa también está operando en la estructura familiar, tal como se constata en las calles y en el metro de las grandes urbes niponas. Hasta ahora, el trabajo era masculino y la jornada laboral se alargaba mediante la socialización con los compañeros de la empresa. Últimamente, se valora más la vida en el hogar familiar. La reforma fiscal que impulsa el Gobierno quiere suprimir las deducciones fiscales de la declaración conjunta, de las que sólo se pueden beneficiar las familias en que el cónyuge mujer tenga unos ingresos anuales inferiores a un millón de yenes, propios de un trabajo a tiempo parcial o poco cualificado. Ya no procede el matrimonio acordado por los progenitores, que había disparado la tasa de divorcios. El aumento de la independencia femenina se ha traducido en un cambio significativo en el ámbito personal, laboral y en unas posibilidades de progresión que les permite romper el techo de cristal (*glass ceiling*), favoreciendo así el aumento del consumo interno.

El frenesí laboral femenino en la sociedad japonesa, y la menor constitución de familias, agravará la baja tasa de natalidad nipona. El mercado de trabajo en Japón no ha incorporado mano de obra inmigrante, a diferencia del estadounidense o el europeo, por lo que la vía de ajuste ha sido la prolongación de la vida laboral activa mediante la postergación de la edad de jubilación. La elevada esperanza de vida de los ciudadanos japoneses ha derivado en que las personas mayores de 65 años representan el 20% de la población.

El cambio de la economía japonesa, tras el arrollador triunfo electoral de Koizumi, incluye la privatización de la Caja Postal, una reforma fiscal y del sistema de pensiones, pero también la creciente independencia laboral de las mujeres y el retorno al ideal nacionalista de ‘corazón sincero’

El cambio en Japón también incluye un retorno al ideal de ‘corazón sincero’ de la cultura Nara en los siglos VII y VIII, ya retomada por el culto al valor durante la restauración de la dinastía Meiji a finales del siglo XIX. Ahora, el abandono de la política de ‘pacifismo’ de las últimas décadas, recogido en el artículo 9 de la Constitución nipona, significa una vuelta a aquel nacionalismo que se expresa con las visitas regulares de los políticos japoneses al santuario de Yasukuni, ubicado en pleno centro de Tokyo, entre castaños centenarios que fueron plantados –precisamente– durante la restauración Meiji.

LOS CUELLOS DE BOTELLA DE LA OFERTA DE PETRÓLEO

La cadena de valor del petróleo distingue las fases del *upstream*, *midstream* y *downstream*.

El *upstream* se refiere a las actividades desglosadas en las fases siguientes:

- Exploración, que incluye los estudios geológicos y sísmicos de prospección, que permiten la elaboración del mapa del subsuelo con los yacimientos probables.
- Perforación de pozos exploratorios, con objeto de sondear y determinar la ubicación de los *reservoirs*.
- Producción de pozos productivos mediante la extracción de los hidrocarburos, tanto en tierra firme como a través de plataformas marítimas.

El *midstream* incluye el transporte desde los pozos hasta las zonas de almacenamiento o hasta las refinerías, mediante oleoductos o buques petroleros.

El *downstream* abarca el procesamiento y refinado del crudo o su transformación en productos petroquímicos. La comercialización de los productos destilados del petróleo (gasolina, gasóleo, naftas, queroseno, fuelóleo, gases licuados, etc.) se canaliza a través de una compleja logística de transporte mediante oleoductos, barcos de cabotaje, gabarras, vagones y camiones cisterna, que pone dichos productos finales a disposición de las estaciones de servicio y de los consumidores finales.

La fase *upstream*

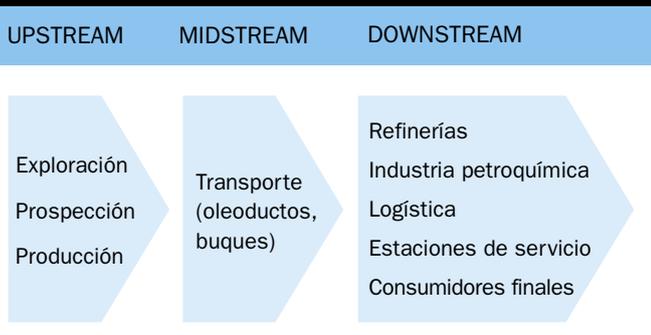
El nivel relativamente bajo de la cotización del barril de petróleo desde 1986 hasta 2003 redujo las inversiones en la fase *upstream*. Actualmente, las mayores reservas probadas

de crudo son propiedad de las empresas estatales de los países que albergan dichos yacimientos. Así, SaudiAramco en Arabia Saudí, NIOC en Irán, PEMEX en México, PDVSA en Venezuela, INOQ de Irak, KPC Kuwait, GEPetrol de Guinea Ecuatorial, SOCAR de Azerbaijón, NOC de Libia, o las petroleras rusas (Gazprom, Lukoil, TNK, Sibfnet, etc.). Por su parte, las empresas multinacionales (ExxonMobil, BP, Shell, Chevron, ConocoPhillips, Total, RepsolYPF, etc.) están aportando su experiencia, la tecnología y su capacidad para captar recursos financieros en los mercados internacionales. Estas alianzas estratégicas entre empresas estatales de los países que disponen de los hidrocarburos y las empresas multinacionales privadas permitirán poner más oferta de petróleo en el mercado, aliviando a medio plazo este cuello de botella de la fase de exploración, perforación y producción. Y también están entrando en dichas operaciones las petroleras chinas (PetroChina, CNPC, CNOOC, Sinopec) e indias (ONGC).

Dichas alianzas se están configurando a partir de argumentos geopolíticos, tales como las relaciones entre Arabia Saudí y Estados Unidos tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York y Washington y los perpetrados contra Al Khobar, la terminal de Yanbu, etc. en el reino wahabita, la situación en las áreas de los yacimientos de Rumalia y Kirkuk en Irak, la animadversión de los regímenes de Irán y Venezuela contra Estados Unidos, el cambio experimentado en la Libia de Gaddafi, las relaciones de la Rusia de Putin con la Unión Europea y Estados Unidos, el gran tablero de Asia central (Kazajstán, Uzbekistán, Turkmenistán, etc.) y del Cáucaso (Azerbaijón, etc.), los conflictos tribales y territoriales en el golfo de Guinea (delta del Níger en Nigeria, península de Bankusi entre Nigeria y Camerún, Gabón, Guinea Ecuatorial, Angola), etc.

Además, el *cuello de botella* del *upstream* deberá resolverse también mediante el acceso a nuevas áreas de prospección (arenas asfálticas en Alberta [Canadá], Isla Sakhalin, Krasnoyarsk-Evenkia y Yakutia [Rusia], cuenca de Murzuq [Libia], plataforma marítimo-continental de Brasil, Mar de Barents en el Ártico [Snohvit y Goliath en Noruega, Shtokmanovskoye en Rusia], aguas oceánicas profundas, etc.), así como a través de la extracción del crudo remanente de los pozos ya explotados mediante la aplicación de las nuevas tecnologías digitales de exploración y prospección.

LA CADENA DE VALOR DEL PETRÓLEO





La fase midstream

La imponente logística que ha desarrollado la industria del petróleo incluye el transporte vía oleoductos, en tanques de superpetroleros, a través de vías ferroviarias.

Las inversiones que se están afrontando en estos momentos incluyen proyectos tan ambiciosos como el disputado oleoducto a través del que fluirá el petróleo desde la terminal de Angarsk (Siberia, junto al lago Baikal) hasta Daqing (Manchuria, China) y/o hasta Nakhodka (junto a Vladivostok) para atender la demanda de Japón y de Asia-Pacífico, la conexión de la red de oleoductos rusos con el puerto ártico de Murmansk, el oleoducto Odessa-Brodí en Ucrania, la salida de los hidrocarburos de Tengiz (mar Caspio) hacia Karachi siguiendo la ruta Herat-Kandahar-Queta (vía Turkmenistán, Afganistán y Pakistán), los Transcaspianos (*nefteprovod*, el oleoducto) que conectan Bakú (Azerbaijón) con Supsa (Mar Negro, Georgia), con Novorossiisk (Mar Negro, Rusia) y con Tblisi y el puerto mediterráneo turco de Ceyhan (evitando el Bósforo y los Dardanelos), además de proyectos de gasoductos tales como el anillo sudamericano Pisco-Tocopilla, o el que conectará por vía submarina la costa argelina de Beni Saf con la costa española en Cabo de Gata (Medgaz).

Por otra parte, la construcción de buques petroleros ha disparado su coste, en razón de las mayores exigencias de las normativas (Convenios MARPOL/73/78, LDC, OPRC/90, Convenios CLC/92 y FUND/92, *Oil Pollution Act* de 1990) conducentes a evitar los daños producidos por los vertidos en caso de accidente en alta mar (doble casco, etc.).

La fase downstream

La construcción de refinerías fue intensa en la década de 1970, pero la caída del precio del petróleo desde 1986 frenó dichas inversiones. La última refinería de nueva planta construida en Estados Unidos data de 1976. Las normativas medioambientales tendentes a la reducción del plomo, azufre y benceno en la destilación de los hidrocarburos han obligado a la venta, el cierre o a la realización de cuantiosas inversiones en las refinerías, de forma que esta actividad devino una fase de la cadena de valor que aportaba escaso margen de rentabilidad. El desequilibrio entre una mayor oferta de petróleos pesados (*heavy, sour*), debido al agotamiento de los petróleos ligeros (*light, sweet*), y una mayor demanda de gasolinas y productos derivados limpios está significando una presión adicional.

Recientemente, el incremento de la demanda de productos refinados (USA, China, India, etc.) y el impacto de los huracanes tropicales Katrina y Rita sobre la industria petrolífera del golfo de México, han impulsado las operaciones de refino a máximos históricos del 95% de utilización de la capacidad instalada, provocando un *cuello de botella* en la fase *downstream*. Una cuarta parte de la capacidad de refino de Estados Unidos ha sido afectada.

La diferencia entre el precio del barril de crudo y del barril de producto refinado (*crack spread*) en las últimas semanas ha multiplicado el margen por un factor 10, en relación a la media registrada en las últimas décadas. De un margen negligible hace unos años se ha pasado a márgenes de hasta 20\$ por barril de producto refinado, habiendo escalado hasta cotas de 40\$ como consecuencia del huracán Katrina. Así lo reflejan las cotizaciones de refineras independientes como Valero, Tesoro, Holly, Frontier Oil y Sunoco. Pero estos márgenes coyunturales no justifican la decisión de costosas inversiones del orden de 3.000 millones de dólares en nuevas refinerías que, en cualquier caso, resolverán el *cuello*

de botella de la capacidad de refino a largo plazo. Y la posibilidad de introducir mejoras de eficiencia (*capacity creep*) en las refinerías existentes parece que ha tocado techo.

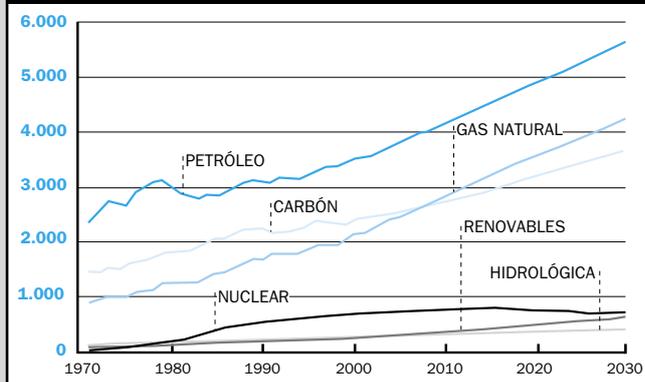
Recientemente, SaudíAramco y el grupo petroquímico japonés Sumitomo han anunciado la construcción de un complejo gigante de refino en Rabigh (Mar Rojo, Arabia Saudí).

La industria del petróleo genera problemas medioambientales en todas sus fases (exploración y producción, transporte, refino y consumo), que se concretan en la contaminación de las zonas próximas a los yacimientos en producción, en una larga lista de accidentes de barcos petroleros (TorreyCanyon, Urquiola, AmocoCadiz, ExxonValdez, Aegean Sea, Erika, Prestige, etc.), en la emisión de CO₂ en las refinerías, o en el consumo de gasolinas con plomo, azufre y benceno.

Por tanto, a pesar de su indudable aportación al crecimiento y bienestar de las personas, nuestro modelo energético

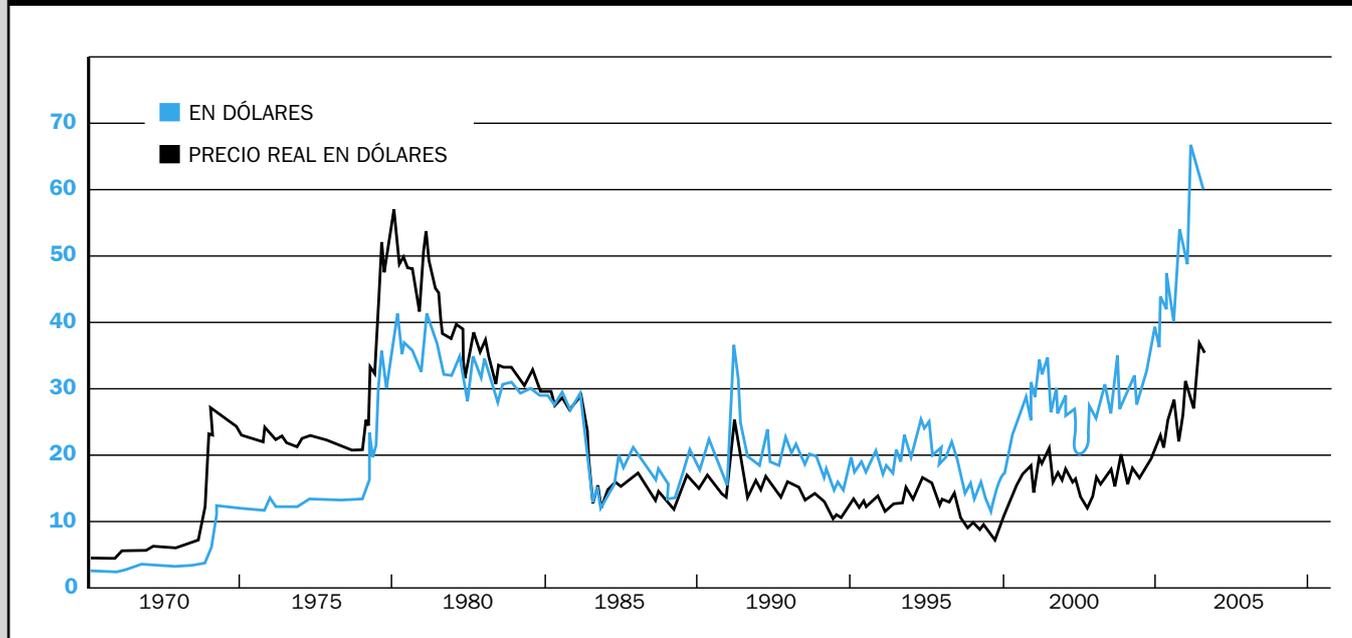
debe evolucionar hacia fuentes todavía más eficientes y más limpias (hidrógeno, pila de combustible, proyecto ITER, automóviles híbridos), incluyendo un nuevo planteamiento del papel de la energía nuclear (que no genera emisiones de gases de efecto invernadero).

CONSUMO MUNDIAL DE ENERGÍA PRIMARIA (1970-2005), PROYECCIONES 2030. Mtoe



Fuente: Agencia Internacional de la Energía (IEA)

PRECIO DEL PETRÓLEO (1970-2005)



Fuente: Agencia Internacional de la Energía (IEA)

EL TIPO DE CAMBIO DEL RENMINBI-YUAN Y LA CUENTA FINANCIERA DE LA ECONOMÍA CHINA

La economía china se ha convertido en uno de los países más activos en el comercio internacional. Su competitividad exportadora le ha reportado un gigantesco superávit comercial con Estados Unidos, al tiempo que atrae importantes flujos de inversión extranjera directa del resto del mundo. La acumulación de unas reservas de más de 700.000 millones de dólares, derivadas tanto de su cuenta corriente como de su cuenta financiera, se recicla en parte mediante la suscripción de bonos (denominados en dólares) del Tesoro americano –que financia así su déficit público y mantiene bajos sus tipos de interés– y posibilita la adquisición de las materias primas (petróleo, metales, soja) que alimentan el crecimiento económico chino.

China vinculó su divisa exclusivamente al dólar el 1 de enero de 1994. Desde 1977, su régimen cambiario fijó la paridad cuasi-fija (*currency peg*) en 8,28 yuanes por dólar, en un marco de control de capitales que le permitió evitar el contagio de la crisis asiática que afectó al baht tailandés, al ringgit malayo, a la rupia indonesia, al won surcoreano, al dólar de Hong Kong o al peso filipino.

El tipo de cambio depreciado del yuan y de otras divisas asiáticas respecto al dólar les ha permitido generar abultados superávits por cuenta corriente frente a Estados Unidos. Algunas autoridades económicas (Unión Europea, Canadá, Australia, Nueva Zelanda) consideran que la rigidez del régimen cambiario chino ha trasladado a sus divisas el ajuste frente al dólar.

Las autoridades económicas chinas recibieron fuertes presiones por parte de los países del G-7 reunidos en Dubai (19-20 de septiembre de 2003) para que modificaran su régimen cambiario. El Departamento del Tesoro y el de Comercio de Estados Unidos han sido especialmente activos en dicha línea. En el Senado estadounidense, el senador demócrata por Nueva York Charles Schumer y el senador republicano por Carolina del Sur Lindsey Graham llegaron a proponer la imposición de un arancel del 27,5% a las importaciones procedentes de China en caso de que no revaluara el renminbi. En la Cámara de Representantes, el congresista demócrata Tim Ryan y el republicano Duncan Hunter han clamado por una declaración condenatoria de la ‘manipulación cambiaria’ china como atentadora del libre comercio. Por su parte, el Gobierno chino admite que el desequilibrio de las cuentas exteriores americanas



tiene que ver con el desaforado consumo de sus ciudadanos, su escasa propensión al ahorro, la demanda de inversión de sus empresas y la falta de prodigalidad del Tío Sam.

En cualquier caso, el pasado 21 de julio 2005, el Banco Central de China (*People's Bank of China*) decidió una revaluación del 2,1% del renminbi (la ‘moneda del pueblo’, de la que el yuan es su unidad de cuenta), situando el tipo de cambio central en 8,1 yuanes por dólar, tomando como referencia una cesta de monedas, y la apertura de un margen de fluctuación del 0,3%. En septiembre 2005, China ha ensanchado la banda de fluctuación respecto a la media de aquella cesta desde el 1,5% hasta el 3%.

No parece que esta decisión pueda incidir en una reducción del déficit comercial de Estados Unidos –que se origina en una tercera parte en sus intercambios con China–, pero significa un paso en favor de un régimen cambiario y una cuenta financiera acorde con el papel de la economía china en el comercio mundial. A partir de las declaraciones del gobernador del *People's Bank of China*, Zhou Xiaochuan, algunos analistas han aventurado una improbable segunda decisión apreciatoria del yuan del orden del 3%, que totalizaría una revaluación del 5% de la divisa china en el ejercicio 2005. En cualquier caso, el gradua-

lismo y secuencialidad de esta transición permitirá un ajuste suave de algunos desequilibrios económicos globales sobre los que China actúa como clave de bóveda.

Estas expectativas de apreciación del renminbi atraen flujos de capitales especulativos (*hot money*) hacia China, que podrían recalentar el sector inmobiliario urbano y han obligado al Banco Central de China a una intensa actividad de drenaje de liquidez mediante operaciones de esterilización monetaria.

Las autoridades económicas chinas están reproduciendo la política de tipo de cambio que instrumentaron los japoneses cuando abrieron su economía al comercio exterior. China basa su crecimiento en el sector exportador de las provincias costeras (Beijing, Tianjin, Jiangsu, Shanghai, Zhejiang, Guangdong) beneficiadas por la inversión extranjera directa. La difusión de este dinamismo a las provincias pobres del interior (Sichuan, Yunnan, Guizhou, etc.) está todavía por dilucidar, agravando los desequilibrios territoriales que constriñen las decisiones políticas. Si se excluyen las exportaciones de las empresas creadas por la inversión extranjera, el superávit comercial exterior chino se diluye. Además, China registra

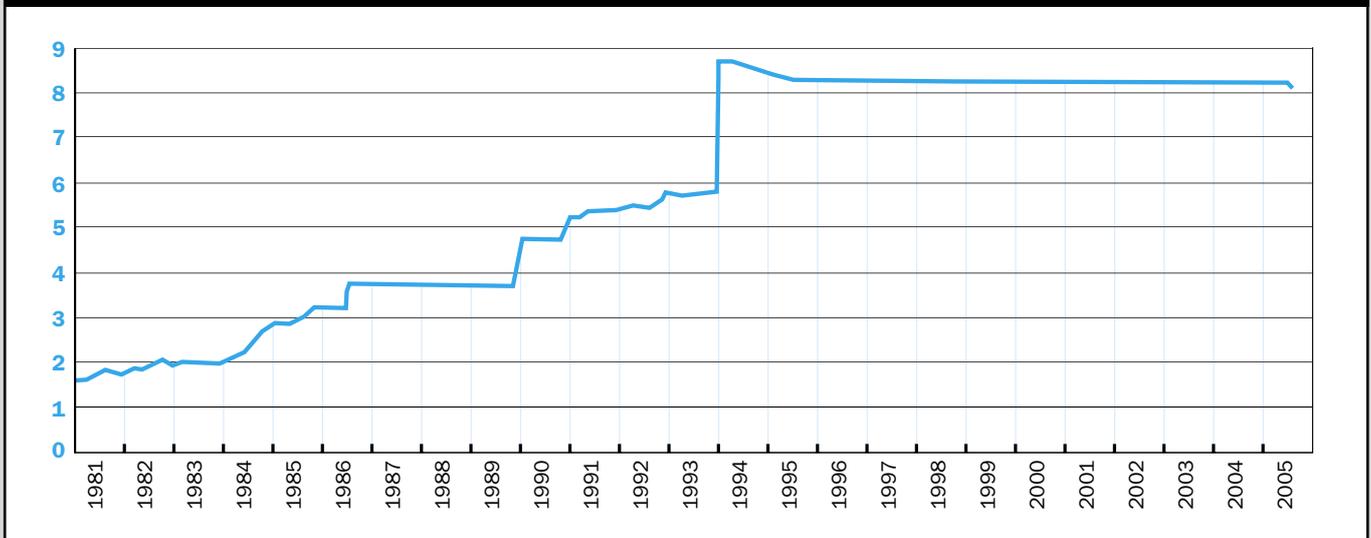
intercambios comerciales equilibrados (incluso deficitarios) con el resto de Asia (Japón, Corea, Taiwan), con Alemania y con América Latina.

Ahora bien, la apreciación del renminbi favorecerá un crecimiento de la economía asentado en menores tensiones inflacionistas. Por su parte, la reducción de la compra de dólares concederá un mayor margen de maniobra a la actual política monetaria esterilizadora del Banco Central de China, que ya está anticipando el deseable incremento del peso de la demanda interna de consumo privado en la composición del PIB.

No debe olvidarse que la mayor preocupación de las autoridades chinas se orienta hacia la creación sostenida de empleo, que absorba los excedentes laborales de su ineficiente aparato productivo (empresas estatales, SOE) y la previsiblemente creciente presión migratoria desde las zonas rurales a las áreas urbanas (a pesar de la política del 'hukou', que garantiza la provisión de servicios sociales sólo en la zona de origen). En total, según el Gobierno chino, la estabilidad social requiere la creación de unos 15 a 20 millones de empleos nuevos anuales.

TIPO DE CAMBIO DEL RENMINBI CHINO

YUANES POR DÓLAR



Fuente: Thomson Financial Datastream.

Por otra parte, la progresiva adopción de regímenes cambiarios más flexibles y de menores controles sobre los movimientos de capitales en la región Asia-Pacífico, tras la imprescindible reforma de sus sistemas financieros, permitirá absorber eventuales choques exógenos sobre las economías y concederá un margen más amplio en la gestión de los desequilibrios en sus cuentas exteriores, eludiendo la exposición de sus divisas a posibles ataques especulativos.

Recientemente, los estrechos mercados de capitales en China han dado un paso significativo mediante la autorización de la primera emisión de bonos denominados en renminbis por parte de instituciones extranjeras (*panda bonds*). Esta decisión facilitará el desarrollo incipiente de un mercado doméstico de bonos, que proveerá de liquidez y de la correspondiente curva de rendimientos de referencia, de especial trascendencia ante la posible revaluación futura de la divisa china.



La disponibilidad de un mercado de capitales en China requerirá, adicionalmente, del desarrollo institucional que asiente la confianza de los inversores y prestatarios, tales como la consolidación de intermediarios y bancos de inversión, la configuración de un sistema de precios que transmita información, la mejora del gobierno corporativo de las empresas y bancos, la liberalización de los tipos de interés y una calificación crediticia creíble y fiable.

Por su parte, las bolsas de valores de Shanghai y Shenzhen reflejan con sus pobres resultados la situación financiera de los bancos chinos –única vía de financiación de las empresas– y de las propias empresas estatales. En este sentido, la privatización de parte de su capital puede inundar de papel (mojado) el mercado bursátil, donde las empresas privadas escasamente alcanzan a representar el 10% del total. No obstante, el desarrollo del sector privado y la gestión de los futuros fondos de pensiones requieren la creación y consolidación de un mercado de capitales que provea la liquidez necesaria para afrontar un futuro económico más allá del actual nivel de desarrollo de la actividad manufacturera.

Una economía tan dinámica como la zona Asia-Pacífico debería estar importando capitales en lugar de exportarlos. La posibilidad de que las empresas chinas puedan tomar a préstamo en emisiones globales denominadas en moneda local puede favorecer la corrección de los desequilibrios económicos globales que afloran en la coyuntura presente. Y, una vez flexibilizados los estrictos controles a las salidas de capital, el enorme ahorro privado chino encontrará alternativas más rentables que los magros intereses con que retribuye sus pasivos el ineficiente sistema financiero.

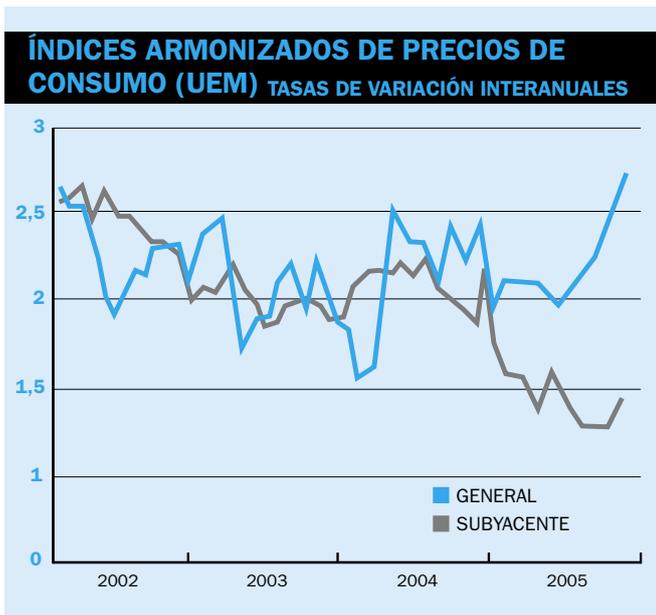
Esta dilución del denominado pecado original (*original sin*) de las economías emergentes, facilitará a las empresas locales chinas un endeudamiento a largo plazo en divisa doméstica y reducirá así su exposición a perturbaciones cambiarias del dólar que pudieran afectar la viabilidad financiera de sus inversiones en el propio país. Además, el desarrollo del mercado de capitales en China minorará el potencial riesgo sistémico de una crisis que podría desestabilizar una economía cuya financiación se concentra ahora en el frágil sistema bancario, tal como sucediera en la región Asia-Pacífico durante la crisis de 1997 (*double mismatch*).

ZONA EURO: CRECIMIENTO REDUCIDO Y REPUNTE DE LA INFLACIÓN

EL DILEMA DEL BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE)

El repunte de la inflación, que se está haciendo visible durante la segunda mitad de 2005, complica el panorama económico de la zona euro, que ya arrastra problemas de crecimiento desde el año 2001.

Hasta la fecha, una inflación estable cercana al 2% ha permitido al Banco Central Europeo (BCE) mantener el tono expansivo de la política monetaria. Como evidencia el reducido crecimiento de los últimos cuatro años, este tono expansivo no ha resuelto el problema de crecimiento de la zona euro, cuyo origen es de naturaleza más estructural. Sin embargo, ha evitado añadir un lastre adicional a su poco vigorosa economía. El repunte inflacionista plantea ahora al Banco Central Europeo (BCE) el dilema de mantener o endurecer la política monetaria.



Fuente: Eurostat

En favor de la opción de mantener la actual política expansiva puede aducirse que no es necesario precipitarse, porque el repunte es incipiente y es mejor esperar y confirmarlo. Máxime cuando empieza a vislumbrarse la posibilidad de una ralentización del crecimiento mundial durante el año 2006,

que podría tener efectos negativos sobre el nivel de actividad de la zona euro.

Pero este argumento ignora dos elementos importantes:

1. El primero es que el peligro de la inflación está en dejarla brotar, ya que cuando lo hace puede fácilmente trasladarse a las negociaciones contractuales y adquirir una dinámica propia costosa de atajar.
2. El segundo es que las acciones de política monetaria suelen tardar varios trimestres en producir su efecto sobre la inflación, por lo que la anticipación es importante.

Combinados, ambos elementos hacen aconsejable optar por el endurecimiento gradual de la actual política monetaria.

Optar por el mantenimiento de la política monetaria ignora que lo importante es anticiparse para evitar que la inflación aflore

PREVISIONES DE INFLACIÓN Y CRECIMIENTO

Para evaluar formalmente el dilema del Banco Central Europeo (BCE), a continuación se ilustran y cuantifican los efectos potenciales sobre el crecimiento y la inflación en la zona euro, en caso de optar por mantener o endurecer la política monetaria.

Las previsiones se han realizado con el modelo econométrico estimado para la zona euro que se describe en el recuadro adjunto.

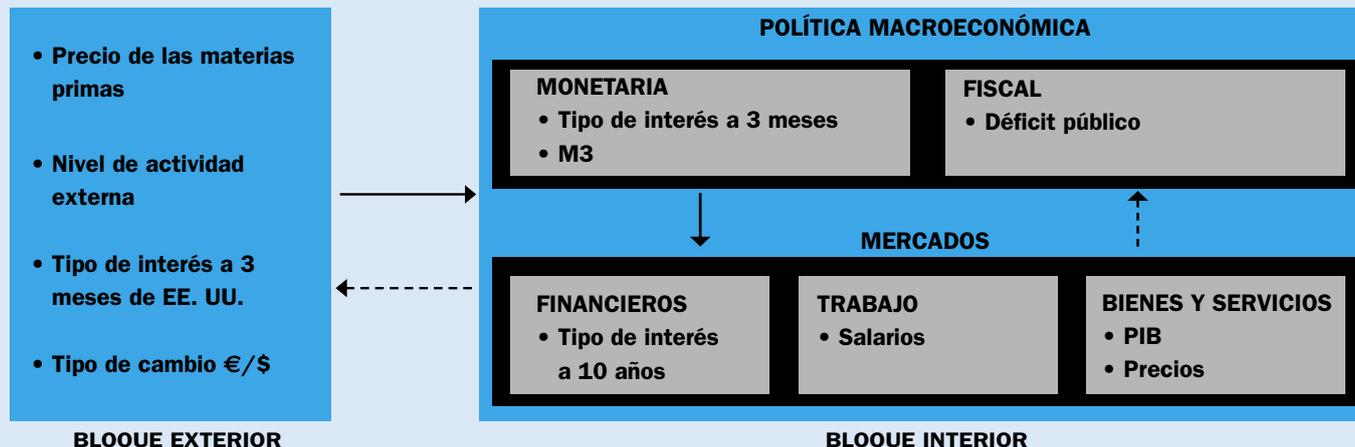
Escenarios

Se han considerado tres escenarios alternativos que comparten la misma evolución del bloque exterior durante el horizonte de previsión.

En concreto, los precios de las materias primas se sitúan al nivel medio observado durante la primera mitad de 2005. Por su parte, el nivel de actividad externa a la zona Euro crece al 4,2%, en línea con las previsiones más recientes del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Las condiciones monetarias en Estados Unidos continuarán el endurecimiento progresivo en los próximos meses, hasta situar el tipo de interés básico en el 5% a finales de 2006. Finalmente, el tipo de cambio €/ \$ se mantiene en línea con lo observado a lo largo de 2005.

MODELO MACROECONOMÉTRICO DE LA ZONA EURO



Los 11 indicadores macroeconómicos que contiene el modelo están agrupados en dos bloques principales que representan, respectivamente:

- La evolución externa de la economía de la zona euro.
- La evolución interna de la economía de la zona euro.

El bloque externo resume el entorno internacional de la zona euro mediante tres indicadores:

- El precio de las materias primas.
- El nivel de actividad en el exterior de la zona euro.
- Las condiciones monetarias externas, representadas por el tipo de interés del mercado monetario de Estados Unidos y el tipo de cambio euro/dólar (€/ \$).

El bloque interno está, a su vez, dividido en dos:

- La evolución de la política macroeconómica está representada en su doble dimensión:
 - Indicador fiscal: déficit público.
 - Indicadores monetarios: tipo de interés a corto plazo y el agregado monetario M3.
- La evolución de los mercados se resume en cuatro indicadores:
 - Tipo de interés a largo plazo.
 - Nivel de salarios.
 - Nivel de precios.
 - Producto interior bruto (PIB).

La estructura del modelo facilita el análisis y la cuantificación del impacto que distintos escenarios internacionales y de política macroeconómica puedan tener sobre la evolución del crecimiento y la inflación de la zona euro.

En términos econométricos, el modelo es un vector autorregresivo estimado con técnicas bayesianas, que puede expresarse como sigue, utilizando la notación convencional en el análisis de regresión:

$$Y_t = X_{t-1} \beta + \varepsilon_t$$

$n \times 1 \qquad n \times 1$

donde el componente aleatorio $\varepsilon_t | X_{t-1} \sim N(0, \Sigma)$ y

$$X_{t-1} = \begin{pmatrix} X_{t-1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & X_{t-1} & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & X_{t-1} \end{pmatrix} \quad X_{t-1} = \begin{pmatrix} X_{t-1} \\ \vdots \\ Y_{t-1} \\ Z \end{pmatrix} \quad t=1, \dots, T \quad \beta = \begin{pmatrix} \beta_1 \\ \vdots \\ \beta_n \end{pmatrix}$$

El vector Y_t contiene los 11 indicadores macroeconómicos ($n=11$) y cada ecuación contiene k coeficientes correspondientes a los $m=4$ retardos de cada una de los n indicadores y al componente no aleatorio Z .

Desde la perspectiva bayesiana, β es un vector aleatorio cuya distribución *a priori* $\beta | X_{t-1} \sim N(\beta_{t-1}, \Omega_{t-1})$ es actualizada con cada nuevo dato muestral para generar la distribución *a posteriori* $\beta | X_{t-1}, Y_t \sim N(\beta_t, \Omega_t)$. La distribución resultante, una vez procesada toda la muestra, es la utilizada para generar las previsiones bajo los distintos escenarios.

La muestra utilizada para la estimación contiene datos de frecuencia trimestral desde el periodo 1970:1 al 2005:2.



Sala de reuniones del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo

Frente a esta evolución externa común, los escenarios considerados difieren en el tono de la política monetaria y en la evolución salarial de la zona euro:

1. El primero de los escenarios mantiene la política monetaria actual del Banco Central Europeo (BCE) en la zona euro, con el tipo de interés de intervención al 2%.
2. El segundo escenario endurece la política monetaria, con un incremento gradual del tipo de intervención del Banco Central Europeo (BCE), que lo sitúa en el 4% a finales de 2006.
3. El tercer escenario considerado complementa el endurecimiento de la política monetaria del segundo escenario con la moderación de rentas, concretada en una tasa de crecimiento del salario nominal del 2% durante 2006.

Previsiones

La tabla y el gráfico adjuntos presentan las previsiones de crecimiento e inflación correspondientes a cada uno de los escenarios.

Varios aspectos merecen ser resaltados:

1. En primer lugar, en el supuesto de mantenimiento del tipo de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE), la inflación se incrementa de forma progresiva hasta acercarse, en términos medios, al 4% hacia finales de 2006 y durante el 2007. Un nivel, sin duda, preocupante.

2. Segundo, el endurecimiento gradual de la política monetaria no consigue reducir de forma muy significativa la tasa de inflación, que se situaría en torno al 3,5% durante los dos próximos años, pero consigue estabilizarla, lo que es crucial para contener las expectativas de inflación y reducir el riesgo de que ésta adquiera dinámica propia.
3. El tercer aspecto está relacionado con la moderación de rentas en general y salariales en particular. En los dos primeros escenarios, la tasa de crecimiento del salario nominal llega a situarse entre el 3,5% y el 4% durante 2006 y 2007. Este escenario la sitúa, como ya se ha comentado, en el 2%. Bajo este supuesto, la tasa de inflación prevista no sólo se estabiliza, sino que desciende por debajo del 3,5% en términos medios.
4. Finalmente, cabe resaltar como elemento importante que el endurecimiento gradual de la política monetaria considerado no tiene costes visibles en términos de crecimiento del PIB. La tasa de crecimiento durante los ejercicios 2006 y 2007 se mueve entre el 2% y el 3% en los distintos escenarios, con las tasas más optimistas asociadas al escenario que combina el endurecimiento de la política monetaria con la moderación de rentas, lo cual refleja la conexión empírica inversa entre la reducción del salario real y el nivel de actividad económica.

PREVISIONES DE CRECIMIENTO E INFLACIÓN PARA LA ZONA EURO

Con mantenimiento de la política monetaria

	Crecimiento del PIB (%)	Inflación (%)
2003	0,6	2,1
2004	2,0	2,1
2005	1,3	2,7
2006	2,2	3,7
2007	2,3	3,9

Con endurecimiento de la política monetaria

	Crecimiento del PIB (%)	Inflación (%)
2003	0,6	2,1
2004	2,0	2,1
2005	1,3	2,7
2006	2,6	3,6
2007	2,5	3,6

Con endurecimiento de la política monetaria y moderación de rentas

	Crecimiento del PIB (%)	Inflación (%)
2003	0,6	2,1
2004	2,0	2,1
2005	1,3	2,7
2006	3,0	3,4
2007	2,7	3,4

EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN



Aunque inicialmente pueda parecerlo, la ausencia de efectos negativos de la contracción monetaria sobre el crecimiento no es tan sorprendente. Por un lado, la contracción considerada es gradual y moderada. Por otro lado, refleja el hecho de que la política monetaria tiene poco que ver con los actuales problemas de crecimiento de la economía de la zona euro.

El endurecimiento gradual de la política monetaria puede ejercerse sin dañar el crecimiento económico de la zona euro

Vistos en conjunto, los escenarios presentados sugieren que la opción de endurecimiento gradual de la política monetaria es la más aconsejable.

UNIÓN EUROPEA: EXTRAMUROS DE LA ZONA EURO

La coyuntura económica del Reino Unido, que constituía una de las excepciones en la Unión Europea, ha iniciado un deterioro que situará el crecimiento del PIB en cotas inferiores al 2% al cierre del ejercicio 2005, muy alejadas del 3%-3,5% de la previsión oficial para el periodo.

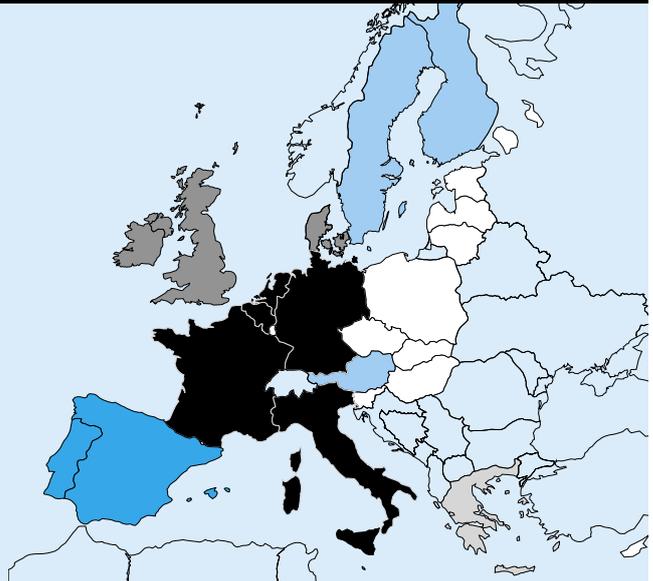
El consumo interno viene cayendo desde hace ya más de un semestre, particularmente en lo que se refiere a los indicadores del consumo minorista. El sector inmobiliario ha ralentizado sus significativas tasas de crecimiento y muestra signos de haber entrado en un periodo de estancamiento. En consecuencia, la tasa de inflación general de la economía se mantiene en un nivel del 2,5%, por lo que el Banco de Inglaterra ha dejado el tipo de interés básico en el 4,5%.

La coyuntura económica del Reino Unido, que constituía una de las excepciones en la Unión Europea, ha iniciado un deterioro que situará el crecimiento del PIB en cotas inferiores al 2% al cierre del ejercicio 2005

La ralentización de la actividad económica en el Reino Unido también aflora en el aumento del déficit en la balanza comercial y en el desequilibrio de las cuentas públicas, que proyectan un déficit presupuestario anual del orden del 3,2% del PIB.

En contraste, la creación de puestos de trabajo sigue siendo positiva y la tasa de paro se ha reducido hasta el 4,7%, la segunda más baja en los últimos 30 años.

MAPA DE LA UNIÓN EUROPEA



- 1957: ITALIA, FRANCIA, LUXEMBURGO, BÉLGICA, ALEMANIA, HOLANDA
- 1973: DINAMARCA, IRLANDA, REINO UNIDO
- 1981: GRECIA
- 1986: ESPAÑA, PORTUGAL
- 1995: AUSTRIA, FINLANDIA, SUECIA
- 2004: REPÚBLICA CHECA, ESTONIA, CHIPRE, LETONIA, LITUANIA, HUNGRÍA, MALTA, POLONIA, ESLOVAQUIA, ESLOVENIA.

MAPA DE LA ZONA EURO



En lo que a las economías de los países de la Europa del Este se refiere, debido a su punto de partida y al proceso de convergencia real, cabe mencionar la evolución favorable de los crecimientos interanuales de los países bálticos –Letonia (11,6 %), Estonia (9,9%), Lituania (8,2%)–, así como Eslovaquia (6,2 %), Chequia (5%) y Hungría (4%).



Peter Mandelson, comisario de Comercio de la UE

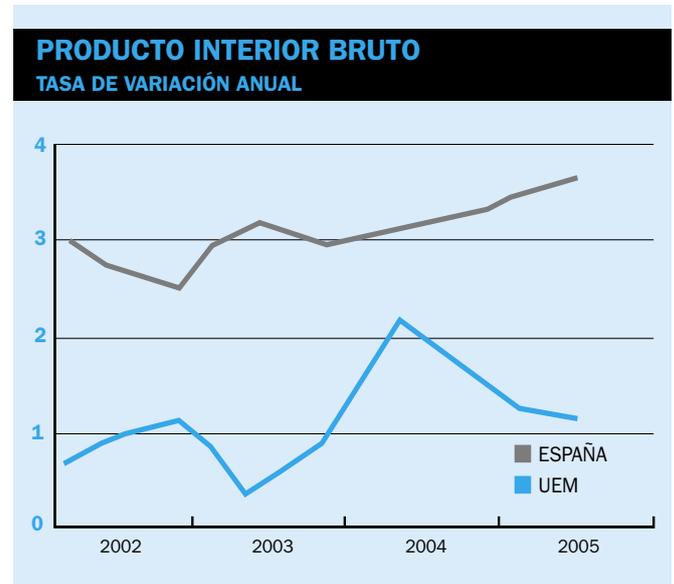
ECONOMÍA ESPAÑOLA: DE LA COMPLACENCIA A LA CAUTELA

CRECIMIENTO CON REPAROS

La economía española está creciendo a ritmos interanuales del 3,5%, apuntando un cierre del ejercicio 2005 por encima de la tasa prevista a inicios de año.

Estos datos de crecimiento de la economía española contrastan con una tasa de crecimiento interanual en la zona euro de

tan sólo el 1,5%. Los últimos datos estimados por la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat) apuntan un cierto repunte de la actividad económica europea que, de consolidarse, significarían un cambio en el ciclo económico.



Fuente: BCE, INE y Banco de España

La economía española está creciendo a ritmos interanuales del 3,5%, apuntando un cierre del ejercicio 2005 por encima de la tasa prevista a inicios de año

CONSUMO FAMILIAR Y CONSTRUCCIÓN: DÍAS DE VINO Y ROSAS

El modelo de crecimiento de la economía española se basa en dos pilares: el consumo familiar y la construcción, que llevan creciendo varios años a tasas superiores a las nada desdeñables registradas por el PIB.

El consumo de las familias se asienta en el incremento de la población activa, la espectacular creación de empleo y la afiliación a la Seguridad Social y en el recurso al endeudamiento.

Estas fuentes de generación de renta bruta disponible en manos de las familias se han complementado con el efecto riqueza derivado del incremento del precio de los activos inmobiliarios y de la capitalización de los fondos de inversión, como consecuencia de las alzas de las cotizaciones e índices bursátiles.

OMC, LA PAC Y MISTER BLAIR

La Organización Mundial del Comercio (OMC), en el marco de la Agenda Doha (Qatar 2002), va a celebrar su sexta Conferencia Ministerial en Hong Kong (13-18 de diciembre de 2005), a la que asistirán las 148 delegaciones de sus estados miembros.

El grupo formado por China, India, Brasil, Australia, Argentina, Sudáfrica (G-20) y los países pobres están negociando a contrarreloj con Estados Unidos y la Unión Europea en Ginebra, sede permanente del organismo multilateral. El nuevo director general de la OMC, el francés Pascal Lamy, quiere cerrar en Hong Kong dos terceras partes de los objetivos de la Agenda Doha en los ámbitos del comercio agrícola, industrial y de servicios, con objeto de evitar a toda costa un fracaso como el registrado en la anterior reunión celebrada en Cancún en 2003.

Según la OCDE, las ayudas a la agricultura alcanzan el 56% del valor de la producción agrícola en Japón, el 33% en la Unión Europea y el 18% en Estados Unidos.

La oferta del comisario de Comercio de la Unión Europea, el británico Peter Mandelson (íntimo colaborador del *premier* Tony Blair), consiste en una reducción del 46% de la protección arancelaria (el arancel medio pasaría del 22,8% al 12,2%), un recorte del 70% en las subvenciones agrícolas distorsionantes del comercio y la eliminación total de los subsidios a la exportación de los productos agrarios, dejando al margen un listado de 160 productos sensibles. A cambio, exige un paso similar por parte de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda y la apertura de los mercados de aquellos países emergentes y en desarrollo (excluidos los 49 países más pobres del mundo) a los productos industriales y a los servicios europeos (banca, transporte, telecomunicaciones). Lo cierto es que el comisario Mandelson se ha guardado, para la negociación ulterior, los plazos de puesta en marcha de su oferta. Todo hace pensar que el órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) seguirá teniendo muchos asuntos que dilucidar con posterioridad a la cumbre de Hong Kong.

Esta oferta del comisario Peter Mandelson ha desatado el recelo de 14 socios comunitarios, particularmente de Francia y España, los mayores receptores de fondos agrarios europeos. La agricultura española recibió un total de 6.600 millones de euros procedentes de la Política Agrícola Europea (PAC).

Cabe recordar que la reforma de la PAC de 2003 ya se orientó en el sentido de la modulación obligatoria de las ayudas en función de las explotaciones, así como en favor de recortar las subvenciones ligadas a la producción que distorsionan el comercio (‘caja ámbar’), manteniendo las ayudas desacopladas de la producción bajo la forma de pago único (‘caja verde’), que incluyen los cultivos herbáceos, vacuno de carne y de leche, ovino y caprino.

El representante estadounidense de Comercio, Rob Portman, ha acercado posiciones a la propuesta europea, ya que en el año 2007 finaliza el *fast track* aprobado por el Congreso en favor de la libertad negociadora de la Casa Blanca. Sin embargo, Estados Unidos ha pedido el aplazamiento (hasta el 2023) de la eliminación de las subvenciones al algodón, que reciben un total de 20.000 agricultores americanos por un importe de 4.700 millones de dólares anuales.

Por otra parte, una publicación reciente del Banco Mundial sugería que la liberalización del comercio agrícola internacional puede beneficiar a los competitivos exportadores agrícolas brasileños y de otros países en desarrollo, pero encarecer las importaciones alimentarias de los países pobres. De hecho, estos países pobres prefieren acuerdos preferenciales para el acceso de sus productos a los mercados, en detrimento de un mercado mundial liberalizado.

Más allá de esta cita multilateral, el presidente de turno de la Unión Europea, *mister* Blair, ha querido impulsar una reflexión sobre la adecuación de la sociedad y la economía europea ante los retos de la globalización, que se plasmarían en una modificación radical del marco financiero y presupuestario comunitario en la perspectiva 2007-2013.

En el substrato de la propuesta, han circulado el informe auspiciado por la propia Comisión Europea en 2003 (Informe Sapir) y el documento elaborado por el canciller del Exchequer, Gordon Brown.

El profesor belga André Sapir y ocho expertos independientes, a instancias de la anterior Comisión Europea, elaboraron un Informe que propone una modificación radical del presupuesto comunitario. Además, el Informe sugería la reforma del Plan



Rob Portman, representante de las negociaciones de comercio de EE. UU.

de Estabilidad y Crecimiento (PEC) europeo en aras de la flexibilización de los compromisos de ajuste presupuestario, que ya fue asumida por los 25 Estados miembros el pasado marzo de 2005.

La propuesta del Informe Sapir sobre la estructura del presupuesto de la Unión Europea considera que la implementación de los postulados de la Cumbre

de Lisboa de 2000, consistentes en convertir a la economía europea en el área más competitiva del mundo, requieren el desmantelamiento de la Política Agraria Europea (PAC).

El Informe afirma que el gasto destinado a la agricultura absorbe casi la mitad de los recursos presupuestarios de la Unión Europea, un porcentaje que se considera excesivo e ineficiente y en la dirección contraria hacia la que señala la Estrategia de Lisboa. Dada la dificultad de llevar a término una política agraria común equitativa, particularmente tras la incorporación de los países del Este y por la distorsión de los 5.000 millones de euros anuales del cheque británico, el Informe Sapir propone que las políticas de apoyo a la agricultura pasen desde el ámbito europeo al propio de los estados miembros que lo estimen oportuno, asumiendo el gasto correspondiente en sus presupuestos nacionales.

Los recursos actuales que absorbe el gasto agrícola se destinarían a un Fondo especial de incentivos al Crecimiento, que invertiría en programas de investigación y desarrollo, innovación, infraestructuras y educación.

Mister Blair participa de aquella afirmación relativa a que la única virtud de la Política Agraria Comunitaria (PAC) consiste en que el día que desaparezca se habrá dado un gran paso adelante y en la dirección correcta. Ante el “dramático cambio que se avecina” con la globalización, mister Blair propone el “*Anglo-Saxon liberalism*” frente a la “*French malaise*” y la “*German angst*”.

Por su parte, el Canciller del Exchequer británico, Gordon Brown, ha puesto a consideración pública su documento “Global Europe: Full-Employment Europe” en que aboga por unas reformas económicas que permitan afrontar con éxito la competencia global que proviene de China e India. La receta del ministro británico se asienta en el desmantelamiento arancelario exterior, flexibilidad y adaptabilidad del mercado laboral, innovación empresarial, integración del mercado de servicios y eliminación de las ayudas públicas.

En el mismo sentido y con carácter simultáneo, el documento sobre las nuevas directrices de la política industrial europea, elaborado por el Comisario Günter Verheugen, se sitúa en la línea de eludir medidas intervencionistas selectivas en favor de cuestiones de naturaleza estructural (formación especializada, protección de activos intangibles como la propiedad industrial e intelectual, acceso a mercados todavía protegidos por barreras al comercio, I+D).

Por su parte, el Ministerio de Comercio e Industria británico ha publicado el *International R&D Scoreboard*, que confirma el alejamiento de los objetivos de la Agenda de Lisboa 2002, ya que las empresas europeas –con la excepción de Finlandia y Suecia– no están aumentando los recursos ya destinados a I+D, mientras que Estados Unidos los ha incrementado en un 12% y Asia alcanza la cota de crecimiento del 8% durante el último ejercicio, en relación a la media de los cuatro años anteriores. Las empresas europeas están presentes en sectores rentables pero no innovadores (alimentario, energético), mientras que Estados Unidos y Asia invierten en sectores innovadores como la electrónica, la tecnología de comunicaciones y de sistemas de información.

En fin, el bloqueo de la liberalización de la prestación de servicios en la Unión Europea (Directiva Bolkestein), por parte del Parlamento de Estrasburgo, constituye una expresión más de la falta de revulsivo dinamizador orientado a asentar un área competitiva y eficiente en la generación de riqueza, como pilar sobre el que asentar la cohesión y la solidaridad europeas. El ya mítico “fontanero polaco” sigue poniendo en evidencia a los pusilánimes políticos europeos.

Así, la riqueza inmobiliaria en España es seis veces el PIB anual de la economía española y la riqueza financiera neta de las familias españolas (efectivo, depósitos y acciones, menos deudas [hipotecarias en gran parte]) ha alcanzado los 785.576 millones de euros (93,5% del PIB).

Por su parte, el endeudamiento de los hogares sigue marcando máximos históricos, al situarse en 651.168 millones de euros (77,4% del PIB), en donde la deuda a largo plazo formalizada en préstamos hipotecarios suma ya los 562.398 millones de euros y sigue creciendo a tasas anuales del orden del 20%.

El consumo familiar se asienta en el incremento de la población activa (tasa de actividad femenina y de la población inmigrante), en la espectacular creación de empleo (con afiliación a la Seguridad Social), en el recurso al endeudamiento y en los efectos-riqueza inmobiliaria y financiera

El dinamismo del consumo familiar se manifiesta tanto en los epígrafes de la cesta diaria (alimentación, vestido y calzado, artículos del hogar) como en la adquisición de bienes de consumo duradero (automóviles, muebles, electrodomésticos).

La construcción de viviendas se sustenta en la caída del tipo de interés en la zona euro que, junto a la competencia bancaria, se ha traducido en una financiación hipotecaria abundante y accesible (tipos de interés hipotecarios reales negativos (inferiores a los vigentes en Alemania), plazos de amortización con vencimientos más largos, etc.).

Este furor crediticio hipotecario ha disparado la ratio de endeudamiento de las familias y ha originado fenómenos de exclusión social en el acceso a la vivienda (nuevas familias, segmentos de jóvenes, inmigrantes). Además, la inversión extranjera ha alimentado la demanda inmobiliaria y la correspondiente fiebre constructora, particularmente en las zonas costeras.

Este modelo de crecimiento ha sido criticado por ser insostenible a medio y largo plazo. No obstante, la coyuntura presente de la economía española refleja la confianza de las familias en su futuro, así como la convergencia hacia Europa también en su recurso al crédito. La concesión de

ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA

La *Encuesta de población activa (III trimestre 2005)* publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) revela que, en España, la población activa (en edad laboral con disposición a trabajar) ha alcanzado la cifra de 20,9 millones de personas. La población ocupada se sitúa por encima de los 19,1 millones de personas, con un incremento de 930.000 empleados durante los últimos 12 meses. El número de hogares españoles con todos sus miembros ocupados (en edad laboral y declarados activos) supera los 10 millones.

A título ilustrativo del continuo flujo inmigratorio, durante el último trimestre, se han incorporado al mercado laboral un total de 75.400 ciudadanos de nacionalidad extranjera, al tiempo que sólo 41.100 españoles.

Los inmigrantes se emplean principalmente en actividades intensivas en mano de obra (tareas agrícolas, construcción y servicios a las personas), induciendo así una rebaja media de la remuneración por asalariado del 3,7%. Los flujos inmigratorios están favoreciendo la movilidad funcional y geográfica del mercado laboral en España. Alternativamente, aquel abaratamiento del coste relativo del trabajo está provocando una sustitución del factor productivo capital por mano de obra, con el consiguiente deterioro de los índices de productividad, y el desincentivo de la inversión en bienes de equipo y en innovaciones tecnológicas.

El 34,4% de los asalariados (5,4 millones de personas) tiene un contrato temporal. De cada diez nuevos contratos, hasta un total de nueve son precarios. Esta situación aporta flexibilidad coyuntural, pero compromete la viabilidad sostenida de un crecimiento basado en recursos humanos formados y en un consumo familiar planificado a largo plazo.

La tasa de paro masculina se sitúa en el 6,5% y la femenina en el 11,2%.

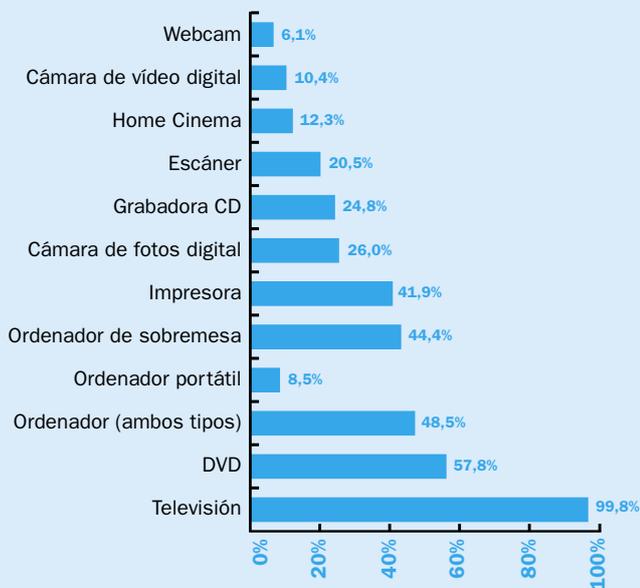
créditos a familias (hipotecarios, de consumo) y empresas (bienes de equipo, ampliación de capacidad) ha favorecido el desarrollo, la competencia, la solvencia y el análisis de riesgos del sector financiero (bancos, cajas), contribuyendo a sus indicadores de eficiencia, como revela el hecho de que esté abanderando el proceso de integración financiera en Europa. La transición desde el efectivo a medios

MATRICULACIÓN DE AUTOMÓVILES

MESES	2005	2004	2003
Enero	104.793	98.857	90.541
Febrero	119.552	120.417	98.254
Enero-febrero	224.345	219.274	188.795
Marzo	149.556	154.790	120.753
Enero-marzo	373.901	374.064	309.548
Abril	133.396	125.203	120.406
Enero-abril	507.297	499.267	429.954
Mayo	140.701	131.355	120.649
Enero-mayo	647.998	630.622	550.603
Junio	161.715	158.897	138.243
Enero-junio	809.713	789.519	688.846
Julio	163.003	167.670	161.545
Enero-julio	972.716	957.189	850.391
Agosto	96.766	88.394	82.407
Enero-agosto	1.069.482	1.045.583	932.798
Septiembre	102.852	98.290	92.528
Enero-sept.	1.172.334	1.143.873	1.025.326
Octubre	107.311	118.753	120.819
Enero-oct.	1.279.645	1.262.626	1.146.145
Noviembre	-	124.385	109.710
Enero-nov.	-	1.387.011	1.255.855
Diciembre	-	130.275	126.244
TOTAL AÑO	1.279.645	1.517.286	1.382.099

Fuente: ANFAC

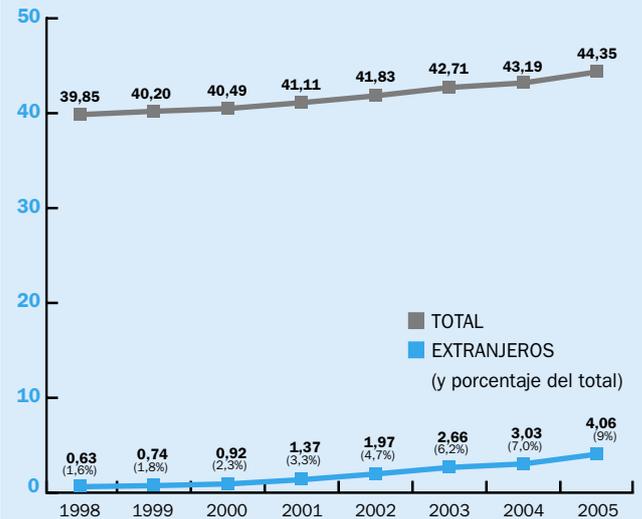
EQUIPAMIENTO TIC EN HOGARES



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

POBLACIÓN EMPADRONADA

EN MILLONES DE PERSONAS



Fuente: INE

de pago más sofisticados (tarjetas de débito y de crédito, revolving, etc.) refleja este cambio experimentado por el consumo en la sociedad española y por el propio sistema financiero.

El modelo de crecimiento de la economía española vigente durante la última década empieza a mostrar algunos indicios de agotamiento a medio plazo. Las perspectivas de la economía española sugieren la sustitución de la complacencia ('años de vino y rosas') por la cautela

Ahora bien, el modelo de crecimiento vigente durante la última década empieza a mostrar algunos indicios de agotamiento a medio plazo, debido al escaso margen adicional de endeudamiento de las familias al ritmo registrado hasta el presente. La borrachera crediticia de estos 'años de vino y rosas' está empezando a demandar un periodo de mayor sosiego para evitar males mayores.

La continuidad de las actuales tasas de crecimiento de la economía española requiere un salto cualitativo que impulse la productividad y la innovación de procesos y productos, en aras a la mejora de la competitividad del aparato productivo, que asiente el futuro crecimiento en la inversión empresarial en



bienes de equipo suministradores de valor añadido, así como en la exportación de bienes y servicios de contenido tecnológico y de conocimiento avanzados.

El modelo de crecimiento de la economía española ha sabido sacar provecho del desarrollo de su mercado doméstico y de su pertenencia a la Unión Europea, donde vende más del 70% del total de sus productos de exportación. De igual manera, durante las últimas décadas, la internacionalización del tejido productivo se ha traducido en un incremento de la participación en el comercio internacional. Este salto cuantitativo y cualitativo se ha basado en una dotación de factores y costes productivos adecuada a dicha fase del desarrollo de la economía española (disponibilidad y formación de los recursos humanos, capital físico y bienes de equipo, adopción y difusión tecnológica, provisión de bienes y servicios públicos, modernización institucional y de las administraciones públicas, etc.).

Este modelo de crecimiento está siendo adoptado de forma progresiva por las economías emergentes (países del Este eu-

ropeo, Brasil, etc.), por lo que la economía española debe incorporarse a un modelo de crecimiento que incluya actividades ligadas al conocimiento y tecnologías avanzadas, la provisión de productos y servicios de alta calidad de gama, la presencia de sus empresas en los mercados geográficos de alto crecimiento (Asia-Pacífico, Este europeo).

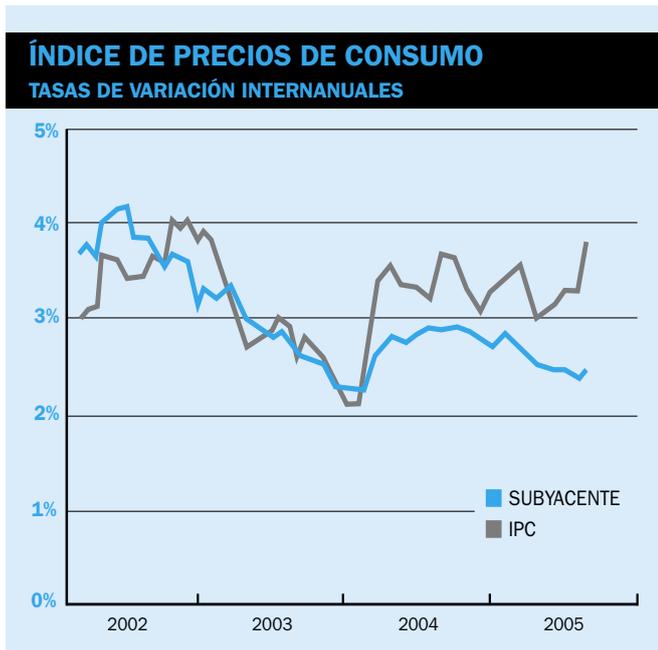
Por tanto, no cabe menospreciar en ningún caso la relevancia del consumo familiar y de la construcción, factores determinantes de la demanda interna, que actúa de locomotora del conjunto de la economía. Sin embargo, parece oportuno que la sociedad española tome conciencia de la necesidad de impulsar y valorar el espíritu emprendedor, la importancia de la formación secundaria y el reconocimiento del esfuerzo y la superación personal, la trascendencia de cara al futuro de la ciencia básica y de la investigación aplicada, la integración de la inmigración, el valor de la cohesión social y de la convivencia bajo un estado de derecho, el cumplimiento de las leyes y normas cívicas y consuetudinarias, etc.

Las ventajas competitivas para afrontar los nuevos retos de la economía española deben asentarse sobre tales factores institucionales: del mercado doméstico y europeo al mercado global, de la ventaja en costes a la competencia en conocimiento y tecnología, de productos de calidad media a la excelencia, de las rentas turísticas del sol y playa a una malla empresarial flexible y diversificada con presencia proactiva en el mundo, de la formación básica a la formación profesional especializada, de la universidad y la empresa a la relación universidad-empresa (tanto en ciencia básica, como en ciencias aplicadas), del 'royalty' a la patente propia...

En este sentido, el Programa Nacional de Reformas sobre Convergencia y Empleo, presentado por el Gobierno español ante la Comisión europea, se orienta hacia el alineamiento de la economía española con los objetivos de competitividad fijados por la Unión Europea (UE) en la Estrategia de Lisboa.

PRECIOS: SALARIOS, MÁRGENES Y EXPECTATIVAS INFLACIONISTAS

El aumento del precio del petróleo está incrementando el precio de las gasolinas y de los costes de las materias primas y del transporte en la cadena de valor de muchos procesos industriales y actividades económicas.

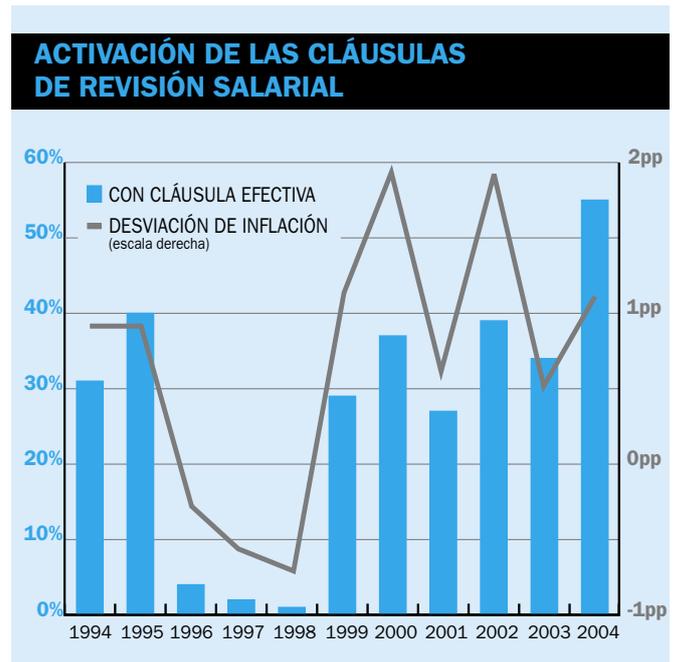


Fuente: INE

Los agentes económicos, ante dicha perturbación externa (que ya dura dos años), están descontando unas expectativas inflacionistas que flirtean con tasas anuales entre el 3,5% y el 4% al cierre del ejercicio 2005. Las familias y las empresas enfrentan la disyuntiva de incorporar tales expectativas a sus contratos, ya que la inflación subyacente permanece en el entorno del 2,5 % anual.

El modelo de relaciones laborales del mercado de trabajo en España ha inducido un crecimiento de los salarios por debajo de la inflación durante los últimos años. No obstante, el vigente Acuerdo Interconfederal para la negociación colectiva incluye una cláusula de revisión salarial que incorpora la desviación de la inflación a los salarios. La activación de dichas cláusulas, en la coyuntura presente, puede tener consecuencias indeseables.

En caso de que se produzcan estos efectos de *segunda ronda* a escala europea (zona euro) y se desate la espiral precios-salarios-márgenes, debido a la incorporación de las expectativas inflacionistas a los contratos laborales, mercantiles e hipotecarios, el Banco Central Europeo (BCE) reaccionará con incrementos de su tipo de interés de refinanciación. Se juega, nada más y nada menos, que su reputación y credibilidad como banco central de un área monetaria tan importante como la zona euro.

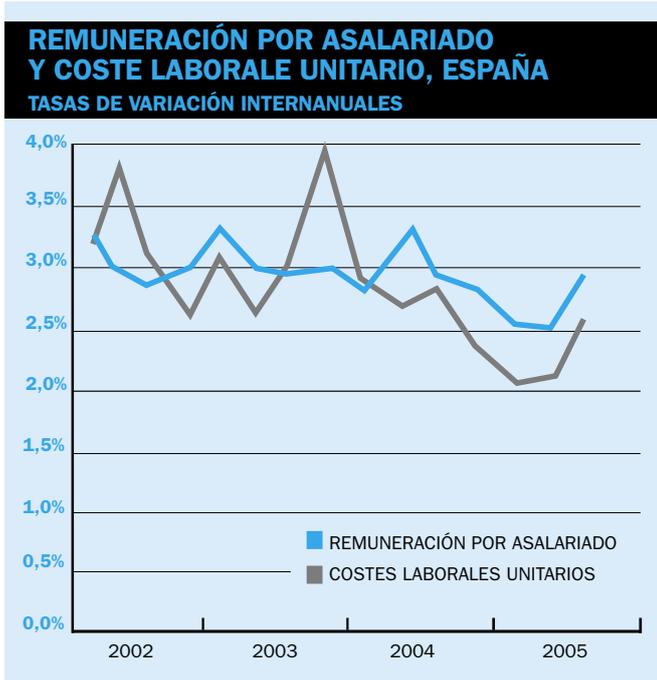


Fuente: INE, Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

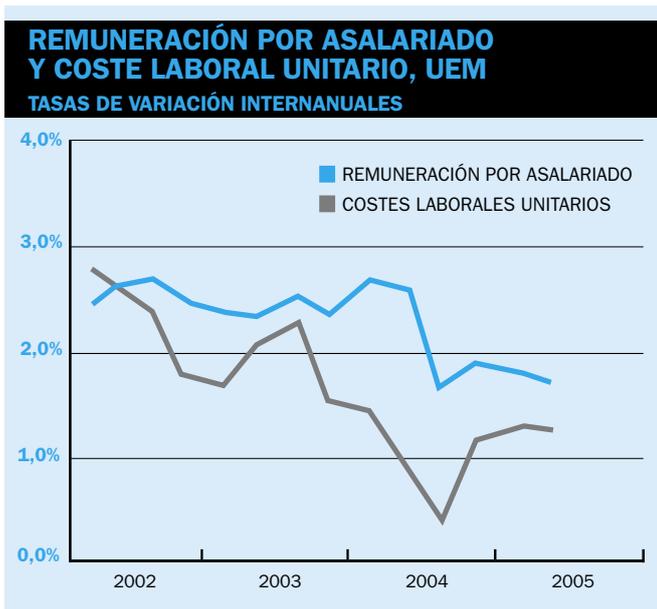
El problema para la economía española puede surgir en el caso de que se produzcan unas reacciones distintas de tales efectos de "segunda ronda" en el ámbito del mercado de trabajo europeo y en el correspondiente a las negociaciones salariales en España.

La remuneración por asalariado y el coste laboral unitario están registrando unas tasas interanuales distintas en la economía española y europea. En la coyuntura presente, cabe la posibilidad de que sendos ámbitos geográficos de la negociación laboral reaccionen de forma divergente ante las expectativas inflacionistas que han brotado por el alza del precio del petróleo. Está claro que el Banco Central Europeo (BCE) atenderá al comportamiento del índice de precios armonizando en el conjunto de la economía europea.

Para eludir el contagio inflacionista del incremento del precio del petróleo, los agentes económicos deberían evitar el traslado de sus expectativas inflacionistas del incremento de costes a los precios finales. La compensación del estrechamiento de los márgenes comerciales o de la pérdida nominal de la capacidad adquisitiva del salario debe gestionarse mediante incrementos de productividad en todos los eslabones de la cadena de valor.



Fuente: INE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y Banco de España



Fuente: Eurostat y BCE

La pretensión de mantener los márgenes empresariales o de recuperar la capacidad adquisitiva del salario perdida por el incremento exógeno de los precios energéticos, se trasladaría negativamente al empleo y a la competitividad de las empresas.

El impacto de los precios energéticos elevados debe gestionarse mediante incrementos de productividad en todos los eslabones de la cadena de valor. La pretensión alternativa de extrapolar nominalmente las expectativas inflacionistas a los contratos, para mantener los márgenes empresariales o recuperar la capacidad adquisitiva del salario, trasladaría el ajuste al empleo y a la competitividad de las empresas

Ahora que todavía no aprietan las urgencias, la economía española debería impulsar un acuerdo social en el mercado de trabajo que alineara la evolución de los salarios y los márgenes empresariales con las ganancias de productividad, desvinculando la negociación colectiva de las cláusulas de actualización automática referenciadas a la tasa de inflación doméstica. Los desequilibrios entre sectores y grupos sociales que generarían dichas reformas deberían atenderse a través del principio de solidaridad de la política social.

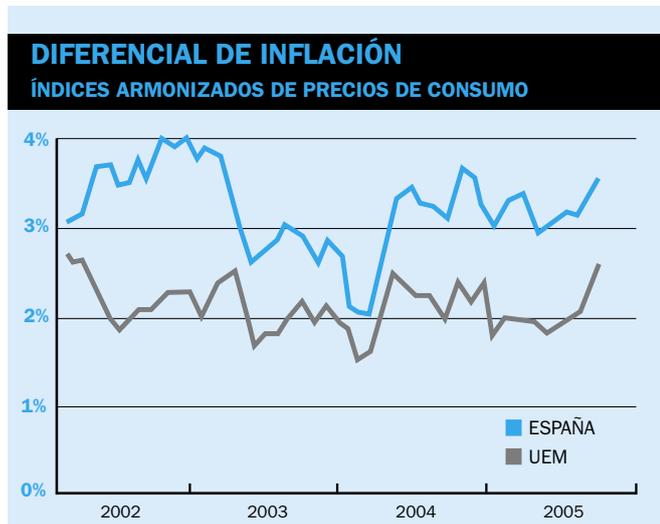
En este sentido, los subsidios y la fijación de precios máximos a los derivados del petróleo (agricultores, pescadores) enmascararían la realidad de los precios relativos y constituyen una huida hacia adelante que puede regresar en forma de *boomerang*. El sistema de precios constituye un delicado mecanismo de información e incentivos que facilita la asignación eficiente de los recursos disponibles. La perturbación de dicho sistema mediante subsidios y precios máximos puede derivar en situaciones de ineficiencia económica y de tratamiento inequitativo entre grupos sociales, que acabarían por afectar a la cohesión social.

Por su parte, en el mes de noviembre 2005, los ocho millones de pensionistas españoles generarán un derecho de actualización de sus pensiones que superará los 1.000 millones de euros, debido a la desviación prevista del índice interanual de precios al consumo en relación al objetivo inflacionario fijado en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) en curso.

DÉFICIT POR CUENTA CORRIENTE: UNA "ARCADIA FELIZ" A TODO TREN

El modelo de crecimiento de la economía española aflora la acumulación de sus desequilibrios a largo plazo en la evolución de su balanza comercial y por cuenta corriente.

La competitividad de las ventas de productos y servicios en el mercado natural europeo (más del 70% sobre el total) se ve lastrada por la situación anémica de la demanda en las economías centroeuropeas y por el permanente diferencial de inflación de la economía española.



Fuente: Eurostat y BCE

La proyección de la economía española hacia el mercado global, más allá de la zona euro, adolece de la escasa imagen de marca y de la falta de esfuerzos de comercialización en las áreas más dinámicas (Asia-Pacífico, Europa del Este). La presencia de las empresas españolas en los mercados de mayor crecimiento del comercio mundial es reducida. Además, la cotización apreciada del euro añade una dificultad adicional en dicho ámbito, a pesar de que la economía alemana está batiendo récords en el superávit de su balanza comercial en la presente coyuntura.

En consecuencia, el déficit comercial de la economía española apunta hacia cotas de deterioro superiores a los 68.000 millones de euros (7,6% del PIB), a finales del presente ejercicio 2005. A todo tren. Y el déficit por cuenta corriente le sigue a la zaga, con una previsión de que se encarama hasta el 8% del PIB, a la altura del cierre del año 2005.

El déficit por cuenta corriente significa que las familias y empresas españolas están adquiriendo bienes y servicios y registrando un saldo neto de rentas y transferencias que, en términos agregados, obliga a un endeudamiento mayor con el exterior. Dada la pertenencia de la economía española a la

zona euro, no existe el riesgo de que los inversores que financian dicho déficit corriente (adquisición y suscripción de activos), presionen en aras de un mayor tipo de interés que cubra el riesgo de cambio de la moneda en que están denominados aquellos activos.

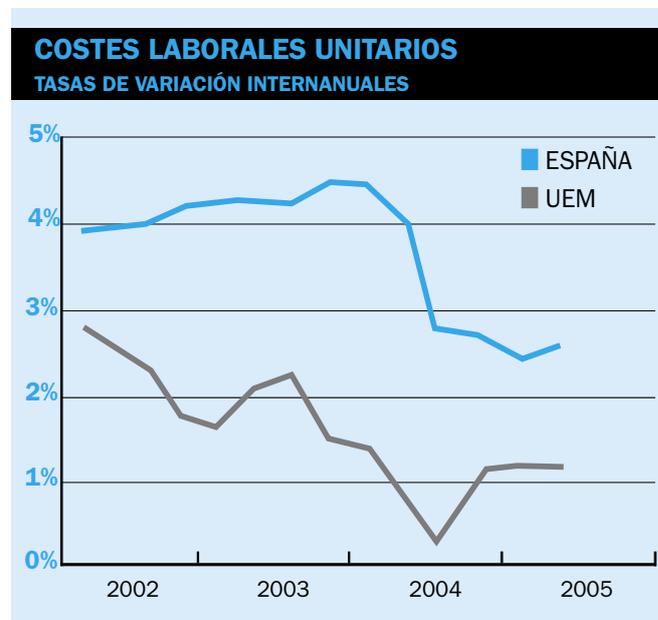
De esta forma, la economía española puede sufrir el espejismo de la 'Arcadia feliz' en que la expansión de la demanda interna puede llevarse hasta el infinito, dado que el paraguas del euro permite incrementar sus niveles de deuda externa sin riesgo de repuntes en el tipo de interés doméstico –que frenaría el consumo, la inversión y el crecimiento–, o sin riesgo de presiones devaluatorias nominales sobre la divisa nacional.

Ciertamente, el déficit por cuenta corriente que registra la economía española es financiable de forma más fluida y





Alternativamente, esta demanda doméstica expansiva, junto a la acumulación de permanentes diferenciales de inflación que deterioran la competitividad, hará recaer el ajuste en los niveles salariales y/o en el nivel de empleo. Dada la relativa rigidez del mercado laboral de la economía española, dicho ajuste puede adquirir perfiles de mayor brusquedad en relación a situaciones alternativas parecidas (por ejemplo, la economía de Estados Unidos).



Fuente: Eurostat e INE

Los agentes económicos y sociales deben anticipar una estrategia de reducción de los costes laborales unitarios mediante unas relaciones laborales que centren los términos contractuales en las mejoras de productividad y en la flexibilidad ante el ciclo económico. Este cambio de orientación permitiría alinear los costes laborales unitarios con los vigentes en economías competidoras directas y facilitaría la transición del modelo de crecimiento desde el actual –que está siendo imitado por las economías emergentes– hacia el que impulse a la economía española hacia el futuro.

El déficit por cuenta corriente de la economía española, dado que no puede ajustarse mediante la devaluación del tipo de cambio nominal, recaerá sobre la reducción de los salarios y los despidos laborales. A menos que se disminuyan los costes laborales unitarios mediante mejoras de productividad

duradera en el tiempo, debido a la pertenencia a la Unión Económica y Monetaria (UEM) europea. Pero esta situación no puede proyectarse al infinito, particularmente en una coyuntura y en unas perspectivas de elevados precios de las materias primas de importación y de tendencia al alza de los tipos de interés. Por ventura, este endeudamiento privado –que ha llevado a cotas elevadas el consumo y los precios de la vivienda– no está acompañado de un endeudamiento público similar, ni de inestabilidad política o social.

VIVIENDA: SUAVE QUE ME ESTÁS MATANDO

El precio de la vivienda en España apunta hacia una ralentización de las tasas de crecimiento interanual, que aterrizarían suavemente hacia una dinámica alineada con la rentabilidad de otros activos.

En el caso de la economía española, como ha sucedido a escala global, el flujo inversor que está llegando desde hace varios años al sector inmobiliario no se origina en un aumento de la tasa de ahorro traducida en una mayor oferta de fondos prestables, sino en la evolución de la oferta monetaria inducida por la política monetaria expansiva de los bancos centrales y un mayor dinamismo competitivo en la multiplicación del crédito bancario al sector privado (familias y empresas).

El precio de la vivienda en España apunta hacia una ralentización suave de las tasas de crecimiento interanual. El previsible repunte de tipos de interés que se atisba en el horizonte significará un incremento de la carga financiera mensual de las familias españolas que convergerá hacia su renta disponible

Así, el dinero en circulación en la zona euro está creciendo a tasas del orden del 8%, muy superior a la tasa del 4,5%, considerada por el Banco Central Europeo (BCE) como la magnitud compatible con la estabilidad de precios.

Este aumento de la oferta monetaria induce una demanda de crédito hipotecario en la economía española que, un mes tras otro, aumenta a tasas superiores al 20%.

Adicionalmente, en el caso de España, dado el persistente diferencial de la tasa de inflación en relación a la media de la zona euro, los tipos de interés de referencia hipotecarios han descendido hasta niveles negativos en términos reales.

El Banco Central Europeo (BCE) mantiene su tipo de interés inamovible en el 2% desde el 5 de junio de 2003, transcurridas ya 29 reuniones durante un periodo de dos años y medio. No obstante, la consolidación del repunte del crecimiento en la zona euro –con la consiguiente presión de la demanda interna de consumo e inversión– y/o el traslado de las expectativas inflacionistas derivadas del incremento del precio del petróleo, pueden significar una modificación de aquella laxitud monetaria.

PRECIO DE LA VIVIENDA TASADA (m²)
CRECIMIENTO INTERANUAL



Fuente: Banco de España

Anticipando una subida de tipos de referencia, el mercado interbancario ha catapultado el EURIBOR a doce meses –principal referencia hipotecaria– hasta su nivel vigente en abril de 2003.

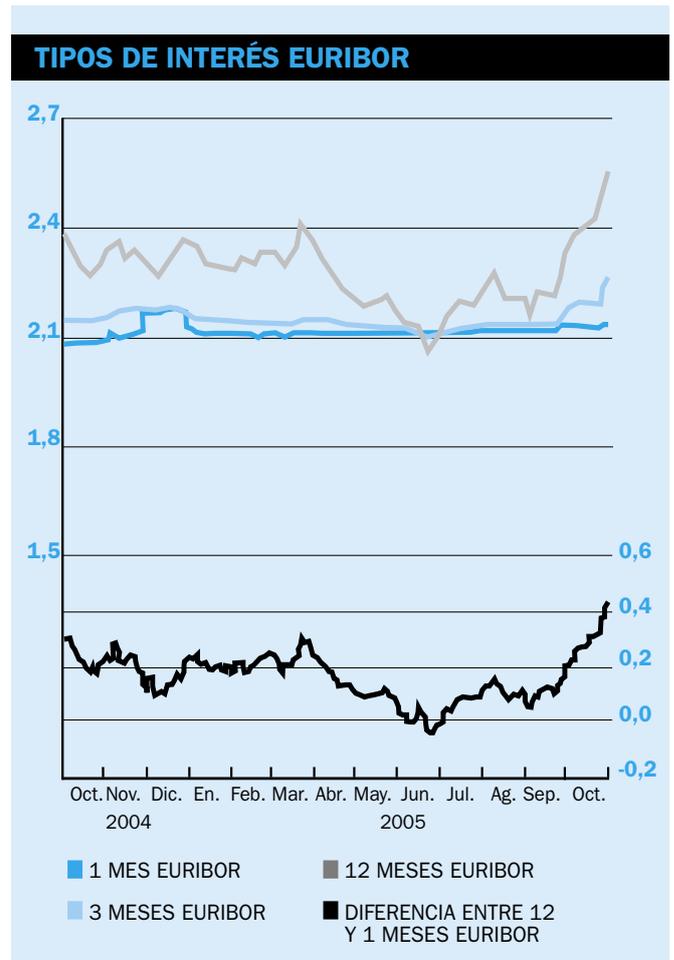
Esta reacción ha desatado un proceso de ventas en el mercado de deuda pública, provocando un descenso del precio de los bonos y un leve repunte de la rentabilidad, que ha situado al bono alemán a 10 años por encima del 3,4%. Esta reacción del mercado de renta fija puede actuar en detrimento de la renta variable y de la evolución en las cotizaciones e índices de las plazas bursátiles europeas.

Este repunte de los tipos de interés puede tener consecuencias en los hogares endeudados, empresas promotoras inmobiliarias y carteras de préstamos de las entidades financieras. No obstante, la estimación más pesimista sitúa un riesgo de impago por morosidad en un máximo del 5% de los hogares que, en la mayoría de los casos, se resolvería mediante la renegociación de las condiciones del crédito con garantía hipotecaria (aplazamiento de vencimiento, etc.).

Las familias españolas tienen una deuda financiera que ya supera los 650.000 millones de euros. La deuda de los hogares españoles ha experimentado un crecimiento vertiginoso, que la ha llevado a superar la cota del 110% de su renta bruta disponible (77,4% del PIB), duplicando los niveles de inicios de la década de 1990. No obstante, estas ratios de endeudamiento familiar todavía son superiores o similares en los Países Bajos (190%), Reino Unido (111%), Alemania (111%) y Estados Unidos (104%).

En cualquier caso, el previsible repunte de tipos de interés que se atisba en el horizonte significará un incremento de la carga financiera mensual de las familias españolas que convergerá hacia su renta disponible. La previsión más plausible es que dicha situación, en un marco de alto endeudamiento, oriente al sector de la construcción hacia un suave aterrizaje con tasas de crecimiento más moderadas.

De todas formas, los ratios entre España y los países centrales de la Unión Europea relativos a “metros cuadrados de vivienda/PIB”, auguran una evolución positiva de la construcción de viviendas sobre unas bases residenciales y urbanísticas correspondientes a una sociedad desarrollada.



Fuente: Banco Central Europeo (BCE)

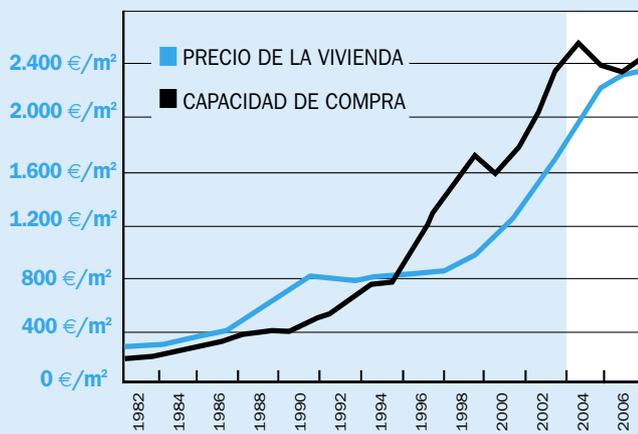
La solvencia patrimonial de las familias españolas está bien asentada, debido a que casi el 90% ha optado por la vivienda en propiedad, una de las ratios más altas del mundo. Dicha circunstancia se alimenta de una psicología social construida a base de tasas de inflación elevadas en el pasado, la histórica capitalización de los activos inmobiliarios y anteriores legislaciones sobre arrendamientos urbanos anquilosadas.

Las familias españolas toman a crédito sobre sus activos patrimoniales, casi exclusivamente viviendas. La morada constituye, junto al subsidio de desempleo, su seguro social más importante ante eventuales situaciones transitorias desfavorables.

Por otro lado, la vivienda actuará como garantía hipotecaria de la futura demanda de crédito al consumo que desarrolla-



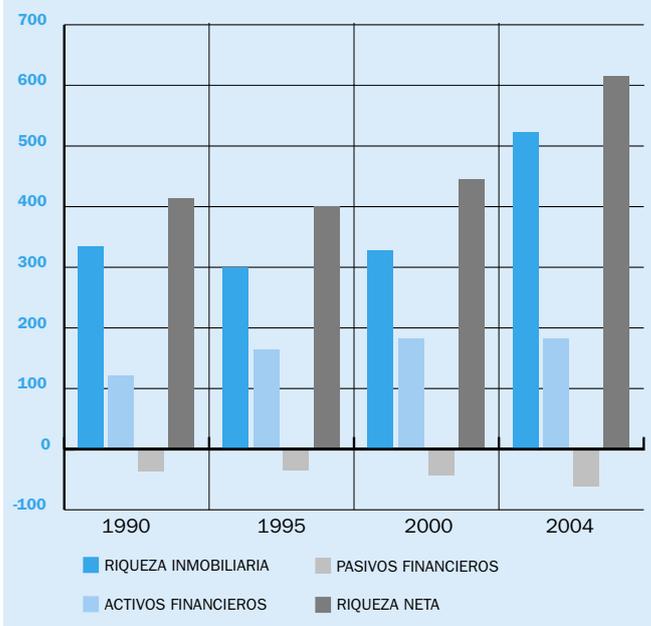
PRECIO DE LA VIVIENDA Y CAPACIDAD DE COMPRA



Fuente: Ministerio de Fomento

rán las familias españolas en los próximos años, mimetizando el comportamiento de los hogares en otras sociedades avanzadas. En este sentido, las recomendaciones relativas a la alineación de riesgos bancarios con los recursos pro-

SOLVENCIA PATRIMONIAL DE LAS FAMILIAS EN ESPAÑA %PIB



Fuente: Banco de España

MATRIZ "DAFO" DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

DEBILIDADES

Presencia en el mercado global
Productos de calidad media
Patrón exportador
Estructura productiva trabajo-intensiva
Movilidad funcional y geográfica
Formación básica y profesional
Investigación en ciencia básica
Desarrollo tecnológico
Patentes
Conexión Universidad-Empresa
Penetración de internet
Dotación de capital público
Espíritu emprendedor
Made in Spain
Escaso cosmopolitismo
Productividad
Corporate governance
Tasa de natalidad baja
Competencia en el sector servicios

FORTALEZAS

Consumo familiar
Construcción
Creación de empleo
Solvencia patrimonial familiar
Afilación a la Seguridad Social
Cohesión social
Pluralismo de los medios de comunicación
Estabilidad institucional
Tasa de escolarización
Sanidad universal
Equilibrio presupuestario
Sistema financiero
Espíritu creativo/imaginativo
Estado miembro de la UE
Pertenenencia al área euro

AMENAZAS

Diferencial de inflación
Coste laboral unitario
Déficit comercial
Déficit por cuenta corriente
Precio de la vivienda
Endeudamiento familiar
Tipos de interés al alza
Deslocalización industrial
Dependencia energética
Rigidez mercado laboral
Narcisismo territorial y multiétnico
Fracaso escolar
Seguridad ciudadana y civismo urbano
Proyección de la tasa de dependencia
Reducción de los Fondos Estructurales europeos

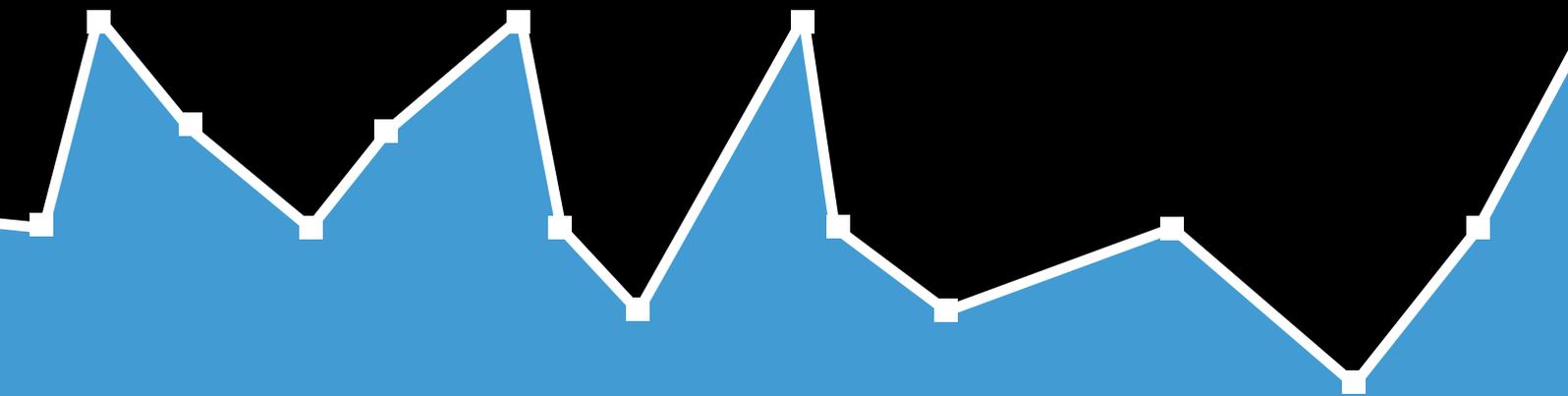
OPORTUNIDADES

Convergencia real zona euro
Unión Europea ampliada
Mercados Asia-Pacífico
Población hispana USA y América Latina
Multinacionales españolas
Tasa de actividad de la mujer
Nueva inmigración
Modernización de valores sociales
Adopción y difusión tecnológica
Atracción de profesionales cualificados
Turismo residencial
Calidad del nivel de vida



pios de la entidad –contenidas en el Acuerdo de Basilea II– favorecerán dichas operatorias de crédito por parte del sistema financiero.

Y, probablemente, la vivienda adquirida a lo largo de todo el ciclo vital laboral posibilitará mantener el deseado nivel de vida durante la jubilación, cuando el desarrollo financiero de los contratos vitalicios de hipoteca inversa proporcionen unas rentas atractivas con las que complementar la pensión de la Seguridad Social y del fondo privado de pensiones.



El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español



El pasado mes de agosto nos sorprendía la siguiente noticia: “El desempleo aumenta por primera vez durante un mes de julio”¹. Durante ese nefasto mes se contabilizaron 14.557 desempleados más que en junio, y eso, coincidiendo con la temporada turística. Pero ésta no ha sido la última ni la única sorpresa que nos ha ofrecido nuestro mercado laboral en estos últimos tiempos.

Prof. Anna Laborda
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

La tasa de temporalidad existente en el mercado laboral español alcanza el 33,3%, según los últimos datos recogidos de la EPA. España es el país de la Unión Europea y también de la OCDE con mayor tasa de temporalidad. Estos datos se interpretan como un problema que debería ser resuelto; visión que comparten todos los agentes sociales. La temporalidad no se distribuye uniformemente, y aunque el perfil de un trabajador temporal no queda perfectamente determinado, algunas características parecen predominantes: mayor temporalidad en jóvenes; mayor temporalidad media en mujeres pero matizando según grupo de edad; mayor temporalidad en los grupos de estudio de nivel bajo o generalistas; mayor temporalidad para actividades poco cualificadas y/o en sectores poco especializados; mayor temporalidad en sector primario, construcción y servicios que en sector secundario; aparente mayor temporalidad en empresas pequeñas y medianas (de 11 a 49 trabajadores). En cuanto a las diferencias por CC. AA., cabe recordar que los valores máximos se situaban en Andalucía, Extremadura y Murcia, mientras que los mínimos correspondían a Catalunya, Navarra y La Rioja.

Las causas que tradicionalmente se han esgrimido para explicar la temporalidad no consiguen ser concluyentes, y una hipótesis parece configurarse como relevante: la posible maximización a corto plazo, o con racionalidad limitada, de los empresarios. El problema, en esta situación, es que se compromete la productividad futura de nuestra economía, al considerarse que el trabajo temporal dificulta la acumulación de capital humano.

Quedan por estudiar aspectos importantes de este fenómeno, ya que los datos disponibles que suelen utilizarse para los estudios empíricos no son lo suficientemente completos. Considero de máxima importancia centrar la investigación posterior en las fuentes empresariales.

INTRODUCCIÓN

Aunque previsible para algunos, de nuevo el mes de septiembre de 2005 ha querido entrar en la historia, como su compañero, pero ahora por motivos más halagüeños —al menos, a corto plazo—. El paro, en septiembre, se ha reducido.

¿Qué está pasando en nuestro país? ¿De dónde proceden estos comportamientos atípicos que rompen todas las series históricas disponibles?

Diversas hipótesis se podrían esgrimir para intentar explicar ambos fenómenos. Desde el desconocimiento de nuestro mercado laboral, de su dinámica y de su actual situación, ninguna de ellas sería suficientemente explicativa. Por supuesto, España sigue siendo un país en el que el sector turístico tiene un peso importante en su PIB, y este sector sigue siendo demandante de empleo en la tradicional temporada alta veraniega. Pero está claro que algo ha cambiado, o más bien, que algo lleva años cambiando y al final se ha reflejado en las estadísticas.

El objetivo de este artículo no es tanto el de intentar juzgar el papel que está teniendo la alta tasa de temporalidad de nuestro mercado laboral en los fenómenos atípicos recientes, como el de poner en relieve la falta de explicación racional —en términos estrictamente económicos— del uso que hoy en día se le da a la contratación temporal por parte de muchas de nuestras empresas. Para ello, he estructurado el desarrollo en tres puntos, además de esta introducción. En primer lugar, un estudio descriptivo de cuál es la situación actual de la tasa de temporalidad española, que incluye la comparativa entre comunidades autónomas y también una comparativa internacional. Los datos descriptivos y algún pequeño análisis empírico permitirán acabar el apartado con la construcción de un perfil que dibuja las características actuales de los trabajadores con contrato temporal. En segundo lugar, se realizará un repaso de aquellas hipótesis que pretenden explicar la diferencia existente entre la tasa de temporalidad española y la europea, o entre las diferentes CC. AA. Para cada una de las hipótesis se mostrará evidencia de que, aunque puedan explicar parte del fenómeno, en ningún caso lo explican íntegramente. En último y tercer lugar acabaré con una visión más normativa, en la que discutiré lo que, a mi entender, es el principal problema que a medio o largo plazo puede representar la actual tasa de temporalidad, y donde apuntaré el camino que se debería seguir para completar los estudios existentes sobre este fenómeno de interés tanto económico como social.

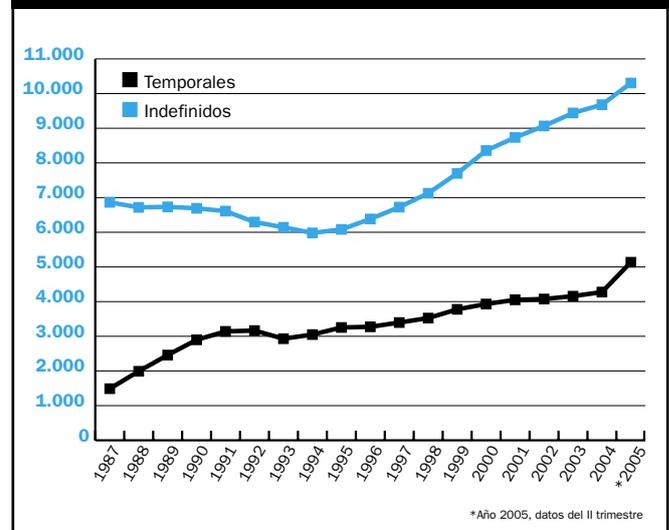
Sólo hay una cuestión que destacar, en todo lo que sigue, y sin entrar en el debate de si la temporalidad puede ser comprendida exclusivamente a partir del recuento de los contratos laborales de ese tipo: se utilizará como definición de tasa de temporalidad el porcentaje de trabajadores asalariados con contrato de duración limitada con respecto al total de población asalariada.

QUÉ NOS DICEN LOS DATOS

Es de todos sabido que, en el año 1984, la legislación que regía nuestro mercado laboral experimentó un cambio importante. Con el Real Decreto 1989/1984, de 17 de octubre, se reforma la Ley de Regulación Laboral de 1976 y se introduce por primera vez en nuestro marco legislativo la posibilidad de que las empresas establezcan vínculos temporales con sus trabajadores, sin que esté obligada a exponer causa alguna que justifique esta decisión. La ‘acausalidad’, como se le ha dado en llamar a este cambio de marco regulador, se justificaba, en ese momento, como mal necesario para conseguir un bien mejor: la reducción del desempleo². Es innegable el efecto de empuje en la tasa de temporalidad que tuvo esta medida, como podemos observar en los gráficos 1 y 2³.

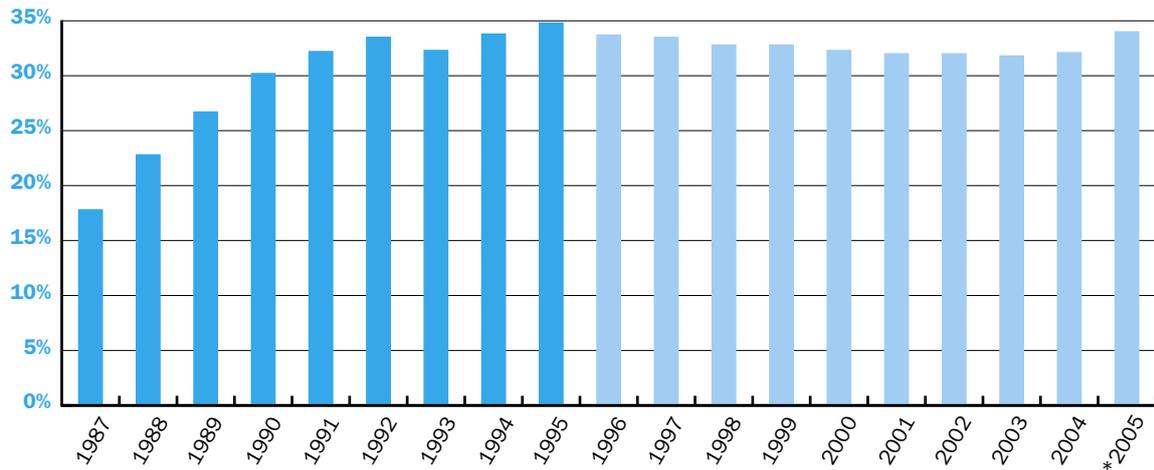
La población ocupada en nuestro país, con contrato temporal, sufrió un rápido incremento, alcanzando ya en el año 1987 (primero del que se tienen datos registrados) el 17,8% y man-

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN TEMPORAL Y LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA, RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN ASALARIADA (MILES DE TRABAJADORES)



Fuente: EPA y elaboración propia

GRÁFICO 2: EVOLUCIÓN DE LA TASA DE TEMPORALIDAD ESPAÑOLA, EN PORCENTAJE SOBRE LA POBLACIÓN ASALARIADA *



* Del año 1996 al año 2005, datos actualizados EPA según metodología 2005. Datos del II trimestre de cada año.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos EPA.

teniendo su tendencia alcista hasta alcanzar un máximo, en el 1995, con un 34,8%. A partir de ese momento, la tasa de temporalidad se había estancado, sin nuevos incrementos e incluso con algunos ligeros decrementos, pero sin bajar nunca de la frontera del 30%, hasta los últimos datos de 2005, correspondientes al segundo trimestre, en los que parece, de nuevo, repuntar, situándose en el 33,3%. Es decir, en la actualidad, 1 de cada tres trabajadores asalariados tiene un contrato temporal.

La 'acausalidad' fue el cambio legislativo que permitió, a partir de 1984, que la tasa de temporalidad española iniciara su escalada, pero no explica su permanencia en el tiempo ni su nivel actual.

Ahora bien, achacar la culpa del exceso de temporalidad de la economía española al Real Decreto del 84 sería como culpar de la existencia de incendios a los bosques: la legislación sólo permite optar por ese tipo de relación laboral, no obliga a ello. El comportamiento de las empresas, en un entorno de racionalidad individual, se rige por principios de rentabilidad, de minimización de costes, de mantenimiento o mejora de la competitividad, etc. Por tanto, si las empresas se decantan por esa forma de contratación, a partir del momento en que la legislación lo permite, debería ser porque juega un papel relevante en algunos de los objetivos mencionados, sino en todos ellos.

Independientemente de cuál fuera el disparo de salida en la carrera, aún no detenida, de la tasa de temporalidad española, lo cierto es que su evolución llama la atención, especialmente en un marco comparativo.

Dos características la distinguen: en primer lugar, su rápido incremento y su persistencia en el tiempo; en segundo lugar, su divergencia con respecto a la tasa de temporalidad de otros países de la UE o de la OCDE que también incluyeron reformas laborales para flexibilizar el mercado del trabajo en la misma época.

En cuanto a la primera de las dos, cabe señalar que, a pesar de que el marco institucional pudo ser en su momento el acicate que impulsara el crecimiento del trabajo temporal en España, ese mismo marco no se ha mostrado igualmente eficiente para conseguir reducciones en la tasa de temporalidad que, de igual forma que los aumentos previos, hayan sido rápidas y sostenidas en el tiempo. Sin duda, el ejemplo demostrativo de dicha afirmación lo tenemos en el intento de reforma del mercado laboral del período 93/94. Se pretendió, con dicha reforma, retomar la senda de la causalidad como condición necesaria para el establecimiento de relaciones laborales temporales. Se deroga el decreto que había introducido la forma contractual del Fomento del Empleo, pero a cambio se permite una mayor flexibilidad a las tipologías de contratación 'por obra y servicio' y 'por circunstancias de producción'. A pesar de la

reforma, en 1997 la tasa de temporalidad todavía era más de un punto superior (33,5 vs. 32,3) a la del año 1993, cuando se dispararon las alarmas que promovieron la reforma. Así que, en 1997, se plantea el Acuerdo Interconfederal de Estabilidad del Empleo, primero como Real Decreto Ley (8/1997) y posteriormente con el rango de ley (63/1997). Dicho pacto pretendía fomentar la contratación indefinida. La herramienta empleada se basó en el convencimiento de que la causa del mayor crecimiento de la población asalariada con contrato temporal con respecto al contrato indefinido radicaba en los mayores costes de despido que esta última forma de contratación posee. Así, el acuerdo se basa en la reducción de estos costes, e incluye mecanismos como la reducción de la indemnización por despido improcedente y el aumento de las causas de despido empresarial. Este acuerdo se reforzó en 2001, con el Real Decreto Ley 5/2001 y la Ley 12/2001.

El resultado, como se puede observar en el gráfico 2 ya citado anteriormente, no se puede calificar de exitoso, ya que si bien la tasa de temporalidad ha mantenido una tendencia decreciente desde el máximo del 95, la disminución entre el 1997 y el año 2004 ha sido de sólo 2,9 puntos porcentuales, y si se confirmara a final de año la tendencia de 2005, esa diferencia puede reducirse considerablemente.

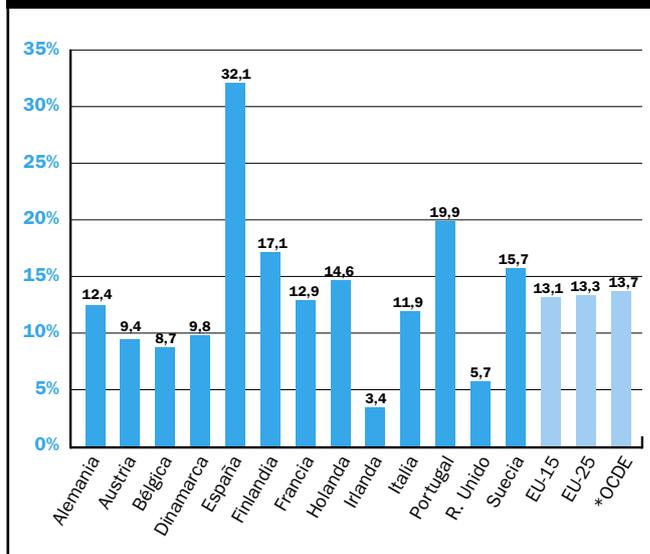
La tasa de temporalidad española es aproximadamente el doble de la media de la OCDE y, además, es el país con mayor temporalidad de toda la Unión Europea.

La otra característica que distingue la temporalidad española es, como se ha indicado previamente, su divergencia con respecto a las de otros países, incluso respecto de aquellos que en su momento, igual que España, aplicaron políticas de flexibilización del mercado laboral.

El gráfico 3 habla por sí solo. Nos muestra una comparativa entre España y otros países de la UE, así como respecto a las medias de la UE-15, la UE-25 y la OCDE y en él observamos de qué manera la tasa de temporalidad española es aproximadamente el doble de la media de la OCDE y, además, es el país con mayor temporalidad de toda la Unión Europea.

La temporalidad, como fenómeno importante en el mercado laboral, gana importancia en la Europa de los 80. Al inicio de esa década, sólo un 4% de la población asalariada tenía

GRÁFICO 3: TASA DE TEMPORALIDAD, EN % SOBRE EL TOTAL DE TRABAJADORES ASALARIADOS. DATOS DEL SEGUNDO CUATRIMESTRE DE 2004



* Los datos de la OCDE son para 2002.

Fuente: Eurostat, OCDE, EPA y elaboración propia.

un contrato temporal, mientras que en 1991 la cifra era ya de un 10%. Según las primeras interpretaciones del fenómeno⁴, la temporalidad era la respuesta de las economías europeas a la *Euroclerosis*⁵, y se debía entender como una medida de flexibilización del mercado laboral que permitiera a las empresas adaptarse a las nuevas circunstancias, caracterizadas cada vez más por demandas cambiantes, competencia global e incertidumbre. Además de España, otros países de la Unión Europea introdujeron reformas en la legislación laboral, si bien los instrumentos escogidos no siempre fueron los mismos.

Por descontado que la lectura que se realiza desde una perspectiva normativa de la tasa de temporalidad española es la de “problema”, y destacaríamos la uniformidad de juicio de los organismos internacionales y de los agentes nacionales en dicho juicio.

La OCDE considera que la tasa de temporalidad de la economía española es excesiva y argumenta su preocupación por la relación existente entre productividad y temporalidad. Según la OCDE, la productividad de nuestra economía puede resentirse en el medio y largo plazo, caso de persistir este hecho diferencial. El diagnóstico que realiza la OCDE coincide con el

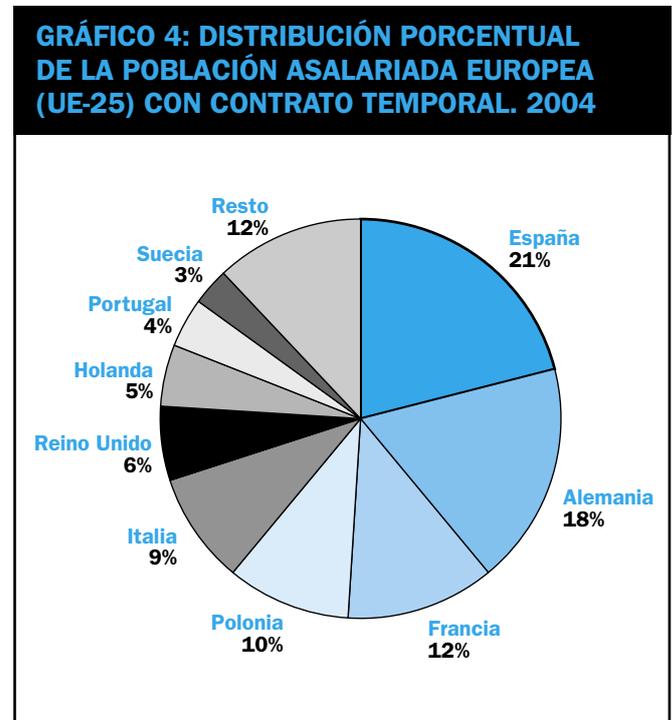
del FMI: la causa del uso excesivo de las relaciones laborales temporales por parte de los empleadores es el excesivo coste del despido de los contratos fijos. Así, la receta para resolver el problema pasa, según estos organismos, por reducirlo. De esta forma se igualarían los costes, directos e indirectos, del empleo para ambos tipos de contrato y los empleadores regresarían al uso de los contratos indefinidos, ya que en ese nuevo entorno, las ganancias de productividad primarían sobre el ahorro en costes.

Por su parte, la Unión Europea se ha comprometido en el cumplimiento de la Agenda de Lisboa. En la reunión del Consejo de Lisboa del año 2000, se estableció una agenda para la renovación económica y social de Europa. A partir de ese momento se crea la llamada Estrategia de Lisboa, instrumento que guía las actuaciones de la Comunidad en amplias y diversas áreas económicas y sociales⁶.

El objetivo principal de la Estrategia de Lisboa se centra en conseguir que la economía europea sea la más competitiva y dinámica del mundo; basada en el conocimiento; capaz de conseguir un crecimiento económico sostenible, con más y mejores empleos y una mayor cohesión social. Aparece así por primera vez la idea de que el crecimiento deseado para la Unión Europea incluye, no sólo un mayor número de empleos, sino además que estos empleos cumplan unos ciertos requisitos de calidad. La frase “más y mejores empleos” se convierte en un lema que resume de forma concisa y clara el espíritu que subyace bajo los objetivos de crecimiento económico para Europa. Más y mejores empleos necesarios para sostener una economía social de mercado, en la que el envejecimiento de la población y los retos de la globalización intentan conjugarse de forma simultánea.

Entre los indicadores que la Comisión destaca como medidas de la Calidad del Trabajo, aparece la tasa de temporalidad como un elemento negativo por diversos motivos. En primer lugar, porque reduce el índice de satisfacción laboral entre los trabajadores, especialmente si –como ocurre en el caso español– la mayoría de trabajadores temporales preferiría tener contratos indefinidos; en segundo lugar, porque en tanto que la temporalidad derive en una precarización del mercado del trabajo (menores salarios, mayor incidencia de riesgos y accidentes laborales, menor acumulación de capital humano, etc.) se compromete el objetivo de la Unión de alcanzar el crecimiento sostenido y sostenible en un entorno de sociedad inclusiva cimentada en el conocimiento.

El gráfico 4 nos muestra un dato que no es habitual observar. Para confeccionarlo, se ha tomado como universo el total de empleados con contrato temporal en la Europa de los 25, en el año 2004, y se ha calculado qué porcentaje de esa población corresponde a cada uno de los países miembros.



Fuente: Eurostat y elaboración propia

El resultado es, sin duda, impactante: España, cuya población ocupada es un 9,2% de la población ocupada de la Unión Europea (UE-25)⁷, en cambio representa más de un 20% de todos los contratos temporales.

Por otro lado, los agentes sociales, especialmente los sindicatos, reclaman desde hace años a los diferentes ejecutivos, una reducción de dicha tasa como camino para alcanzar una mayor estabilidad en el empleo. Según un reciente informe del sindicato Comisiones Obreras⁸ las consecuencias de la temporalidad –asimilada por el sindicato a precariedad– son dobles, para el trabajador y para la competitividad empresarial. Los trabajadores temporales, siempre según esa fuente, sufren un índice mayor de siniestralidad laboral, obtienen menores retribuciones salariales, acumulan menos capital humano al ser excluidos de los procesos de formación de las empresas y ven limitado su acceso al mercado de la vivienda, ya que el no disponer de un contrato indefinido es una barrera para la entrada

en el mercado hipotecario. Por otro lado, la temporalidad se ve, a medio y largo plazo, como un posible impedimento o retraso a los procesos de modernización empresarial. Según el sindicato, la competitividad de la industria y los servicios españoles requiere invertir en procesos de diferenciación, basados en la calidad, y para los cuales es necesaria una mayor cualificación del personal asalariado. Cualificación que estaría en peligro por la temporalidad si es que ésta repercute, como ya se ha señalado, en una menor acumulación de capital humano. Es un argumento parecido, si no idéntico, al de la OCDE y el FMI, aunque claro en la receta de CC.OO. para resolver el problema no se incluye la posibilidad de reducir los costes del despido.

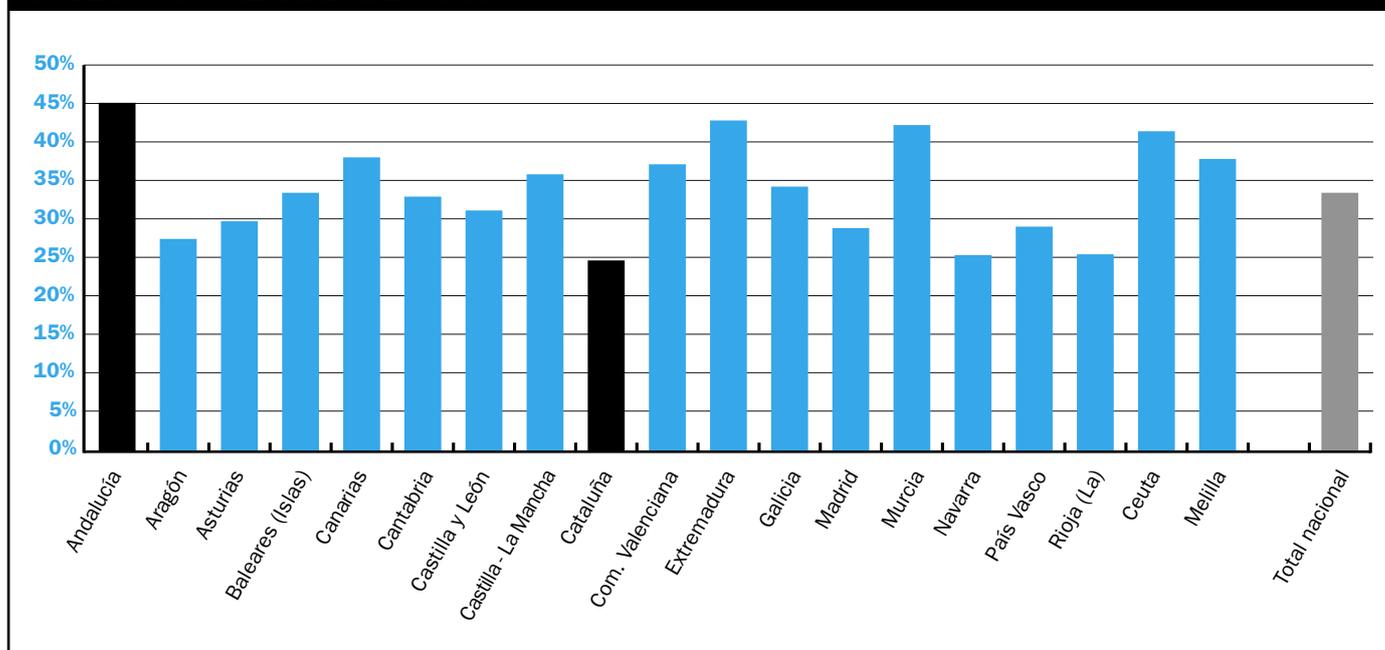
Se mire por donde se mire, parece que todo el mundo está de acuerdo en que la tasa de temporalidad de nuestro país es excesiva y que representa un problema que se debe resolver. Las diferencias regionales se repiten si centramos el foco en el interior de nuestro país y analizamos la tasa de temporalidad por Comunidades Autónomas.

Observamos una variación que oscila entre el máximo de Andalucía (45%), hasta el mínimo de Cataluña (24,5%). Y si las diferencias a nivel internacional, en una primera aproximación, podrían asimilarse a las diferencias del marco legislativo, esta

explicación no puede utilizarse a nivel estatal. ¿Qué marca, entonces, los diferentes comportamientos entre mercados? Dos son las posibles explicaciones positivas que analizaremos en el punto siguiente y que ahora sólo enunciaremos. La primera es la explicación macroeconómica: la composición sectorial. Si aceptamos, *a priori*, que ciertas actividades económicas (como la hostelería, la agricultura o la construcción) son más proclives que otras –como la industria– a sufrir oscilaciones en la demanda (estacionalidad) y por tanto a necesitar, para su desarrollo, la contratación temporal, entonces si una CC.AA. tuviera un peso significativamente mayor que otra en esas actividades, su tasa de temporalidad tendería a ser mayor. La otra explicación es la microeconómica: la tasa de paro, entendida como ‘exceso de demanda en el mercado de trabajo’, influiría sobre la tasa de temporalidad de forma conocida: a mayor tasa de paro, mayor tasa de temporalidad y viceversa.

Para completar el análisis descriptivo de la situación actual, nos faltaría esbozar un perfil del trabajador temporal. Las características personales y del lugar de trabajo pueden influir en la probabilidad de obtener un contrato indefinido o un contrato temporal. Existen multitud de estudios de gran calidad que han analizado los datos de la EPA y han conseguido obtener dicho perfil⁹. No vamos, aquí, a repetir un trabajo que ya está hecho, sólo a vamos a representar gráficamente las características

GRÁFICO 5: TASA DE TEMPORALIDAD POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. PORCENTAJE SOBRE POBLACIÓN ASALARIADA. 2005 IIT.



Fuente: EPA y elaboración propia

que dichos estudios han demostrado que son explicativas en este ámbito, resaltando algunos aspectos que nos parecen destacables y que nos llevan a pensar en la necesidad de ampliar los trabajos sobre temporalidad, a pesar de la cantidad y calidad de los ya realizados.

En primer lugar, analizaremos las características personales –edad, sexo y nivel de estudios–, y en segundo lugar, las características del puesto de trabajo –rama de actividad y tamaño de empresa–.

El gráfico 6 nos muestra la situación actual de la tasa de temporalidad referida a dos de las variables personales: edad y sexo. Observamos como, en media, la temporalidad afecta más al colectivo femenino, con un valor de 35,5%, frente al 31,6% masculino. Ahora bien, cabe destacar que esta diferencia se debe, casi exclusivamente, a las mayores tasas femeninas a partir de los 30 años, posiblemente coincidiendo con la reincorporación de la mujer al mercado laboral tras la maternidad. En cambio, para edades inferiores, las tasas son muy parecidas entre géneros, e incluso algo menores para las mujeres en los dos grupos de 20 a 24 y de 25 a 29 años.

En cuanto al análisis por edades, el gráfico es claro: la tasa de temporalidad afecta significativamente más a los jóvenes que

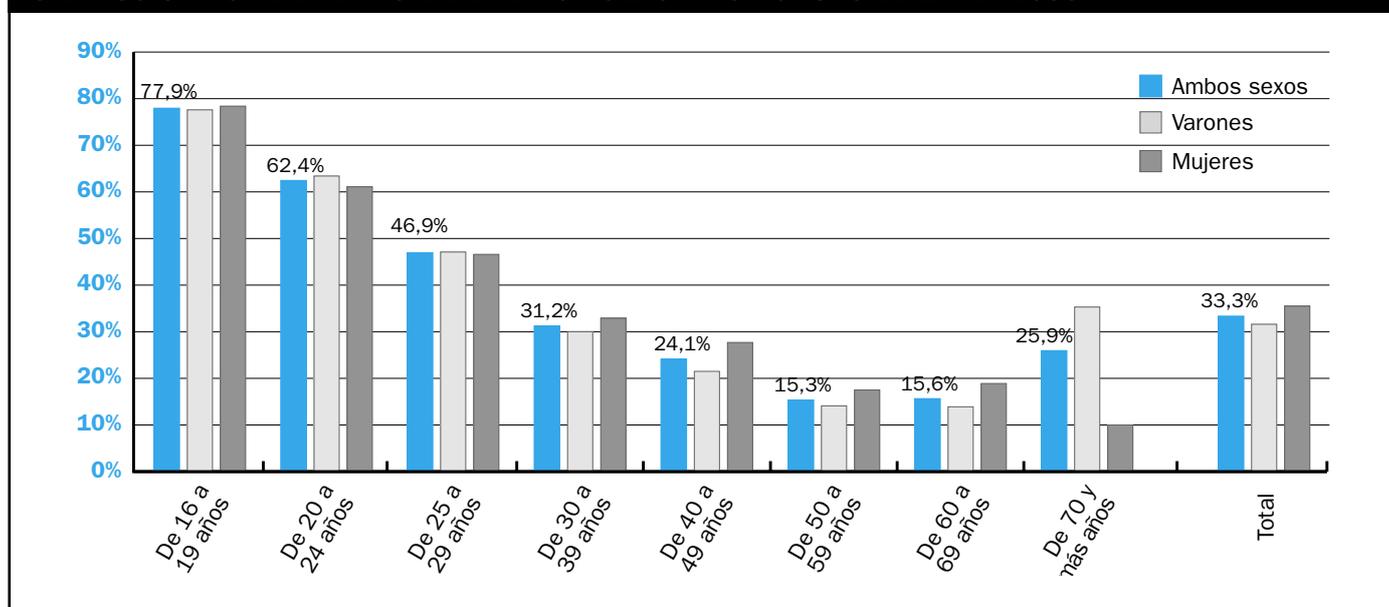
a los adultos –exceptuando el repunte final, en el grupo 70 años o más, en el grupo masculino–.

Se podría aventurar la siguiente hipótesis explicativa: el hecho de que la tasa de temporalidad afecte más a los jóvenes en general y a las mujeres a partir de los 30 años, así como a los hombres del grupo 70 o más, sugeriría que son los **nuevos contratos** en general los que tienden a ser temporales. Así, toda persona (sea del sexo que sea) que se incorpora al mercado laboral (léase jóvenes), tendrá una probabilidad mayor de que se le ofrezca un contrato de tipo temporal, y también les sucederá lo mismo a aquellas personas que abandonan el mercado laboral transitoriamente y luego se vuelven a reintegrar en él: por ejemplo, las mujeres tras una baja por maternidad o los hombres jubilados que desean mantener contacto con la actividad profesional.

Ser mujer o ser joven parecen determinar que el contrato sea de tipo temporal o indefinido, pero el fenómeno es más complejo y debe ser analizado con mayor detalle.

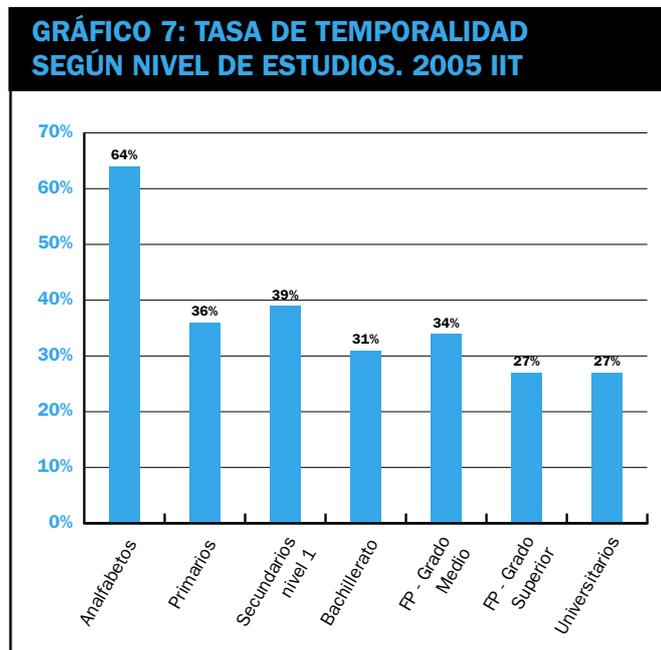
En conclusión, no parece que sea el hecho de ser joven o mujer lo que determine la probabilidad mayor de que la relación laboral que se establezca con la empresa sea temporal, sino simplemente que, en la actualidad, los contratos que se ofrecen son temporales.

GRÁFICO 6: TASA DE TEMPORALIDAD POR SEXO Y POR GRUPO DE EDAD. 2005 IIT.



Fuente: EPA y elaboración propia

El gráfico 7 muestra los datos de tasa de temporalidad según nivel de estudios. La situación, *a priori*, puede parecer sorprendente, ya que sólo responde a la intuición en los dos extremos de la clasificación de los distintos niveles de estudios: el nivel universitario tiene la menor tasa de temporalidad, mientras que la falta de alfabetización conlleva la mayor tasa de temporalidad. Pero, a partir de ahí, nos encontramos con situaciones peculiares: mayores tasas de temporalidad en estudios secundarios de nivel I que en los primarios; mayor en secundarios de nivel I, que en FP, grado medio; mayor en bachillerato que en FP, grado superior. De hecho, dejando de lado la tasa de temporalidad del grupo “analfabetos”, la mayor tasa se da para los pertenecientes al grupo “secundarios, nivel I”, con un 39%.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

Por tanto, no se puede concluir que los estudios y la probabilidad de obtener un contrato temporal estén correlacionados inversamente. Este tipo de resultado hubiera podido ser positivo, ya que entonces se apuntaría el camino hacia la solución, a través de mayores inversiones en educación, tanto reglada como no reglada.

¿Qué hipótesis nos permite entender dicho comportamiento? A mi modo de ver, sólo una: la diferencia entre los estudios generalistas y los estudios especializados, cuestión que se relaciona íntimamente con la cualificación requerida para ocupar un cierto puesto de trabajo. De esta forma, se explica fácil-

mente que los niveles de temporalidad de estudios de FP, sean menores que los de estudios secundarios de primer nivel. Sería interesante obtener datos de temporalidad de forma desagregada para los diferentes estudios universitarios. Si la hipótesis fuera cierta, deberíamos observar mayores tasas de temporalidad en carreras generalistas, y menores tasas de temporalidad en estudios técnicos especializados.

La tabla 1 nos muestra las diferentes tasas según la ocupación. Los valores oscilan desde el máximo de un 48,7% en el grupo de “trabajadores no cualificados”, hasta el mínimo del 8,8%, en el grupo de “dirección de las empresas y las Administraciones Públicas”. De hecho, la distribución de valores es una copia, en sentido inverso, de la ordenación de categorías profesionales del listado nacional de ocupaciones del INE, excepto por dos excepciones. La primera excepción es meramente anecdótica, y se trata de la fuerzas armadas, que se ordena habitualmente en primer lugar al serle asignado el código 00. La otra excepción reviste mayor interés: se trata del cambio de orden entre los grupos “Técnicos y profesionales científicos e intelectuales” y “Técnicos y profesionales de apoyo”. A pesar de que la clasificación nacional de ocupaciones sitúa el primer

TABLA 1: TASA DE TEMPORALIDAD SEGÚN OCUPACIÓN. 2005 IIT

	Tasa de temporalidad
Trabajadores no cualificados	48,7%
Fuerzas armadas	42,8%
Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción y la minería, excepto los operadores de instalaciones y maquinaria	38,1%
Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	37,7%
Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio	32,2%
Empleados de tipo administrativo	25,3%
Operadores de instalaciones y maquinaria y montadores	25,1%
Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	24,9%
Técnicos y profesionales de apoyo	22,1%
Dirección de las empresas y de las Administraciones públicas	8,8%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

grupo antes que el segundo, en un orden teórico de cualificación, la tasa de temporalidad de este último es inferior.

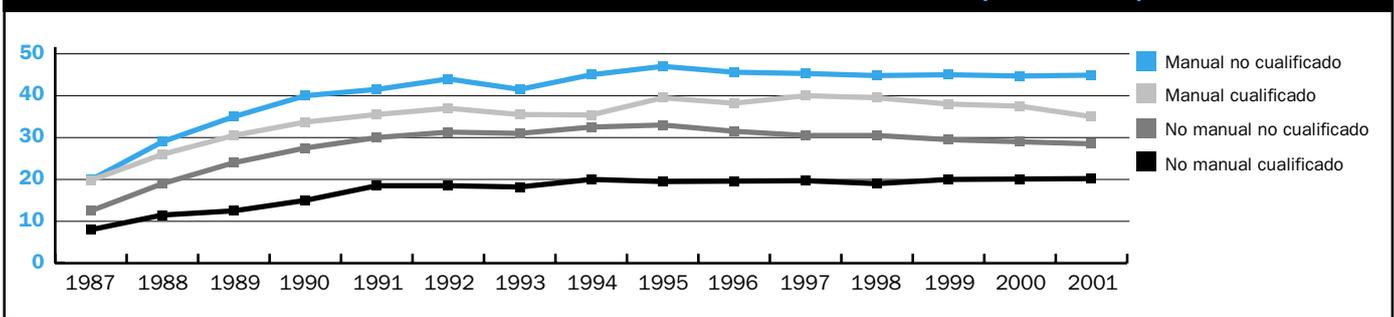
Quizá la correlación entre nivel de cualificación y tasa de temporalidad se observe mejor en el gráfico 8, adaptado de Toharia et al. (2002), que nos muestra la evolución del dato, desde el año 1987, y en el que se agregan las diferentes ocupaciones en cuatro categorías en función de si se considera un lugar de trabajo manual o no manual, y cualificado o no cualificado.

En dicho gráfico observamos cómo las líneas que marcan la evolución de la tasa de temporalidad desde el año 1987 hasta

2001 no se cruzan en ningún momento, manteniéndose los gaps entre ellas en valores significativos. La primera variable explicativa sería, por tanto, si la ocupación es o no es de tipo manual, y en segundo lugar tendríamos si es cualificada o no cualificada. Estos son los resultados que, afirmando la intuición del gráfico, se han obtenido en los diferentes estudios empíricos realizados hasta la fecha.

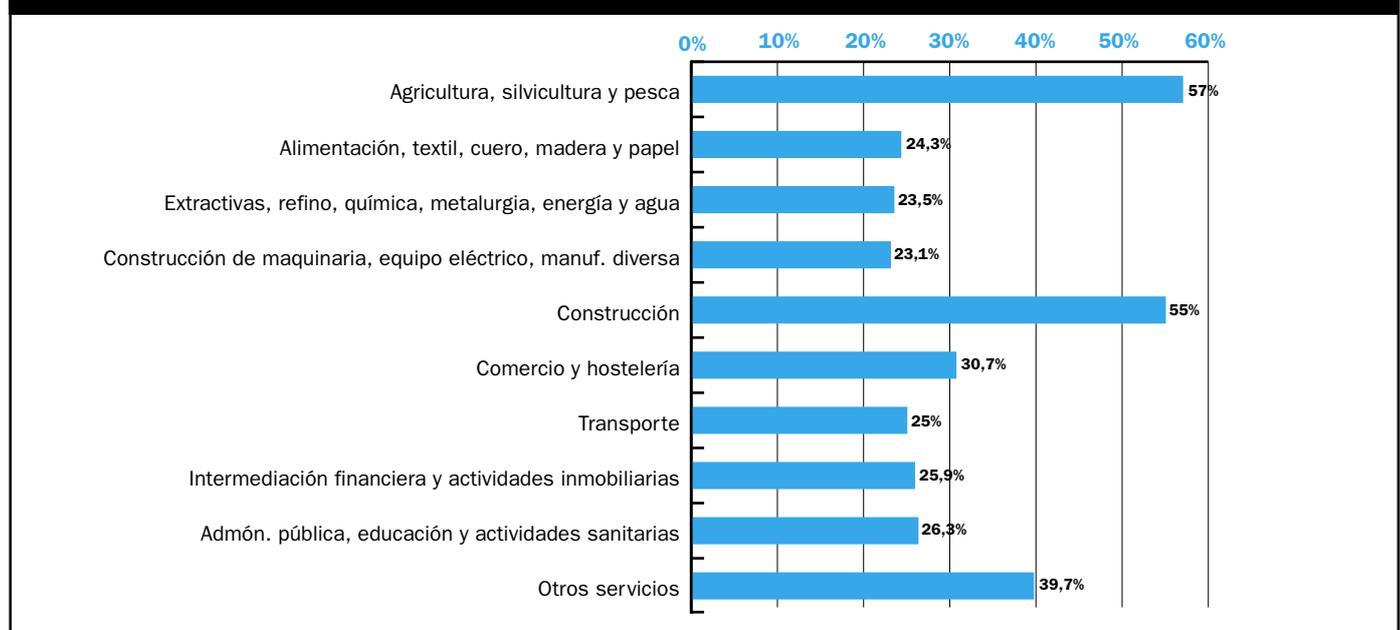
Volviendo a la tabla 1, observamos que se pueden destacar cuatro grupos diferentes. De mayor a menor tasa de temporalidad, tenemos en primer lugar el de trabajadores no cualificados más fuerzas armadas. El segundo grupo se corresponde

GRÁFICO 8: TASAS DE TEMPORALIDAD POR GRUPOS DE OCUPACIONES (1987-2001)*



* Todos los datos se refieren al II trimestre de cada año
Fuente: Toharia et al. (2002) y elaboración propia

GRÁFICO 9: TASA DE TEMPORALIDAD POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS. 2005 IIT.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

con aquellas actividades en las que puede existir estacionalidad, como son la construcción, agricultura, pesca y servicios de restauración. El tercer grupo reúne ocupaciones que se corresponden con actividades menos estacionales, del sector secundario o terciario y con mayor cualificación que las anteriores. El último grupo es el de dirección, claramente distanciado del resto. Parecería interesante analizar estos datos con el máximo nivel de desagregación posible para poder aislar dos efectos que, de entrada, parecen estar relacionados: la ocupación y la actividad. Observemos que en el segundo grupo, en el que las tasas oscilan entre el 30 y el 40%, el grupo de “trabajadores cualificados en agricultura y pesca” muestra una menor tasa de temporalidad que el grupo de “artesanos y trabajadores cualificados...”, aunque la diferencia entre ambos es pequeña: un estudio más detallado podría explicar la importancia o influencia del sector “construcción”, como actividad económica dentro de ese grupo de ocupación.

Antes de pasar al análisis cruzado de las variables “ocupación” y “actividad”, centrémonos en esta última variable, de forma aislada.

El gráfico 9 (página 49) nos muestra las tasas de temporalidad por actividades económicas. Destacan, con valores superiores al 50%, dos sectores: agricultura, silvicultura y pesca, con un 57%, y construcción con un 55%. Las actividades relacionadas con el sector secundario de la economía se sitúan en tasas entre el 23 y el 24%, mientras que los servicios presentan mayor dispersión: entre un 25% y un 40%. Es de destacar que no es el grupo de hostelería el que presenta un mayor valor dentro de este grupo: su 30,7%¹⁰, aún siendo una cifra elevada, se ve superada por el 39,7% del grupo “otros servicios”.

¿Qué sucede si cruzamos las dos características anteriormente descritas, correspondientes a la descripción del puesto de

TABLA 2: TASAS DE TEMPORALIDAD DE OCUPACIONES POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS. EPA 2005 IIT.

	Fuerzas armadas	Dirección empresas o Admón. públicas	Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de apoyo	Empleados de tipo administrativo	Servicios restauración, personales, protección y vendedor	Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	Artesanos y trabajadores cualificados industria	Operadores de instalaciones y maquinaria y montadores	No cualificados
Agricultura, silvicultura y pesca		0,2%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	9,5%	1,1%	2,4%	41,5%
Alimentación, textil, cuero, madera y papel		0,1%	0,7%	1,6%	1,1%	0,6%	0,3%	8,2%	7,2%	4,5%
Extractivas, refino, química, metalurgia, energía y agua		0,1%	0,8%	1,4%	1,3%	0,2%		8,9%	7,2%	3,6%
Construcción de maquinaria, equipo eléctrico, manuf. diversas		0,2%	1,2%	1,7%	1,2%	0,3%	0,0%	8,7%	6,6%	3,2%
Construcción		0,1%	1,2%	1,4%	1,1%	0,0%	0,0%	33,8%	3,2%	14,1%
Comercio y hostelería		0,1%	0,3%	1,6%	3,3%	16,1%	0,0%	2,1%	1,4%	5,7%
Transporte		0,2%	0,5%	2,1%	8,5%	1,3%		1,4%	7,5%	3,6%
Intermediación financiera y actividades inmobiliarias		0,2%	3,3%	5,9%	4,8%	2,0%	0,0%	0,7%	0,4%	8,7%
Admón. pública, educación y actividades sanitarias	1,2%	0,4%	10,5%	3,3%	2,2%	4,8%	0,3%	0,8%	0,2%	2,5%
Otros servicios		0,2%	2,2%	4,7%	2,4%	8,4%	0,4%	0,8%	0,7%	20,1%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

trabajo? Ello puede servirnos para ilustrar si la componente principal de la temporalidad radica en la cualificación del trabajador, o si, por el contrario, reside en el mayor uso de este tipo de relaciones laborales en ciertas actividades económicas más que en otras. Para poder mostrarlo, se ha realizado una tabla cruzada, a partir de los microdatos de la EPA, 2005 IIT. Los resultados se muestran en la tabla 2.

La tabla 2 (página 50) muestra la tasa de temporalidad de cada actividad económica, distribuida entre las diferentes ocupaciones que coexisten en dicha actividad. Así, la suma de las tasas de cada una de las filas nos daría la tasa total de temporalidad de la actividad, que es el dato recogido en el gráfico 9. Se han destacado en color amarillo claro los máximos por fila; en color canela, los máximos por columna, y en naranja aquellas celdas en las que coincide el máximo de fila y el de columna.

Algunos aspectos de la tabla anterior llaman la atención. En primer lugar, la casi homogeneidad de la tasa de temporalidad del grupo de mayor cualificación –“Dirección de empresas o Administraciones públicas”–, al comparar las diferentes actividades económicas, excepto en la categoría de “Administraciones públicas” en la que, a pesar de ser un valor pequeño, dobla o cuadruplica las tasas del resto de actividades. El segundo grupo de mayor cualificación también concentra su tasa de temporalidad en “Administraciones públicas”, como era de esperar¹¹.

En segundo lugar, se podría considerar que ciertas actividades y ciertas ocupaciones serían casi sinónimos unas de otras, en términos de temporalidad. Esto ocurre en varios casos que pasamos a enunciar: el ya citado de “Técnicos y profesionales científicos e intelectuales” con la actividad de “Administraciones públicas”; “Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio” y la actividad de “Comercio y hostelería”; “Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción, y la minería, excepto los operadores de instalaciones y maquinaria” y la actividad de “Construcción”, y finalmente el grupo de “No cualificados” y “Agricultura, silvicultura y pesca”. En todos estos casos, al buscar la tasa máxima por ocupación (por columna) y por actividad (por fila), se da una coincidencia en la misma celda de la tabla. Es difícil en estos casos averiguar si el motivo de la relación laboral no indefinida se debe a las características de la ocupación, que permiten rotar trabajadores sin que la empresa experimente pérdidas de productividad, o bien se

debe a que es una actividad que presenta estacionalidad o, de forma alternativa¹², en la que los empresarios presentan una mayor aversión al riesgo y de ahí que tengan una preferencia superior por la contratación temporal.

Una de las causas explicativas de la temporalidad puede ser la aversión al riesgo de los empleadores.

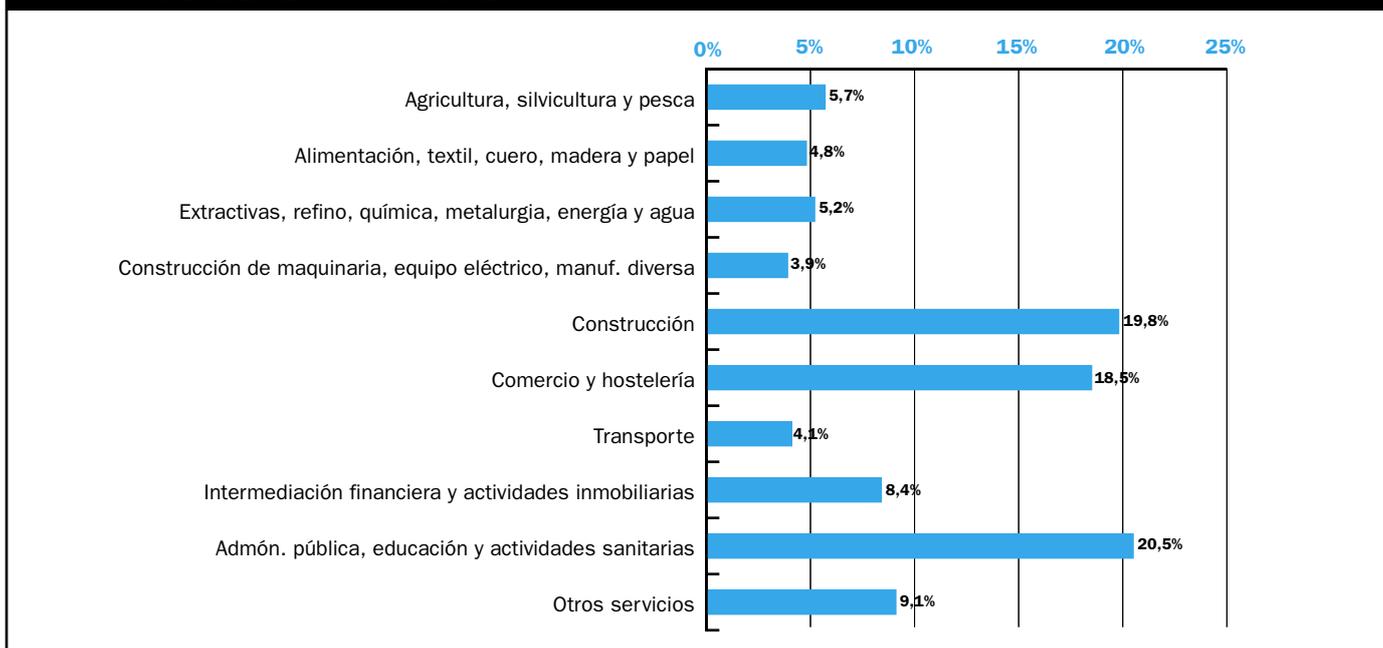
Finalmente, destacaríamos que los trabajadores “No cualificados” se concentran casi exclusivamente en el sector primario y terciario de la economía, lo que estaría a su vez relacionado con las tasas de temporalidad según nivel de estudios, y que presentaba valores más favorables para estudios de FP (relacionados con el sector secundario) que para otros estudios de carácter más generalista.

Otro dato que puede ser ilustrativo de la situación de la temporalidad según actividad económica es la distribución de los trabajadores temporales entre cada una de ellas. La visión es diferente a las anteriores, no se trata ahora de averiguar cuántos trabajadores del total de cada sector presentan una relación laboral no indefinida, sino averiguar cuál es el peso de cada sector dentro del total de trabajadores temporales. El gráfico 10 (página 52) presenta los resultados del cálculo de esta distribución, para el que se han utilizado, igual que para el resto, los microdatos anonimizados de la EPA, 2005, IIT.

Observamos que, a pesar de la alta tasa de temporalidad del sector primario –“Agricultura, silvicultura y pesca”–, su peso es pequeño dentro del total de población con contrato temporal, recogiendo un 5,7% de la misma. Queda así en una zona media, por detrás de sectores como “Construcción”, “Comercio y hostelería”, o “Administraciones públicas”, y por delante de actividades pertenecientes al sector secundario.

En cuanto al tamaño de la empresa como factor explicativo de la tasa de temporalidad, la evidencia de los trabajos empíricos realizados al respecto no es concluyente, aunque parecería que las empresas pequeñas presentan mayores valores que las empresas grandes¹³. Estos estudios citados se han realizado con dos fuentes de datos: los datos de la EPA, del período 1992 a 2001, y los datos de la Encuesta de Coyuntura Laboral de 1990 a 2001¹⁴. Los motivos que se han aducido para explicar el porqué las empresas grandes presentarían menores tasas de temporalidad se relacionan con la aversión al riesgo de los empleadores. Bajo esta visión, los contratos temporales son

GRÁFICO 10: PORCENTAJE DE TRABAJADORES CON CONTRATO TEMPORAL SOBRE EL TOTAL, POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS. 2005 IIT.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

una forma de reducir la incertidumbre futura respecto al pago de una posible indemnización por cese de la relación laboral. Una empresa de tamaño grande, al tener un número mayor de relaciones laborales establecidas, presenta una mayor diversificación del riesgo, por lo que no le es tan necesario reducir mediante la contratación temporal dicha incertidumbre. Otra argumentación, a favor de la misma evidencia pero diferente a la anterior, podría ser la siguiente: las empresas grandes suelen tener organismos de dirección más profesionalizados que las empresas pequeñas, por lo que podría ser que el cálculo del coste de oportunidad de la contratación temporal en términos de pérdida de productividad se realice de forma más precisa, y de ahí el menor número de este tipo de contrato.

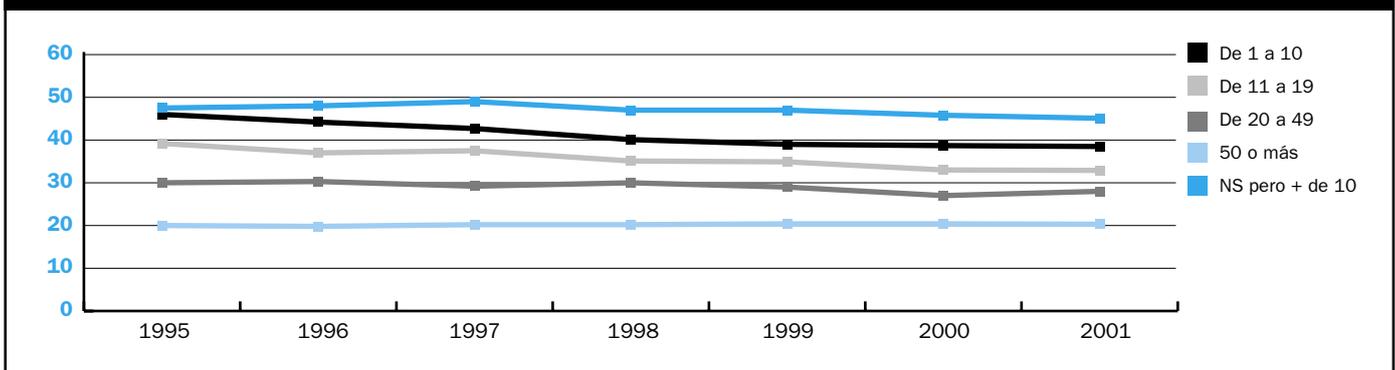
Sea cual sea el argumento, la realidad es que la evidencia no es concluyente. A continuación mostramos dos gráficos. El primero, obtenido de Toharia et al. (2002), elaborado a partir de datos de la EPA. El segundo, de elaboración propia, explotando unos datos trabajados en este ámbito de estudio: los datos de la Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo. Dicha encuesta recoge información de unas 4.000 empresas españolas, de todos los sectores productivos, y la muestra se ha segmentado para que sea representativa por sector económico y por tamaño de empresa¹⁵. A pesar de que el objetivo de la encuesta no es

el tema de la temporalidad, el cuestionario incluye preguntas muy útiles para nuestras intenciones. Concretamente, se le pregunta a la empresa sobre el total de plantilla propia, distinguiendo dentro de ésta el número de trabajadores con contrato indefinido y el número de trabajadores con contrato de duración limitada. De esta forma se pueden obtener datos de 'microtasas' de temporalidad, por empresa y, a partir de ellas, las medias para los diferentes grupos de tamaño de la empresa, que permitirán, a su vez, establecer una comparativa.

En este primer gráfico (nº. 11 en la página 53), de los dos anunciados, observamos cómo los datos de la EPA parecen determinantes, al menos a este nivel de análisis descriptivo: la ordenación de las series claramente es contraria al tamaño del establecimiento, si obviamos el grupo "no sabe, pero más de diez". De ahí los resultados obtenidos hasta la fecha en cuanto al tamaño de la empresa como variable explicativa de la temporalidad. Ahora bien, es de destacar que la EPA no realiza las preguntas a las empresas o empleadores, sino a los trabajadores.

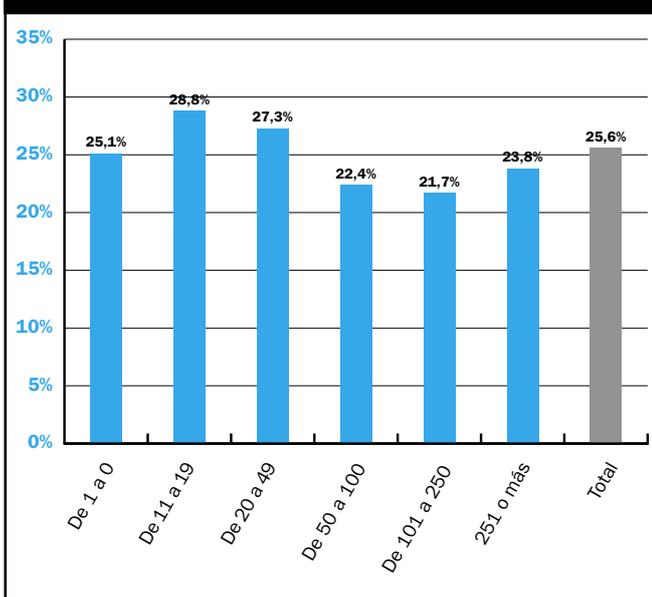
En el gráfico siguiente (nº. 12 en la página 53) observamos las medias de tasa de temporalidad por tamaño de empresa, según la metodología antes explicada y a partir de los microdatos de la V Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo¹⁶.

GRÁFICO 11: TASA DE TEMPORALIDAD SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES DEL ESTABLECIMIENTO



Fuente: Toharia et al. (2002) y elaboración propia

GRÁFICO 12: ESTIMACIÓN DE LA TASA DE TEMPORALIDAD MEDIA, POR TAMAÑO DE EMPRESA. 2003.



Fuente: elaboración propia a partir de la ENCT

En primer lugar, observamos una gran discrepancia entre los valores obtenidos a partir de estos datos y las tasas de temporalidad de la economía española obtenidas a partir de otras fuentes. Esta discrepancia se da aún cuando en esta fuente se incluye un número de empresas representativo tanto para el sector servicios como para el sector de la construcción. Si analizamos los datos por sector, nos damos cuenta de que tanto las empresas pertenecientes al sector industrial como al sector servicios declaran tasas de temporalidad inferiores a las que eran de esperar. Esto no sucede para las empresas

del sector de la construcción, que dan cifras similares a las obtenidas con otras fuentes¹⁷.

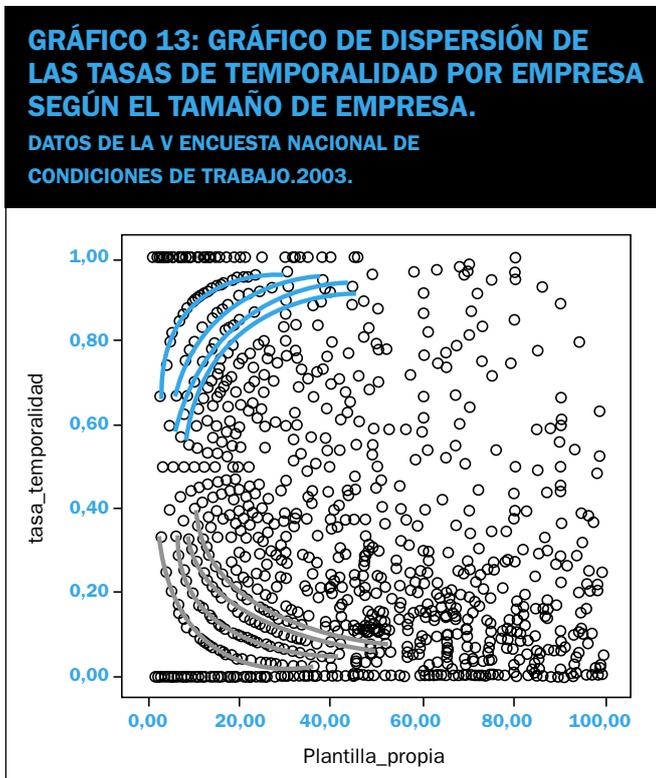
Sea cual sea el tipo de fenómeno que esté influyendo en la divergencia de los resultados, afectará a todas las categorías de tamaño de empresa de la misma forma, por lo que aunque no sea válida la comparativa con resultados de otras fuentes, sí será válida la comparativa interna.

Destacaríamos dos cuestiones. En primer lugar, la hipótesis nula de igualdad de medias se ve rechazada o aceptada dependiendo del nivel de significatividad que se escoja. Para un nivel del 99%, la hipótesis se vería aceptada, lo que nos indicaría que no existen diferencias significativas de tasa de temporalidad según tamaño de empresa. En cambio, para un nivel del 97.5%, se rechaza la hipótesis para el grupo “de 11 a 19 trabajadores”, con lo que se podría concluir que ese grupo presenta una mayor tasa de temporalidad que el resto¹⁸.

En segundo lugar, un análisis puramente descriptivo nos llevaría a distinguir tres posibles grupos: un primer grupo con tasas mayores que la media, en el que se incluirían las empresas de 11 a 19 y de 20 a 49 trabajadores; un segundo grupo, con las microempresas de 1 a 10 trabajadores y tasa de temporalidad sobre la media, aproximadamente, y finalmente un tercer grupo, con empresas de tamaño mayor (de 50 a 100, de 101 a 249, y 250 o más trabajadores) con tasas de temporalidad inferiores a la media.

Sin que exista una evidencia firme al respecto, los resultados obtenidos parecen sugerir un diferente comportamiento de las empresas pequeñas y medianas respecto a las grandes en el uso de la temporalidad.

Para intentar iluminar algo más este resultado, se ha realizado un pequeño ejercicio consistente en representar gráficamente los micro-puntos que caracterizan a cada una de las empresas de la muestra, considerando los valores de “plantilla propia” y “tasa de temporalidad”. Se ha limitado el tamaño de la empresa –medido a partir de la variable “plantilla propia”– a 100 por razones prácticas. El gráfico obtenido (ver gráfico 13) nos parece, como poco, sugerente.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA

En él, parece observarse un cierto comportamiento regular para dos intervalos de valores de tasa de temporalidad. Para valores que podríamos considerar “normales”, entre el 0 y el 40%, parece adivinarse una familia de curvas convexas y decrecientes (de las que algunas se han marcado en gris oscuro), mientras que para valores “anormales”, por encima del 40% y más aún por encima del 50%, la familia de curvas se caracteriza por la concavidad y el crecimiento. ¿Cómo podemos leer estos resultados? En primer lugar, el hecho de que exista una familia de curvas, en ambos casos, indica que probablemente haya un parámetro relevante en la explicación de las diferentes tasas de temporalidad, que no está representado en el gráfico, y que nos daría el cambio entre una curva y otra dentro de la misma familia¹⁹.

En segundo lugar, el hecho de que para tasas “normales” las curvas sean convexas y decrecientes sí que parece indicar que la tasa de temporalidad es mayor para empresas pequeñas que para empresas grandes; comportamiento que sería el inverso si la tasa se sitúa en valores “anormales” por encima del 50% de la plantilla propia. La convexidad podría indicar un trade-off decreciente entre ahorro en costes laborales y pérdidas de productividad, o sea, que a mayor tamaño de empresa, mayor coste de oportunidad representa las pérdidas de productividad tradicionalmente vinculadas al exceso de temporalidad. Estos resultados, que pueden parecer sin duda lógicos, no han sido contrados por lo que deben tomarse como hipótesis y no como afirmaciones.

En todo caso, parece necesaria la realización de estudios empíricos más detallados que exploren datos recogidos en las empresas.

En conclusión: el perfil de un trabajador temporal no queda perfectamente determinado, como acabamos de ver, dada la amplitud y profundidad del problema que afecta a todas las edades, sexos, niveles de estudio y también a todos los sectores de actividad. A pesar de ello, algunas características parecen predominantes: mayor temporalidad en jóvenes, mayor temporalidad media en mujeres pero matizando según grupo de edad, mayor temporalidad en los grupos de estudio de nivel bajo o generalistas, mayor temporalidad para actividades poco cualificadas y/o en sectores poco especializados, mayor temporalidad en sector primario, construcción y servicios que en sector secundario, aparente mayor temporalidad en empresas pequeñas y medianas (de 11 a 49 trabajadores). En cuanto a las diferencias por CC. AA., recordar que los valores máximos se situaban en Andalucía, Extremadura y Murcia, mientras que los mínimos correspondían a Catalunya, Navarra y La Rioja²⁰.

¿SE PUEDEN EXPLICAR LOS MOTIVOS DE LA ALTA TASA DE TEMPORALIDAD?

Como ya se ha comentado en la introducción, la temporalidad en Europa es un fenómeno reciente que data de la década de los ochenta, y que surge como una de las posibles respuestas al fenómeno de la *Eurosclerosis*. Ante las altas tasas de paro que, durante la crisis de los ochenta, afectaron a Europa, se consideró que la diferencia entre nuestras economías y la economía norteamericana radicaba principalmente en la falta de adaptación del mercado laboral a los

cambios tecnológicos modernos. De esta forma, la salida de la crisis pasa por implementar medidas de flexibilización del mercado laboral.

La flexibilización del mercado laboral es un tipo de política de mercado de trabajo que incide sobre la demanda, y que incluye medidas relacionadas con los sistemas de contratación, los costes del despido, el salario mínimo interprofesional, etc.²¹ El objetivo final de dicha política es el mejor ajuste entre oferta y demanda, lo que a su vez redundará en una reducción del desempleo. Así la temporalidad, bajo esta perspectiva, sería una medida de flexibilización, pero es de destacar que la flexibilización se puede conseguir por otras vías diferentes, además de ésta.

Desde una perspectiva microeconómica, la contratación temporal aumentará siempre y cuando los beneficios derivados de ella para los empleadores superen los costes.

Como medida de flexibilización, era pues de esperar que los empleadores modificaran su comportamiento e incorporaran en sus procesos de maximización la nueva forma de relación laboral. Desde una perspectiva microeconómica, la contratación temporal aumentará siempre y cuando los beneficios derivados de ella para los empleadores superen los costes. Cada empresario maximiza individualmente, teniendo en cuenta las restricciones del entorno. En el caso español, esas restricciones incluían unas medidas de protección para los trabajadores permanentes importantes²², heredadas de la época franquista, en la que la dictadura mantenía controlados los niveles salariales y la conflictividad laboral a cambio de garantizar la estabilidad del empleo.

Aplicando criterios estrictos de racionalidad empresarial, cada tipo de contrato posee una ventaja y un inconveniente, que recogemos en la tabla siguiente:

TABLA 3: COSTES Y GANANCIAS DE LA CONTRATACIÓN TEMPORAL E INDEFINIDA		
	Costes	Ganancias
CONTRATO TEMPORAL	Menor productividad	Costes del despido menores y conocidos
CONTRATO INDEFINIDO	Mayor productividad	Costes del despido mayores y no conocidos <i>a priori</i>

Fuente: elaboración propia

La mayor productividad del contrato indefinido se suele explicar por la mayor fidelidad e identificación de los trabajadores con los objetivos de la empresa, lo que a su vez explica la aparición del contrato indefinido en la historia de las relaciones laborales. Pero existen otros criterios explicativos relacionados con la acumulación de capital humano. Existen dos formas posibles que permiten a una persona acumular capital humano específico para el desempeño de su ocupación: a través de la formación, o a través de la experiencia laboral acumulada. Los trabajadores con contrato indefinido reciben mayor formación por parte de las empresas²³ y, simultáneamente, acumulan mayor experiencia laboral.

Siguiendo con el planteamiento o explicación racional de la temporalidad, el modelo considera que el empresario se enfrenta a un clásico problema de optimización condicionada, en el que, además del precio de los factores productivos se incluye el elemento intangible de “organización” –en qué forma se establecen las relaciones laborales–. Este modelo se considera dinámico, ya que la experiencia (correlacionada con la antigüedad del trabajador) incrementa el valor de un trabajador para la empresa, al aumentar el coste de oportunidad de perderlo.

Una vez planteado el modelo, la maximización de beneficios nos dará, como resultado, que en ocasiones (cuando las ventajas de los menores costes compensen las desventajas de la menor productividad) la empresa optará por el contrato temporal, mientras que en otras situaciones (el caso contrario) optará por el contrato indefinido.

Este modelo teórico, según el parecer de algunos autores destacados²⁴, ajusta bien pero de forma parcial la realidad española. Sí parece explicar el motivo por el cual la tasa de temporalidad es mayor en puestos de trabajo poco cualificados, y en ciertas actividades económicas, pero no parece explicar dos aspectos, ya citados anteriormente, y que son, sin duda, muy importantes, y que formularemos a modo de pregunta: ¿por qué España presenta tasas de temporalidad superiores a las de otros países con entornos legales similares²⁵?, y ¿por qué existen diferencias regionales? Preguntas que, por lo que vamos a ver a continuación, de momento no tienen una respuesta clara.

Causa 1: Diferencias en la estructura productiva

La primera causa explicativa a la que se suele recurrir es la diferencia en estructuras productivas. Esta razón se utilizaría tanto para explicar las diferencias entre países (mayor peso

TABLA 4: INCIDENCIA DE LA TEMPORALIDAD POR SECTOR Y PESO DEL MISMO EN EL EMPLEO ASALARIADO. AÑO 2000

Sector**	España		Francia		Alemania*		Italia		Reino Unido	
	Temp.	Peso								
Agric.	60,0	3,5	26,8	1,5	25,2	1,6	36,6	2,8	8,3	0,9
Const.	59,8	10,9	17,9	5,8	15,1	8,6	14,4	6,5	5,9	5,4
Turis.	43,7	5,5	20,3	2,9	17,4	2,7	16,0	2,8	9,3	4,2
Hog.	38,3	3,4	9,3	2,4	7,9	0,4	14,3	1,1	16,2	0,3
Otr. Ser.	33,2	3,7	27,1	4,1	17,0	4,7	15,8	3,6	9,9	4,8
Come.	31,0	13,8	13,3	12,5	12,2	13,7	10,0	10,6	3,9	15,5
Serv. Emp.	29,6	6,9	13,9	9,3	12,0	6,6	13,5	5,3	7,0	10,2
Manu.	27,5	20,8	14,8	20,1	9,7	25,5	6,4	26,5	4,1	18,5
Salud	26,0	6,3	14,7	10,6	17,3	10,0	6,8	7,2	7,3	11,4
Trans.	25,6	5,9	9,5	7,2	7,7	5,6	6,6	6,4	4,9	6,9
Min.	23,3	0,5	4,7	0,2	8,2	0,5	3,5	0,4	6,3	0,4
Edu.	21,9	6,8	19,8	8,6	18,8	5,8	12,4	9,8	16,7	8,7
AA. PP.	16,5	8,0	13,7	10,7	14,6	9,5	9,5	12,2	5,8	7,1
Finan.	11,9	3,1	6,3	3,4	8,5	3,7	4,7	3,8	4,2	4,8
Elec.	11,0	0,8	6,6	0,2	10,6	1,0	3,8	1,0	10,2	0,8
TOTAL	32,1	100	15,0	100	13,1	100	10,1	100	6,7	100

*Los datos para Alemania son de 1999

** Abreviaturas de los sectores: Agri.: Agricultura, pesca y actividades forestales; Const.: Construcción; Turis.: Hoteles y restaurantes; Hog.: Hogares con personal doméstico / servicio doméstico; Otr. Ser.: Asistencia social, servicios prestados a la colectividad y servicios personales; Come.: Ventas al por mayor y al por menor, reparaciones de vehículos de motor, motocicletas y bienes personales y del hogar; Serv. Emp.: Servicios a empresas, inmobiliarias, alquileres; Manu.: Manufacturas; Salud: Salud; Trans.: Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Min.: Minería y extracción de minerales; Edu.: Educación; AA. PP.: Administraciones Públicas; Finan.: Servicios Financieros; Elec.: Electricidad, gas y distribución de agua.

Fuente: Toharia et al. (2002)

del turismo en España que en Alemania, por ejemplo), como las diferencias entre comunidades autónomas (mayor peso de la agricultura en Andalucía que en Catalunya, por ejemplo). ¿Hasta qué punto es una explicación válida y suficiente? Los estudios realizados al respecto responden que no, o para ser más precisos, que no existe evidencia empírica suficiente para achacar las diferencias de tasa de temporalidad a las diferencias de estructura productiva. Recogemos parte de esa evidencia empírica en la tabla 4, en la que se presentan los pesos relativos sectoriales y las tasas de temporalidad sectoriales para España, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

Se ha seguido el orden de las tasas de temporalidad españolas, de mayor a menor, en la ordenación de los sectores. Observamos, en primer lugar, que las tasas de temporalidad españolas son mayores en todos los sectores considerados, independientemente del peso relativo del mismo respecto al total. En segundo lugar, a pesar de la idea intuitiva de la

importancia de la estacionalidad del turismo para explicar la mayor incidencia de los contratos de duración determinada en nuestro país, la realidad es que el peso del sector, como porcentaje del empleo asalariado, es de un 5,5%, quedando por detrás de muchos otros sectores productivos. En tercer lugar, la construcción tiene un peso relevante y mayor que el resto de países, aunque cercano al peso de ese sector en Alemania, pero la tasa de temporalidad es mucho mayor en nuestro país que en los países vecinos.

En cuanto a la diferente distribución del peso sectorial, observamos –celdas resaltadas en azul claro– que los cuatro países presentan una estructura no demasiado diferente si consideramos los cuatro sectores con mayor peso específico: en todos los casos, comercio y manufacturas entran en el cuarteto, mientras que Administraciones Públicas aparece en cuatro de los cinco, incluyendo España. La diferencia más importante es la inclusión de construcción y la exclusión de salud, en el caso español.

Cuando los datos anteriores se analizan mediante un modelo empírico²⁶, el resultado confirma el análisis descriptivo anterior: lo que explica la diferencia entre España y el resto de países considerados es el mayor uso en general de la temporalidad en nuestro país por todos los sectores productivos.

Causa 2: Diferencias en el nivel de desempleo

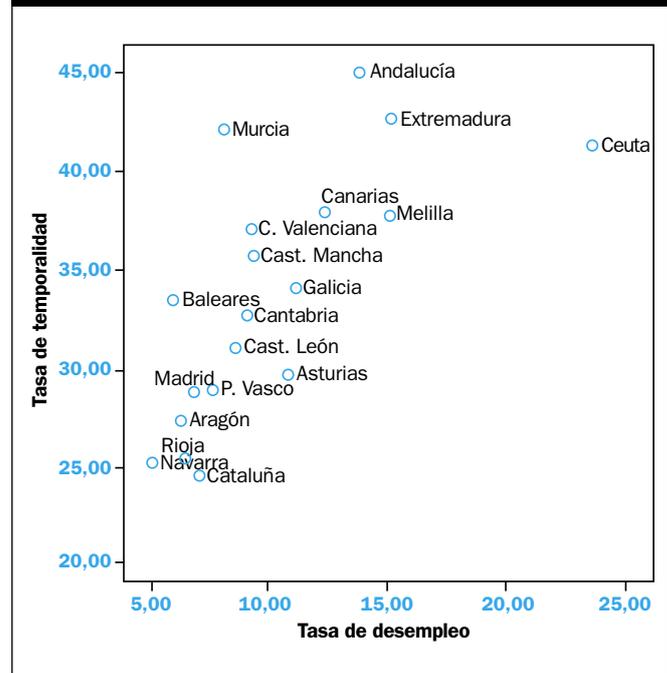
La segunda razón que podría ser explicativa tiene un fundamento microeconómico, basado en el funcionamiento de los mercados. Si consideramos que el nivel de desempleo es una medida del exceso de oferta en los mercados laborales, entonces a mayor nivel de desempleo, menor poder de mercado residirá en manos de estos agentes: las condiciones laborales se utilizarán en el proceso competitivo para conseguir puestos de trabajo escasos, dando como resultado un porcentaje mayor de personas dispuestas a trabajar por menores salarios o por peores condiciones laborales.

Según este razonamiento, la tasa de temporalidad debería estar correlacionada con la tasa de desempleo. Para comprobar dicha hipótesis se ha estimado un sencillo modelo de regresión lineal, tomando como variable dependiente la tasa de temporalidad y como variable explicativa la tasa de paro, siendo los casos las comunidades autónomas incluyendo a Ceuta y Melilla. Se han utilizado los datos de la EPA, para el segundo trimestre de 2005.

Un primer análisis de dispersión de los casos nos avisa de que existe uno atípico, el de Ceuta. Como podemos ver en el gráfico 14, el caso de Ceuta se sitúa muy alejado del resto de casos, con un valor máximo de tasa de desempleo del 23,8%, y una tasa de temporalidad también elevada –aunque no la máxima, en este caso– del 41,3%. Al realizar el análisis de regresión considerando todos los casos, obtenemos un R² de 0,483. Es decir, que el modelo lineal explica un 48,3% de la variación de las observaciones con respecto a la media estatal. Si eliminamos el caso de Ceuta, la capacidad explicativa de la recta de regresión mejora, con un R² de 0,556. Este es el primer y más importante resultado de este sencillo análisis: la correlación entre tasa de desempleo y tasa de temporalidad existe (y como ahora veremos es positiva, de acuerdo con el planteamiento teórico), pero sólo permite explicar, como máximo, un 56% de las diferencias entre comunidades autónomas.

En la tabla 5 se muestran los resultados del análisis de regresión, y en los gráficos siguientes se ilustra la diferencia que aún existe entre los valores reales observados y los que la recta estimada predice.

GRÁFICO 14: GRÁFICO DE DISPERSIÓN: TASAS DE DESEMPLEO Y TEMPORALIDAD POR CC. AA. 2005 IIT



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA

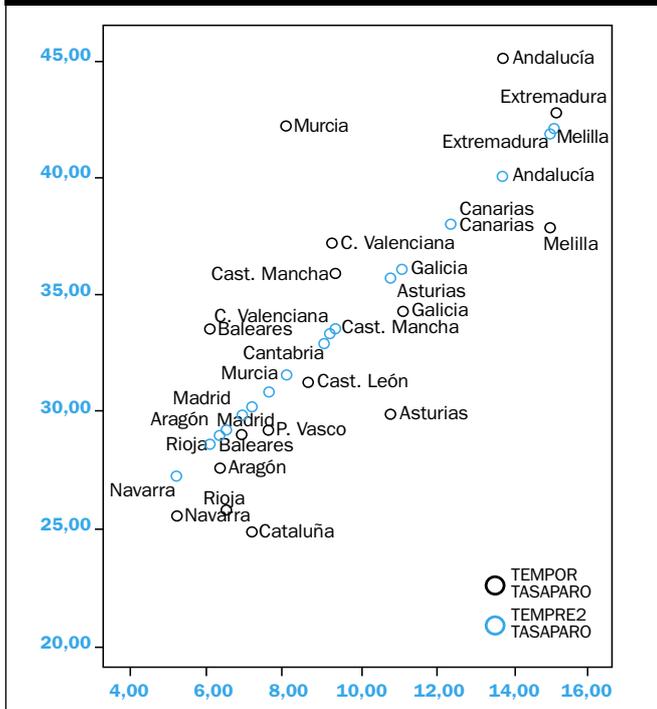
TABLA 5: RESULTADO DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL. COEFICIENTES^{a,b}

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error tip.	Beta		
1 (Constante)	19,204	3,301		5,817	,000
Tasaparo	1,506	,336	,746	4,476	,000

^a Variable dependiente: TEMPOR
^b Seleccionando sólo los casos para los que CC. AA. == "51" (FILTER) = Seleccionado

Se puede observar, en el gráfico, como muchos de los puntos que recogen los valores reales se dispersan a lo largo de la recta de regresión –puntos azules–, y esto no sólo ocurre para valores extremos, como el mínimo de Cataluña o el máximo de Andalucía, sino también para valores centrales como Asturias, Aragón, Castilla-La Mancha o la Comunidad Valenciana.

GRÁFICO 15: GRÁFICO DE DISPERSIÓN. TASA DE TEMPORALIDAD REAL Y TASA DE TEMPORALIDAD ESTIMADA, EN RELACIÓN A LA TASA DE DESEMPEÑO^a. 2005 IIT



En negro la tasa de temporalidad real, en azul la tasa de temporalidad estimada por la recta de regresión.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA

En Cataluña el empresariado es más sensible a la situación y también responde más fácilmente a las inspecciones de trabajo

Podemos así concluir que las causas que parecen lógicas para explicar el comportamiento de la tasa de temporalidad española no acaban de ser concluyentes, ni cuando se pretende explicar las diferencias internacionales, ni cuando se quiere explicar las diferencias interiores. Ni la racionalidad o cálculo económico, ni las diferencias en composición sectorial, ni las diferencias en tasas de desempleo, son causas suficientes, aun cuando pueden explicar parte del fenómeno. ¿Qué nos queda? Pues la última explicación a la que se suele aludir es a la “costumbre” o práctica empresarial²⁷: se usa la temporalidad porque todo el mundo la usa. Según la evidencia empírica acumulada, en Cataluña el empresariado es más sensible a la situación y también responde más fácilmente a las inspecciones de trabajo; por otro lado, el uso de la conversión de contrato de temporal a fijo es un elemento de estrategia de contratación que sí se

usa en esta comunidad autónoma. En cambio, las entrevistas realizadas en Andalucía sugieren que estos elementos mencionados juegan, en esa comunidad, un papel marginal. Sin duda los “usos y costumbres” o la cultura empresarial son factores muy interesantes de analizar, aunque faltaría por definir el marco teórico o el modelo empírico que permitieran abundar en ello. El marco teórico de las Externalidades de Red podría ayudarnos a modelizar este fenómeno. Se podría considerar que existen externalidades de red en las funciones de demanda de trabajo de las empresas: es decir, que las decisiones individuales no serían independientes. Así, en una Comunidad Autónoma en la que existe un mayor número de empresas que utilizan los contratos temporales, el resto de las empresas tienen mayor incentivos a hacerlo también, según explicaría el efecto arrastre²⁸. La demanda de trabajo sería más elástica que sin externalidades de red, lo que parece estar en la línea de los resultados obtenidos en algunos de los trabajos empíricos que se han realizado²⁹.

Ni la racionalidad o cálculo económico, ni las diferencias en composición sectorial, ni las diferencias en tasas de desempleo, son causas suficientes, aun cuando pueden explicar parte del fenómeno. ¿Qué nos queda?

A modo de conclusión y también de resumen, el cuadro 1 comprende los resultados que se han discutido a lo largo de este apartado:

ILUSTRACIÓN 1: ¿PODEMOS EXPLICAR LA TASA DE TEMPORALIDAD ESPAÑOLA?



¿ESTAMOS HIPOTECANDO NUESTRO FUTURO?

Según datos recientes de la OCDE, España se sitúa a la cola cuando se ordena a los países teniendo en cuenta su productividad. Sólo México se encuentra en peor situación que la nuestra. Concretamente, en el período 1994-2003, el crecimiento de la productividad por hora trabajada en España ha sido del 0,3% anual, el menor de la OCDE, exceptuando México³⁰. Al mismo tiempo, parece una teoría aceptada ampliamente que los trabajadores con relación contractual no indefinida presentan índices de productividad menores que éstos. Bien es cierto que los estudios empíricos realizados al respecto no son concluyentes³¹, pero alguna intuición existe al respecto, relacionada con el grado de esfuerzo de los trabajadores temporales cuando éstos no tienen expectativas (probabilidad observada baja) de pasar a ser trabajadores permanentes. Además, existen evidencias empíricas que sugieren que los individuos en situación de trabajo temporal tienen una menor probabilidad de recibir formación por parte de las empresas, y son empleados con mayor probabilidad por empresas que no ofrecen formación a sus trabajadores³². Por el mismo motivo, los incentivos para invertir personalmente en formación específica son bajos o inexistentes.

En el período 1994-2003, el crecimiento de la productividad por hora trabajada en España ha sido del 0,3% anual, el menor de la OCDE, exceptuando México.

A los argumentos anteriores, añadiría uno más: la menor acumulación de capital humano. Los trabajadores temporales no sólo obtienen menor formación, sino que también consiguen menor experiencia, siendo éstas las dos únicas fuentes de acumulación de capital humano. En esta línea de argumentación, me gustaría comentar uno de los resultados de Booth et al. (2002). En el estudio citado, los autores muestran evidencia (para datos de Reino Unido) de que la divergencia salarial entre trabajadores temporales y trabajadores permanentes es menor para las mujeres y mayor para los hombres. Este hecho, desde mi punto de vista, no hace sino sostener la misma intuición: la convergencia se debe a que las mujeres con trabajos permanentes, a lo largo de su carrera profesional, también habrán entrado y salido del mercado laboral, de forma transitoria, por causa de la maternidad, generándose el llamado *family gap*³³. Debido a ello, entre mujeres de la misma cohorte, y dado que tanto las temporales como las permanentes tienen una historia de relación discontinua con el mercado laboral, sea por la causa que sea, los salarios

tienden a converger. Este hecho sugiere que son las entradas y salidas del mercado el elemento que más incide en la trayectoria profesional, y que la causa de ello, como se ha comentado anteriormente, es la menor acumulación de capital humano que este proceso comporta.

La situación es peligrosa, no sólo por los datos ya comentados de la OCDE, sino por el papel que España debería jugar en la construcción de la Sociedad Inclusiva del Conocimiento que la Unión Europea se ha fijado como meta.

Ante esta situación, es lícito preguntarse si entre las razones que explican el uso de la contratación temporal por parte de las empresas no debería tenerse en cuenta la posibilidad de un comportamiento no racional, o como mínimo, de racionalidad limitada. Ciertamente, los contratos temporales permiten reducir costes pero si se demuestra de forma convincente que ello va en detrimento de la productividad y que el uso excesivo de los mismos puede provocar, a medio o largo plazo, un déficit de capital humano, entonces la conclusión es que las empresas estarían optimizando a corto plazo, lo que sólo sería consistente con el comportamiento racional en situaciones de gran incertidumbre respecto a la marcha futura de los acontecimientos. ¿Están realmente las empresas optimizando a corto plazo? Si el futuro se descuenta excesivamente, la inestabilidad laboral y la menor acumulación de capital humano serían los mecanismos a través de los cuales las empresas conseguirían traspasar beneficios futuros a beneficios presentes, lo que no auguraría un porvenir fácil, entrando así en el círculo vicioso de las *Self-fulfilling Prophecies*.

El déficit en acumulación de capital humano que provocan los contratos temporales puede hipotecar nuestro futuro, en forma de menor productividad.

Otra forma de aproximarnos al problema es considerando que en la actualidad no es lo mismo hablar de “puesto de trabajo” que hablar de “trabajador”. Cuando las relaciones laborales son indefinidas, se puede considerar que existe una relación biyectiva entre trabajadores y lugares. Posiblemente, esa relación, hoy por hoy, se haya truncado. El “lugar de trabajo” es fijo o indefinido –la empresa siempre necesita una telefonista y recepcionista–, pero “el trabajador” es temporal –la persona cambia cada nueve meses–. La pregunta que nos queda sin respuesta es: ¿necesitan las empresas

para su supervivencia en los mercados establecer relaciones temporales con sus trabajadores, aun cuando sea para cubrir un puesto de trabajo fijo?³⁴ Si la respuesta es que sí, nos enfrentamos a un problema de productividad de dimensiones que en la actualidad son desconocidas y quedan escondidas en el mismo proceso de segmentación del mercado laboral. Además de que de esta forma no se consigue resolver el problema, en incluso puede provocar que entremos en un círculo vicioso: los contratos temporales de hoy, serán trabajadores menos productivos mañana y esta disminución de la productividad empujará a los empleadores a utilizar todavía más la contratación temporal como forma de reducir sus costes y su incertidumbre. El panorama futuro no parece excesivamente halagüeño.

La comprensión del fenómeno requiere un mayor esfuerzo de investigación que debería centrarse en el análisis de las prácticas empresariales y sus motivos.

A mi entender, el problema de la temporalidad está lejos de resolverse, e incluso de ser comprendido en su esencia. A lo largo del presente artículo he comentado en reiteradas ocasiones que muchos estudios y de buena calidad se llevan realizando en nuestro país desde la década de los 90 centrados en el análisis de la temporalidad. Ahora bien, creo que todavía queda mucho camino por recorrer, por un motivo que, a mi entender, es crucial: todavía no se ha realizado ningún estudio a nivel estatal y de aplicación a todos los sectores de la economía que se nutra de fuentes de información empresariales. O bien los estudios se basan en datos de la EPA, o bien, los que analizan datos de la empresa, en su mayor parte dejan fuera sectores como la construcción y los servicios, sin los cuales es imposible comprender la dimensión y la dinámica de la temporalidad en nuestro país. Las fuentes de información existentes, a pesar de su calidad, son así de limitadas. Si la hipótesis de la “cultura empresarial” no puede ser descartada, e incluso parece explicar con una cierta lógica la situación actual, no podemos avanzar en el proceso de comprensión sin preguntar a los empresarios, a los empleadores, por sus motivos y sus prácticas, y éste debería ser el siguiente paso a realizar.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba-Ramírez, Alfonso (1994): Formal training, temporary contracts, productivity and wages in Spain. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 56, 2 (1994).
- Alujas Ruiz, J.A. (2003): Políticas activas de mercado de trabajo en España. Consejo Económico y Social de España, Colección Estudios nº 146, Madrid.
- Bentolila, S. y Saint- Paul, G. (1992), The macroeconomic impact of flexible labour contracts: an application to Spain. *European Economic Review*, 36, pp. 1013-1053.
- Bentolila, S. y Dolado, J.J. (1994): Labor flexibility and wages: lessons from Spain. *Economic Policy*, 18, PP. 54-99.
- Caparrós Ruiz, Antonio y Navarro Gómez, M. Lucía (2002): El empleo temporal en España: nueva evidencia empírica. Presentado en el *V Encuentro de Economía Aplicada*, Oviedo 2002.
- Comajuncosa J.M. y Laborda A.M. (2004): La conciliación familiar y laboral para las mujeres trabajadoras, en *La Calidad del Trabajo en la Europa de los Quince: Las Políticas de Conciliación*. RANDSTAD.
- Confederación Sindical de Comisiones Obreras (2004): El empleo en España: su evolución desde 1996 a 2003 y los efectos de las reformas laborales. *Cuadernos de Información Sindical*, nº 52.
- Díaz-Mayans, M.A. y Sánchez, R. (2004): Temporary employment and technical efficiency on Spain. *International Journal of Manpower*, Vol. 25, nº 2, 2004, pp. 181-194.
- Jimeno, J.F. y Toharia, L. (1993): The productivity effects of Fixed Term Employment Contracts: Are Temporary Workers Less Productive than Permanent Workers? Documento de Trabajo de FEDEA, 93-04
- OCDE (2001): *Employment Outlook 2001*. París.
- (2002): *Employment Outlook 2002*. París.
- (2003): *Employment Outlook 2003*. París.
- (2004): *Employment Outlook 2004*. París.
- Sánchez, R. y Toharia L. (2000): Temporary workers and productivity: the case of Spain. *Applied Economics*, 2000, 32, pp. 583-591.
- Toharia (1996): Empleo y paro en España: evolución, situación y perspectivas. *Revista Vasca de Economía – Ekonomiaz* 35, 2º cuatr. Pp. 36-67.
- Toharia, L., Cruz, J., Calvo, J., Albert, C., Cebrián, I., García, C., Hernanz, V., Malo, M.A. y Moreno, G. (2002): El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico. Instituto Nacional de Empleo. Mimeo.

- 1 'El País', 3 de agosto de 2005
- 2 La tasa de desempleo del año 1984, según fuentes de Eurostat, se situó en torno al 16,5%.
- 3 Otras medidas, también importantes, que incorporaba el Real Decreto 1989/1984 eran: la eliminación del tiempo máximo en los contratos de Fomento del Empleo, introducidos en el Estatuto de los Trabajadores de 1980; adición de una nueva causa justificada: lanzamiento de nueva actividad; se universaliza el contrato a tiempo parcial, y con el nuevo "contrato de relevo" se abren nuevas vías para la contratación temporal.
- 4 Bentolilla y Dolado (1994)
- 5 El término Eurosclerosis se acuñó para explicar la pobre respuesta de las economías europeas a las crisis de los 80. Se consideraba que las altas tasas de paro reflejaban un problema estructural, principalmente debido a las instituciones laborales: los mercados del trabajo no estaban adaptados a los cambios tecnológicos de las economías modernas. Esta visión de la situación enfrentaba el modelo de crecimiento europeo con el de los Estados Unidos.
- 6 Comisión Europea, El Consejo de Lisboa: un programa de renovación económica y social para Europa, Bruselas, 2000
- 7 Datos de Eurostat y elaboración propia.
- 8 Confederación Sindical de Comisiones Obreras (2004): "El empleo en España: su evolución desde 1996 a 2003 y los efectos de las reformas laborales". Cuadernos de Información Sindical, nº 52.
- 9 Ver, por ejemplo, Toharia (1996) o Toharia et al. (2002)
- 10 Es probable que en el grupo "comercio y hostelería", la componente "hostelería" tenga una tasa de temporalidad por encima de la media del 30,7%, mientras que "comercio" quede por debajo. Los datos con un nivel de desagregación mayor de la EPA 2004 IIT parecen confirmarlo, con un 27% para "comercio y reparaciones" y un 39,6% para "hostelería".
- 11 Se recogería en esta categoría todo el grupo de profesorado universitario de las universidades públicas, con contratos no indefinidos debido a los complejos procesos de acceso a un puesto de trabajo fijo en esta actividad económica.
- 12 Aunque sería un "o" no excluyente. Posiblemente un exceso de estacionalidad, que concentra los resultados económicos en algunos meses o semanas del año, se asemejaría a un portafolio poco diversificado, y de ahí que, al ser mayor el nivel de riesgo, se tienda a minimizar éste por otros lados, incluyendo en el cálculo los costes laborales y de despido, antes que las ganancias de productividad.
- 13 Ver Toharia et al. (2002)
- 14 Esta fuente sufre un cambio de metodología entre 1995 y 1996, por lo que la serie temporal presenta una discontinuidad.
- 15 La muestra es de 4054 empresas (casos válidos), de las cuales 860 pertenecen a la industria, 2.543 a los servicios y 651 a la construcción.
- 16 Ésta es la última encuesta disponible, la más reciente. Los datos recogidos se refieren a 2003.
- 17 La tasa de temporalidad media para el sector industrial es del 19%, la del sector servicios del 21% y la del sector de la construcción del 53%.
- 18 Los valores del estadístico t oscilan entre un mínimo de -0,86, para el grupo "de 1 a 10 trabajadores", hasta el máximo de 1,99, para el grupo "de 11 a 19 trabajadores". Los valores de referencia del estadístico t , para rechazar o aceptar la hipótesis son: 2,33 para el 99%; 1,96 para el 97,5%.
- 19 Se podría elucubrar a favor del sector de actividad.
- 20 Existen otras variables que pueden ser de interés estudiar para comprender el fenómeno de la temporalidad. Sin duda, la inmigración y la temporalidad parecen ir muy unidas en ciertas ocupaciones. Ahora bien, las tasas de inmigración también son elevadas en muchos otros países de la Unión Europea, por lo que no serviría para explicar las diferencias observadas.
- 21 J.A. Alujas (2003)
- 22 En la Ley de Relaciones Laborales de 1976 (Ley 16/1976 de 8 de abril) se presuponía que todo nuevo contrato, por defecto, era indefinido y a tiempo completo. El uso de los contratos temporales quedaba reducido a dos situaciones: los contratos formativos y los contratos eventuales causales. La presunción de contrato indefinido y a tiempo completo se mantiene en el Estatuto de los Trabajadores de 1980.
- 23 El porcentaje, sobre el total de trabajadores, que recibe formación es de un 40,6% para el colectivo de trabajadores indefinidos y de un 16,5% para el colectivo de trabajadores temporales [Toharia et al. (2002)]
- 24 Ver Toharia et al. (2002), pp. 118 y siguientes
- 25 Cuando consideramos las diferencias entre España y otros países, la primera razón que nos viene en mente para explicarlas sería la diferencia de marco institucional: ciertamente un país en el que los contratos temporales estuvieran prohibidos por ley, presentaría menores tasas de temporalidad que otro en el que estuvieran permitidos. Para que la comparativa sea válida se debe establecer entre países con marcos legales similares. Sin duda los países en los que el entorno legal es, en la actualidad, más parecido al nuestro son Francia e Italia, que han sido incluidos en el análisis comparativo, aunque no exclusivamente.
- 26 El modelo que se utiliza es un modelo Shift – share, que permite descomponer la diferencia entre tasas de temporalidad en tres factores: el externo, el interno y el residual.
- 27 Lo que algunos autores han empezado a llamar "Cultura de la Temporalidad". Ver Toharia et al. (2002), por ejemplo.
- 28 En cualquier manual de microeconomía se puede encontrar la definición del efecto arrastre, que fue introducido por Harvey Liebenstein, en 1948, con su trabajo "Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer's Demand", Quarterly Journal of Economics, 62, febrero 1948, pp. 165-201.
- 29 Bentolilla y St. Paul (1992), por ejemplo.
- 30 OCDE, Economic Policy Reforms. Going for Growth, 2005
- 31 Ver, por ejemplo, Alba-Ramírez (1994), Díaz-Mayans (2004), Jimeno y Toharia (1993) o Sánchez y Toharia (2000)
- 32 Ver, por ejemplo, Caparrós et al. (2002) o Toharia et al. (2002)
- 33 Por family gap entendemos aquella diferencia salarial que, a igualdad de otras características, se da entre las mujeres con hijos y las mujeres sin hijos, a favor de éstas últimas. Para más información al respecto ver OCDE (2001), o Comajuncosa et al. (2004).
- 34 ¿Es realmente necesario que las empresas contraten a sus trabajadores en septiembre con contratos temporales que vencen en julio, para así ahorrarse parte de la paga de vacaciones? Este es el fenómeno que explica los sucesos ocurridos este verano, con el aumento del paro en julio y la disminución del mismo en septiembre, con el que abríamos el tema en la introducción de este artículo.

A black and white photograph of the Christ the Redeemer statue in Rio de Janeiro, Brazil. The statue is shown from the chest up, with its arms outstretched. The background is a dark, solid color. A blue banner is overlaid on the right side of the image, containing the title text. A white line graph is overlaid on the bottom left of the image, showing a fluctuating trend.

La corrupción y las perspectivas económicas de Brasil, 2005-2006

En este artículo me propongo analizar las consecuencias que los recientes escándalos de corrupción política en Brasil pueden tener para la economía y para las posibilidades de reelección en 2006 del actual presidente, Luiz Inácio da Silva, “Lula”.

Luis de Sebastián

Profesor Honorario, ESADE

ABSTRACT

El año 2003, en que Lula asumió la presidencia del Brasil, no fue bueno económicamente para el país. El PIB se quedó prácticamente estancado, con una tasa anual de crecimiento del 0,5. Pero después de un año de gobierno de Lula, la economía se había estabilizado y el crecimiento en 2004 fue de un notable 5,2% anual. La economía brasileña comenzaba a recoger los frutos de la prudente gestión financiera del nuevo presidente. Los mercados financieros reconocieron la reducción de riesgo que implicaba. El spread de los bonos brasileños descendió a 300 puntos básicos, el nivel del EMBI, en marzo de 2005. La inflación, que había sido un quebradero de cabeza para el gobierno de su predecesor, se redujo a fin del año al 6,6% y se esperaba reducirla por debajo del 6% a lo largo de 2005. Por otra parte, la política fiscal conseguía al final de 2004 el cierre del presupuesto con un excedente “primario” (el que excluye el pago de intereses de la deuda pública) del 4,6% del PIB. Sin embargo, después de casi tres años en el poder, el partido de la izquierda no se ha distinguido mucho de los otros en lo que respecta a la corrupción. Se ha acusado al gobierno del Partido de los Trabajadores de tratar de asegurar el apoyo de los miembros de la coalición de maneras inmorales e ilegales. La acusación de soborno para comprar el apoyo parlamentario es muy seria, y sería suficiente para iniciar un proceso de *impeachment* (destitución) del presidente, si se pudiera demostrar su implicación en el asunto. La sorpresa y el desencanto de la opinión pública brasileña, sobre todo de quienes votaron a Lula, han sido inmensos. La credibilidad internacional de la conducción política del país se ha puesto en entredicho. La situación política se ha calmado, pero no se ha resuelto. La crisis todavía puede empeorar antes de mejorar. Como consecuencia de ello, puede haber todavía turbulencias económicas en Brasil en los próximos meses.

UN GOBIERNO QUE COMENZÓ BIEN EL AÑO

El año 2003, en que Lula asumió la presidencia del Brasil, no fue bueno económicamente para el país. El PIB se quedó prácticamente estancado, con una tasa anual de crecimiento del 0,5 a final del año¹. Durante la campaña presidencial en 2002, y a medida que se hacía evidente la victoria del candidato del Partido de los Trabajadores, Luiz Inácio “Lula” da Silva, los mercados financieros se pusieron nerviosos. Entre 2002 y 2003, el *spread* para los bonos de Brasil en los mercados emergentes aumentó hasta 2.500 puntos básicos (de un nivel inferior a los 1.000 un año antes). Durante ese periodo el real acumuló una devaluación nominal efectiva del 50%.² Algunos comentaristas llegaron a sugerir que, si Lula ganaba las elecciones, la economía brasileña se vendría abajo. Lula ganó, pero las cosas no sucedieron de esa manera.

Todo parecía indicar que, si Lula ganaba las elecciones, la economía brasileña se vendría abajo. Lula ganó, pero las cosas no sucedieron así.

Después de un año de gobierno de Lula, la economía se había reforzado y el crecimiento en 2004 fue de un notable 5,2% anual. Después de tres años de escaso crecimiento, y un mal año en 2003, la economía brasileña comenzó a recoger los frutos de la prudente gestión financiera del nuevo presidente. La moneda se había estabilizado, e incluso había que reseñar una pequeña revaluación los primeros meses de 2005. Los mercados financieros reconocieron esta mejora y la reducción de riesgo que implicaba. El *spread* de los bonos brasileños descendió a 300 puntos básicos, hasta coincidir con el nivel del EMBI³ en marzo de 2005. La inflación, que había sido un quebradero de cabeza para el gobierno de su predecesor, se redujo a fin del año al 6,6% y se esperaba reducirla por debajo del 6% a lo largo de 2005. Por otra parte, la política fiscal conseguía al final de 2004 el cierre del presupuesto con un excedente “primario” (el que excluye el pago de intereses de la deuda pública) del 4,6% del PIB⁴. El sector externo funcionaba como la primera máquina de crecimiento. En 2004 las exportaciones aumentaron en un 18% y la cuenta corriente registró un superávit equivalente al 2% del PIB. Como resultado de estas mejoras se aceleró la acumulación de reservas internacionales hasta llegar a 53 millones de dólares. Eso le permitió al gobierno de Lula renunciar al préstamo de 40.000 millones de dólares, que el FMI tenía en situación de “stand by” para caso de necesidad.

Esta política de crecimiento sin inflación ni otros riesgos financieros, hacía, en principio, posibles las medidas de redistribución que formaban parte del programa electoral del Partido de los Trabajadores. Sin embargo, las medidas contra el hambre, el reparto de tierras, el combate de los monopolios y otras medidas sociales y de redistribución, que se habían prometido en la campaña, no se pusieron en práctica para no perjudicar el buen ambiente financiero, nacional e internacional, que rodeaba a la economía brasileña. Para los miembros más impacientes del PT, el presidente había cedido a las presiones de las empresas y organismos internacionales y era una víctima más del neoliberalismo reinante en América Latina. Muchos desilusionados dejaron el Partido y continuaron su actividad política desde los márgenes de los partidos políticos más radicales. No preveían entonces que iban a encontrar en la corrupción de sectores de la izquierda armas arrojadas para ejercitar su oposición al gobierno de Lula y al PT “tradicional y moderado”.

LOS RESULTADOS ESPERADOS PARA 2005

El año 2005 debe ser analizado en dos fases: antes y después del surgimiento de los escándalos de la corrupción, que poco a poco se fueron dando a conocer a partir del mes de mayo. Las proyecciones publicadas a finales de 2004 para los años siguientes, 2005 y 2006, indicaban ya una reducción de la actividad económica y del extraordinario crecimiento que se había registrado durante 2004.

PROYECCIONES PARA 2005 Y 2006			
VARIABLES	2004	2005	2006
Crecimiento PIB %	5,2	3,7	3,5
Cuenta corriente, % PIB	1,9	0,7	0,0
Inflación, % (fin de año)	6,6	6,5	4,6
Tipo de cambio (con US\$)	2,72	2,90	3,20
Tipo de cambio (con euro)	3,25	3,42	3,51
Balanza fiscal, % PIB	-2,5	-3,0	-3,0
Tipo de interés, % al fin del año	17,8	18	16,5

Fuentes: BBVA “Latin Watch” y FMI “World Economic Outlook”, abril 2005

Las proyecciones tenían en cuenta una serie de problemas económicos que iban surgiendo y que parecían dificultar una repetición de los resultados de 2004. He aquí algunas de las razones que se pueden aducir para justificar el pronóstico de que la economía brasileña iba a desacelerarse durante 2005:

- Falta de capacidad industrial: a finales de 2004, la tasa de utilización de la capacidad instalada fue del 85%, el nivel

más alto en 20 años, según el BBVA. Lo que implica (¿implicaba?) que pronto podrían aparecer “cuellos de botella” que estrangulen el crecimiento de la producción industrial.

- Las infraestructuras estaban siendo utilizadas al máximo posible, particularmente las de transporte terrestre y marítimo, lo que causaba enormes colas de camiones que trasportaban lentamente los bienes a los puertos de embarque.
- El Índice de Producción Industrial había estado cayendo durante los últimos cinco meses hasta el mes de marzo de 2005.
- Sólo un aumento de la productividad del trabajo, o un breve episodio de inflación podría hacer sostenible una tasa de crecimiento del 5%. Pero no había señales de un aumento significativo de la productividad, ni la inflación sería permitida aumentar.
- La moneda de Brasil está sobrevalorada con respecto al dólar, como sucede con otras monedas latinoamericanas. Este hecho, aunque es conveniente para combatir la inflación importada, es un impedimento para aumentar las exportaciones. De hecho los productos brasileños comienzan a ser considerados caros en los mercados de Estados Unidos y MERCOSUR. Desde el punto de vista de la competitividad internacional, posiblemente una devaluación de la moneda, que lleve al dólar a costar 3 reales, compensaría la sobrevaloración acumulada estos últimos meses.

LOS PROBLEMAS POLÍTICOS AL INICIO DE 2005

Los problemas políticos que el gobierno de Brasil podría haber encontrado en los primeros meses de 2005 estaban relacionados con el débil apoyo con que cuenta el presidente Lula en el Congreso para llevar a cabo sus planes de reforma social. Y sin embargo, la realización de estos planes es esencial para que la mayoría de la población acepte los costos sociales de la estabilidad financiera (como por ejemplo los altos tipos de interés o el recorte de algunas pensiones abusivas). El Partido de los Trabajadores está en minoría en el Congreso, por lo que necesita para llevar a cabo sus proyectos, el apoyo parlamentario de otros partidos pequeños. Al no tener mayoría absoluta tiene que negociar con sus aliados, además de con sus opositores, para sacar las leyes adelante. Lo cual lleva a debilitar el alcance y la profundidad de las reformas que ha prometido, pero que todavía está lejos de cumplir.

Además, el presidente Lula tiene enemigos poderosos en el Congreso. El presidente de la Cámara de Diputados Severino Cavalcanti⁵, por ejemplo, quien no ha perdido ocasión para

conducir una oposición militante y despiadada contra los proyectos del presidente de la República. A finales de marzo de 2005, el gobierno de Lula sufrió una sonora derrota en el Congreso, al ser rechazada una ley que trataba de aumentar el tipo del impuesto de sociedades en algunas áreas. Esta derrota era una muestra de que la fuerza de arrastre del PT en el Congreso había disminuido en los primeros meses del año. Envalentonados por su éxito al rechazar la nueva ley tributaria, empresarios y grupos de defensa de los consumidores comenzaron a presionar al gobierno para que redujera agresivamente sus gastos, y evitar así futuros aumentos de impuestos. La vulnerabilidad del Gobierno en el Congreso quizás llevó a los dirigentes del Partido de los Trabajadores a buscar atajos, y a consolidar apoyos entre otros partidos por medios menos ortodoxos (que por otro lado en Brasil no eran tan extraños). Nos referimos, claro está, a la corrupción.

Las medidas sociales y de redistribución que se habían prometido en la campaña no se pusieron en práctica para no perjudicar el buen ambiente financiero

Sin embargo, a pesar de todos los pronósticos pesimistas que se hicieron al final de 2004, y aunque ya comenzaban los problemas políticos que mencionaremos a continuación, la primera mitad (semestre) de 2005 ha registrado unos resultados económicos satisfactorios. Durante el segundo trimestre el PIB creció, en términos reales, un 1,4% más que en el trimestre anterior, y un 3,9% con respecto al segundo trimestre de 2004. De continuar esta progresión, el crecimiento del PIB podría llegar a fin de año con un tasa alrededor del 5%, y no muy diferente de la de 2004. Pero no es muy probable que el crecimiento continúe al mismo ritmo.

Estos resultados, que fueron mejor de lo que los mercados esperaban, se consiguieron gracias a un comportamiento robusto del sector industrial, que creció a una tasa anual del 4,4% en los seis primeros meses del año, confirmando la opinión de economistas y gobernantes de que la industria es el motor del crecimiento de la economía brasileña. Y lo que es más, la inversión aumentó en un 4,5% de un trimestre al otro en la primera parte del año, después de dos trimestres de caídas sucesivas. Pero no sólo la industria; también la agricultura, aunque había sufrido unas condiciones meteorológicas adversas en muchas regiones del país, registró un crecimiento del 2,9% de tasa anual en el primer semestre. Este crecimiento fue mayor que el del sector servicios (2,6%)⁶.

¿UNA POLÍTICA DEMASIADO PRUDENTE?

Si no ha habido un mayor crecimiento es porque el Banco Central ha permanecido inflexible en su política de llegar a una tasa de inflación al final del año del 5,1%, que es la meta formalmente fijada para combatir la inflación y mantener el tipo de cambio estable. El principal instrumento de esta política es el tipo de interés nominal, que se mantiene desde hace varios meses en un 19,75%. Este nivel es muy elevado. Si se consiguiera rebajar la inflación a un mero 5%, el tipo de interés real subiría por encima del 14%, el cual sería uno de los más altos del mundo. Esta política está siendo criticada por muchos empresarios y sindicalistas, pero los buenos resultados en inflación y estabilidad del real la hacen más aceptable. Esta política, sin embargo, podría ser una de las víctimas de una crisis de autoridad que afectara la credibilidad del gobierno del presidente Lula. Hoy por hoy la demanda interna está contenida, evitando así presiones inflacionistas, y derivando productos a la exportación, que sigue creciendo a buen ritmo. En esta situación, el gobierno tiene amplio espacio de maniobra para reanimar la actividad económica, si hiciera falta. Con una inflación controlada a un nivel entre el 5% y el 6%, el Banco Central podría reducir el tipo de interés y contribuir a la expansión de la demanda global, quedando el tipo de interés real a un nivel suficientemente elevado como para evitar una inflación de demanda.

No ha habido mayor crecimiento porque el Banco Central ha permanecido inflexible en su política monetaria para combatir la inflación y mantener el tipo de cambio estable

El Economic Survey de Brasil 2005 de la OCDE se expresaba en estos términos a comienzos de septiembre:

“El ajuste externo ha sido notable, con continuos buenos resultados en la exportación, lo que hace a la economía más resistente al cambio de sentimiento de los mercados. Estos logros deben mucho al fortalecimiento de las instituciones en particular al marco para fijar la meta de inflación y a la legislación sobre Responsabilidad Fiscal. La recuperación económica está firmemente establecida, pero la consolidación de la estabilidad macroeconómica sigue siendo esencial para avanzar la reforma social, y para asegurar que las perspectivas económicas dan paso a un círculo virtuoso de mayor confianza y un crecimiento rápido y equitativo”⁷.

Así iba la economía la primera mitad del año 2005, ganando alabanzas e inversiones de la comunidad financiera internacional, cuando la corrupción levantó su fea cabeza.

LA CORRUPCIÓN SACCA LA CABEZA

En el mes de mayo, aproximadamente, la corrupción política que impregnaba al gobierno de Lula comenzó a darse a conocer a la opinión pública. La corrupción de los políticos no era un fenómeno nuevo en el país. El presidente Fernando Collor de Melo fue depuesto de la presidencia a causa de un escándalo de corrupción en 1992. Lo nuevo esta vez era que los protagonistas de los escándalos de corrupción eran políticos y funcionarios del Partido de los Trabajadores, un partido de izquierdas, el cual, como los brasileños creían, había enterrado las prácticas políticas corruptas del pasado, para diferenciarse de los gobiernos capitalistas que le habían precedido con un gobierno honesto y transparente. Sin embargo, después de casi tres años en el poder, el partido de la izquierda no se ha distinguido mucho de los otros en lo que respecta a la corrupción.

Se ha acusado al gobierno del PT, que gobierna a base de una coalición parlamentaria, de tratar de asegurar el apoyo de los miembros de la coalición por medio de sobornos

Se ha acusado al gobierno del Partido de los Trabajadores, que está en minoría en el Congreso y gobierna a base de una coalición parlamentaria, de tratar de asegurar el apoyo de los miembros de la coalición de dos maneras, ambas inmorales e ilegales. En primer lugar, se le acusa de sobornar con entregas mensuales de 12.000 dólares a los legisladores de otros partidos para lograr su voto favorable. Además, parece que se manipulaba el sistema de nombramientos de cargos en las empresas estatales para premiar a sus fieles seguidores y colaboradores. Más aún, un funcionario del PT fue detenido en el aeropuerto con 100.000 dólares escondidos en su ropa interior. El funcionario declaró que había ganado ese dinero vendiendo hortalizas en un negocio de su familia. La acusación de soborno para comprar el apoyo parlamentario es muy seria, y sería suficiente para iniciar un proceso de “impeachment” (destitución) del presidente, si se pudiera demostrar su implicación en el asunto. La acusación de que los nombramientos fueran manipulados es menos sorprendente, porque ha sido una práctica normal en la vida política brasileña. Pero puede haber más casos. Según una información del *New York Times* (30 Julio de 2005), el escándalo incluye “contribuciones clandestinas a las campañas electorales de grandes empresas en busca de contratos gubernamentales, regalos de [vehículos] Land Rover y otros beneficios a la dirección del partido, y un fondo secreto de 30 millones que

los líderes del partido podrían usar a discreción, y de cuya utilización hasta ahora no se tiene noticia”.

Las diversas acusaciones esbozan un panorama turbio de prácticas corruptas desde el poder, llevadas a cabo por miembros importantes del Partido de los Trabajadores. La sorpresa y el desencanto de la opinión pública brasileña, sobre todo de quienes votaron a Lula, han sido inmensos. La credibilidad internacional de la conducción política del país se ha puesto en entredicho. El recuerdo de la destitución de Fernando Collor de Melo en 1992 ensombrece el futuro político de Brasil. Sin embargo el presidente Luiz Inácio “Lula” da Silva no parece estar directamente implicado (o, por lo menos, no se ha podido demostrar su implicación). El hecho es que nadie acusa directamente al presidente. Pero los brasileños se preguntan cómo puede haber ignorado lo que hacían los altos dirigentes de su partido. Lo que sucede es que nadie tiene interés en que caiga Lula, ni sus más o menos desengañados seguidores, ni los partidos de la coalición, ni los de la oposición, porque una caída súbita del presidente podría acarrear un hundimiento de la economía que nadie desea y que todos temen. Por eso la opinión pública parece contentarse, por el momento, con que caigan las cabezas de algunos personajes del partido y del gobierno –José Genuino, presidente del PT, y José Dirceu, jefe del Estado Mayor Presidencial– para que no caiga la del presidente. La situación recuerda el dicho atribuido a Napoleón: “Para eso están los ministros, para que el emperador no se equivoque” (y para que no se vea obligado a dimitir). Pero no se pueden ignorar las críticas. “El aparato del Estado se ha seguido considerando como un botín”, comentaba el profesor César Benjamín (un miembro fundador del Partido de los Trabajadores), según informa el *New York Times*.

POSIBLES CONSECUENCIAS

Si se pudiera demostrar que el presidente conocía las prácticas de soborno que llevaba a cabo su partido y no hizo nada para detenerlas, podría ser acusado de un “crimen de responsabilidad”. La evidencia pudiera ser un primer paso para un proceso de destitución. Pero no es probable en estos momentos (finales de octubre) que se inicie este proceso. No sólo porque no se ha presentado nueva evidencia, sino porque los responsables ya habrán cubierto las pistas que podrían conducir al sillón presidencial. Realmente sería desastroso tanto para la imagen de Brasil en el mundo y su nuevo liderazgo entre los países emergentes como para su recién ganada estabilidad eco-

nómica, cosas éstas que los políticos y los periodistas –los más patriotas entre los latinoamericanos– cuidan mucho. Todo el mundo en Brasil teme que un proceso para la destitución del presidente, que sería una repetición del trauma que sufrió el país con la destitución de Collor de Melo, pudiera desencadenar una crisis económica. No es probable que nadie trate seriamente de agitar las aguas para desequilibrar y quizás hundir la barca.

Si el presidente Lula se encontrara arrinconado por nuevas revelaciones de corrupción, tiene la salida de no presentarse a las elecciones del próximo año

Pero, si el presidente Lula se encontrara arrinconado por nuevas revelaciones de corrupción, tiene la salida de no presentarse a las elecciones del próximo año. Con eso quizás calmaría a sus perseguidores y dejarían de acusarle para no hacer más daño al prestigio del país. Aunque por las declaraciones del presidente Lula, parecería más bien que va a usar las elecciones presidenciales de 2006 para recabar un voto de confianza de sus seguidores. La verdad es que su popularidad sigue siendo elevada a pesar de las acusaciones que envuelven a su partido.

REACCIONES EN LOS MERCADOS

El mundo de los negocios internacionales no ha reaccionado claramente a las acusaciones de corrupción del gobierno. Las multinacionales y los inversores profesionales en América Latina están acostumbrados a lidiar con la corrupción de los funcionarios públicos. Es un costo adicional y frecuente que deben tomar en cuenta, pero que no les impide emprender inversiones rentables. Más aún, el hecho de que el Partido de los Trabajadores no se diferencie de los demás partidos en estos temas da a los empresarios una cierta garantía de que no se va a intentar nada realmente drástico que pudiera afectar seriamente sus intereses. Además, muchos empresarios brasileños y extranjeros temen que, si Lula perdiera el liderazgo de su partido y la presidencia del gobierno, podría ser reemplazado por otro líder menos carismático, más dogmático e inflexible. Y en definitiva, una tormenta política produciría un cambio que nadie desea en las condiciones fundamentales de la economía brasileña, que hasta ahora (finales de octubre) hacen posible un crecimiento no inflacionario del 4% para 2005, con una moneda estable y un constante aumento de la inversión extranjera directa.

Los mercados financieros de Brasil se vieron zarandeados a finales de julio, cuando algunos inversores comenzaron a cubrirse para enfrentar las consecuencias que podría tener el escándalo de la corrupción. El real perdió un 6,8% con respecto al dólar en poco más de dos días, cambiándose a 2,51 reales el dólar. Pero se recuperó pronto a 2,47 reales y ha seguido aumentando su valor relativo hasta la segunda semana de agosto. El 8 de agosto el Banco Central de Brasil fijaba el tipo de cambio con el dólar en 2,31 reales. Sin embargo, la noticia de que el ministro de finanzas Antonio Palocci había sido acusado de corrupción volvió a sacudir un poco los mercados financieros a finales de agosto. Pero éstos recuperaron la calma, cuando la defensa del ministro caló y convenció a la opinión pública. A finales de octubre, los mercados financieros parecen tranquilos y confiados de que, cualquiera que sea el resultado de la crisis, sea o no reelegido presidente Lula en 2006, el modelo económico (cuya defensa personifica su ministro de finanzas Antonio Palocci) continuará como una garantía de la estabilidad monetaria y el rigor fiscal que ha caracterizado a los últimos gobiernos de Brasil.

A finales de julio algunos inversores comenzaron a cubrirse para enfrentar las consecuencias que podría tener el escándalo de la corrupción.

La crisis, sin embargo, no está cerrada, ni siquiera próxima a cerrarse en un futuro inmediato. La última acusación de corrupción (a finales de octubre 2005) ha recaído sobre el hermano del presidente Lula. Pero, según los observadores⁸, las insinuaciones y acusaciones llegan más espaciadamente y con menos fuerza. Parece como si nadie quisiera tirar más de la manta. Pero el daño está hecho. En estos momentos la actividad del Congreso está prácticamente paralizada, y muchas de las leyes, como la simplificación de los procesos judiciales, la reducción de las cargas que pesan sobre la pequeña y mediana empresa y la reforma fiscal, que iban a marcar la primera legislatura del PT, no se han aprobado todavía, y se duda que se aprueben en lo que queda de legislatura. Ha habido muchas defecciones del Partido de los Trabajadores hacia la extrema izquierda, y aumentan las voces críticas de quienes colaboraron en encumbrarlo a la presidencia. Lula, sin embargo, se enfrenta al último año de su presidencia con un substancial apoyo del 45% de los votantes (frente a una desaprobación del 49%). Es un apoyo que

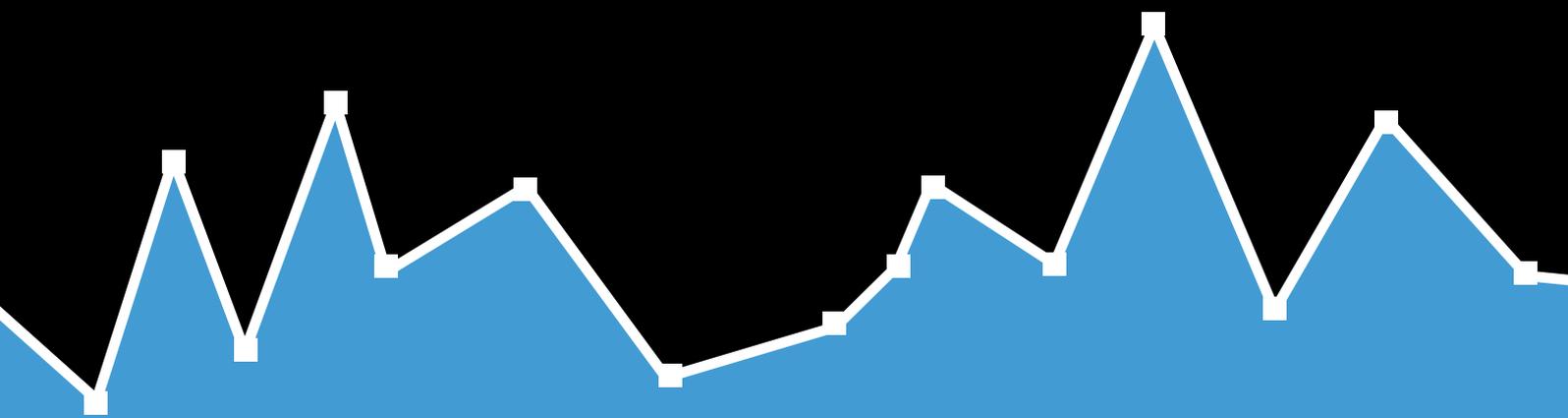
podría crecer si el Congreso volviera a funcionar y el Gobierno a gobernar para responder a las expectativas de quienes votaron al PT.

Mientras tanto, el presidente no se rinde, ni tampoco ha anunciado que no se vaya a presentar como candidato a las elecciones de 2006, lo que algunos considerarían una "salida honrosa". Ha tenido dos triunfos parciales, que pueden señalar un punto de inflexión en la crisis: la elección de un fiel amigo suyo, Aldo Rebelo, como presidente de la Cámara Baja del Congreso (28 de septiembre), y la reñida elección como presidente del Partido de los Trabajadores (9 de octubre) de Ricardo Berzoini, otro fiel aliado suyo. La elección del primero es fundamental para Lula, porque el presidente de la Cámara Baja sería el encargado de iniciar el proceso de destitución del presidente, con lo cual esta posibilidad se vuelve mucho más improbable. La nueva presidencia del PT por su parte tiene la tarea de limpiar el partido de la corrupción y devolverlo al sendero de la honradez y la transparencia.

Esto es lo que podemos decir por el momento. Cuando este artículo vaya a imprenta la crisis no estará cerrada y, aunque por ahora parece que no conducirá a una catástrofe para Brasil, todavía puede empeorar antes de mejorar. Si la crisis de la corrupción se agravara, podría haber todavía fluctuaciones económicas y trastornos en los mercados financieros, el tipo de cambio podría verse sometido a las mismas presiones en los próximos meses y el capital extranjero abstenerse de ir a Brasil. Pero no es muy probable; aunque, naturalmente, no todos los inversores a largo plazo podrán ignorar la actual confusión y la inestabilidad histórica de la política brasileña. Hay que observar de cerca los acontecimientos para poder predecir con algún grado de verosimilitud los efectos económicos de las elecciones presidenciales que se celebrarán en 2006.

- 1 International Monetary Fund, World Economic Outlook, April 2005, p. 3
- 2 Ibidem, p.7
- 3 Emerging Markets Bond Index. Índice que mide el riesgo promedio de los bonos en los mercados emergentes.
- 4 Datos tomados del WEO arriba citado.
- 5 Últimamente el senador Cavalcanti ha sido acusado de corrupción. Quizás por eso se ha mantenido callado en el Congreso
- 6 The Economist Intelligence Unit, 5 de septiembre de 2005, de donde hemos sacado los datos de estos dos últimos párrafos.
- 7 OECD. 2005. "Economic Survey of Brazil 2005: Executive Summary." (www.oecd.org)
- 8 "No ecstasy yet", The Economist, October 13th 2005

DOCUMENTOS Y LECTURAS



Documentos:

Informe FEMISE sobre la asociación Euro-Mediterránea

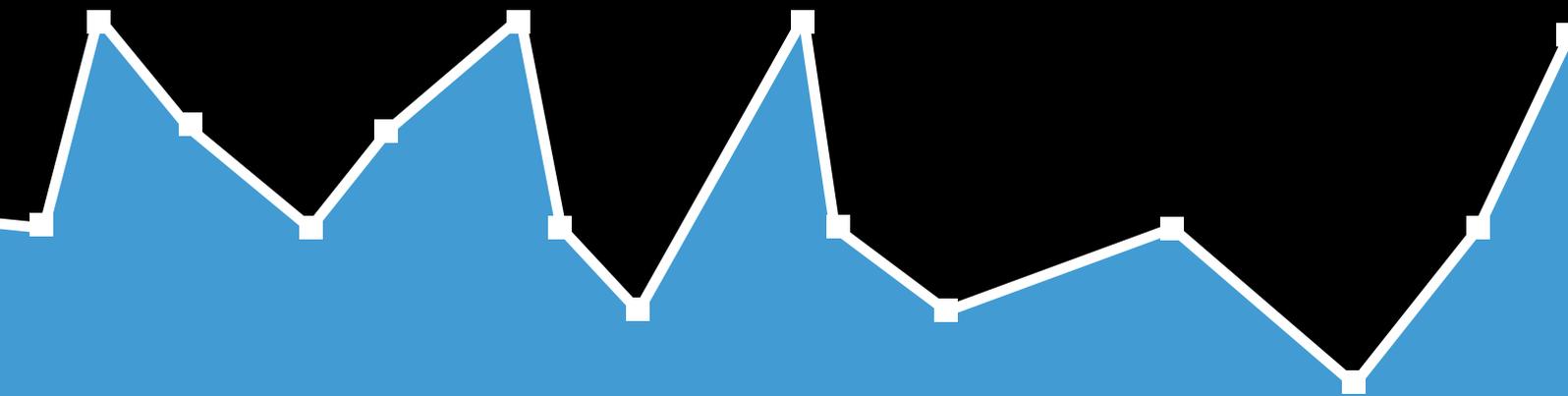
Lecturas:

Jeffrey Sachs, Foreword by Bono

The End of Poverty. How we can make it happen in our lifetime

Emilio Fontela y Joaquín Guzmán (edts)

Brasil y la economía social de mercado





Informe FEMISE sobre la asociación Euro-Mediterránea

El informe analiza los resultados de los diez primeros años de asociación euro-mediterránea y constata que los intercambios comerciales con la Europa ampliada no garantizan ni el desarrollo económico ni un cambio eficiente en las estructuras industriales de los países del sur del Mediterráneo.

Prof. Agustín Ulled
Departamento de Economía, ESADE

ABSTRACT

El Forum Euro-Mediterráneo de Institutos Económicos (FEMISE) ha publicado una serie de investigaciones que analizan los resultados de los 10 primeros años de partenariado entre la Unión Europea y los 10 países firmantes de la Declaración de Barcelona.

El informe FEMISE no tiene por objeto evaluar las aportaciones de la acción europea y la de los países del sur del Mediterráneo sino poner de relieve las orientaciones que se habrían de emprender en los próximos años teniendo en cuenta la situación actual y las obligaciones de estos países.

En este documento comentaremos la investigación recogida en la primera parte del Informe FEMISE relativa al único objetivo con fecha precisa que se estableció en la *Declaración de Barcelona*: la realización de una zona de libre comercio entre la UE y los países del sur del Mediterráneo para el año 2010. La creación de esta área de libertad de intercambios se establecía como una de las medidas necesarias para apoyar el desarrollo económico de los países del Mediterráneo. Sin embargo, el análisis de los resultados alcanzados en los diez primeros años de asociación permite constatar que la apertura de los intercambios comerciales de los países del sur del Mediterráneo con la Europa ampliada no garantiza su desarrollo económico debido a que las especializaciones emprendidas no alcanzan los niveles de competitividad adecuados.

COMENTARIOS

En noviembre de 1995 se reunió la Primera Conferencia Euro-mediterránea, formada por los países de la UE y 12 países socios mediterráneos (Argelia, Líbano, Jordania, Egipto, Marruecos, Túnez, la Autoridad Palestina, Malta, Chipre, Israel, Siria y Turquía) para establecer las bases de un proyecto común de prosperidad, estabilidad y paz que se conoce como *Declaración de Barcelona*.

La reciente ampliación de la Unión Europea a 25 socios ha modificado no sólo el número de interlocutores, sino también la configuración de los bloques: por un lado, la UE ha pasado de 15 a 25 socios, y, por el otro, el número de socios mediterráneos se ha reducido de 12 a 10, dado que Chipre y Malta han pasado a engrosar el bloque europeo.

En vísperas del décimo aniversario y de la celebración en la misma ciudad de Barcelona, en este año declarado “mediterráneo”, de una conferencia extraordinaria, es una buena oportunidad para hacer balance de los objetivos alcanzados, al tiempo que permite un debate sobre la conducción de los instrumentos y de los objetivos futuros del proyecto.

Recientemente el Forum Euro-Mediterráneo de Institutos Económicos (FEMISE) ha publicado un informe en el que se analizan los resultados de estos 10 años de asociación euro-mediterránea.

El informe se articula alrededor de 3 constataciones:

- El elemento menos discutible en las relaciones euro-mediterráneas es la interdependencia que se ha tejido entre las dos zonas. Ello se traduce esencialmente por el flujo de personas, legales o ilegales y los flujos de las remesas procedentes de los emigrantes, más representativos que los flujos de bienes y servicios tradicionales.
- Los países mediterráneos están en una situación de fragilidad. Su desarrollo humano, al igual que su desarrollo económico, exige recursos considerables en proporción a sus producciones. Para mantener el equilibrio de estas sociedades se necesitan importantes inversiones del sector público.
- En el plano macroeconómico, el rigor de estos diez años ha permitido superar los problemas coyunturales a los cuales los países del sur del Mediterráneo (PM) han tenido que enfrentarse de manera recurrente. Ha llegado el momento de establecer acciones dirigidas a emprender cambios estructurales en el conjunto de la esfera socioeconómica.

Frente a esto, contrastan 3 aspectos que alimentan la decepción hacia el partenariado:

- El contraste entre la esperanza nacida de la puesta en marcha del proceso y los resultados obtenidos hasta la fecha;
- El contraste entre la solución política ofrecida a los países del Este y que ha dejado en los países del sur del Mediterráneo un sentimiento de haber sido dejados de lado;
- El contraste entre las condiciones de vida ofrecidas a un lado y otro del Mediterráneo, cuya travesía supone aumentar en diez años la esperanza de vida y en diez veces la renta per cápita.

Con esta óptica, el informe FEMISE analiza las principales prioridades a corto plazo:

- Reducir el fenómeno de la pobreza y de la exclusión en el sur;
- Hacer progresar de manera tangible la cuestión agrícola;
- Evaluar los procesos industriales que se enquistan teniendo en cuenta los intercambios comerciales entre las dos zonas;
- Liberalizar de manera razonable y coherente las sociedades mediterráneas;
- Tomar conciencia de los retrasos acumulados en los últimos 20 años.

El informe FEMISE consta de dos partes, en la primera se recogen una serie de investigaciones centradas en la manera en que se debe utilizar la consolidación económica para promover el desarrollo humano, mientras que en la segunda se exponen una serie de monografías sobre la situación macroeconómica de los PM.

La experiencia de los diez años de apertura en los intercambios comerciales no ha generado desarrollo económico, ni la realización de cambios eficientes en las estructuras industriales de los PM

Este documento se concentra en presentar una de las investigaciones que contiene el informe, la que hace referencia al único de los objetivos de la *Declaración de Barcelona* para el que se estableció una fecha objetivo: la realización de una zona de libre comercio entre la UE y los PM en el año 2010.

Como se ha señalado en el abstract, la experiencia de los diez años de apertura en los intercambios comerciales no ha generado desarrollo económico, ni la realización de cambios eficientes en las estructuras industriales de los PM.

Los resultados económicos relativamente mediocres obtenidos por los PM en el curso del último decenio, teniendo en cuenta que estos países están llevando a cabo una amplia apertura al comercio internacional, obliga a preguntarse sobre la naturaleza de la relación entre apertura y resultados.

Siguiendo las teorías de comercio internacional, los países cuya participación en los intercambios internacionales es intensa deberían obtener ganancias importantes en términos de crecimiento, de desarrollo y de reducción de la pobreza. No obstante, el informe señala que algunos estudios ponen en duda la relación causal apertura/crecimiento/desarrollo.

Desde 1993, la OCDE pone en cuestión esta relación y propone una metodología de análisis que relaciona la participación de los países en desarrollo a los intercambios internacionales, al desarrollo y a la reducción de la pobreza. Este análisis no se apoya en una perspectiva comercial, sino que estudia los intercambios comerciales en el proceso de desarrollo.

La integración de los países del sur del Mediterráneo a los intercambios mundiales, en el marco de los acuerdos con la UE, se apoya en especializaciones relacionadas con la naturaleza de sus ventajas comparativas. La cuestión es comprender si estas formas de especialización son portadoras de crecimiento, de competitividad y de dinamismo industrial. Las complementariedades en que se basan los intercambios entre la UE y sus socios mediterráneos descansan sobre un “efecto zona” que, idealmente, permitiría compensar el déficit comercial con su socio por un saldo comercial positivo con el resto del mundo que permitiría la obtención de divisas.

Sin embargo, cuando se observan los resultados de los PM en el marco internacional y se analiza la naturaleza de su especialización, frente al punto de vista teórico que sugiere que una economía en desarrollo puede reestructurar su sistema industrial a partir de las ventajas basadas en un crecimiento de sus exportaciones, los países mediterráneos oponen puntos de bloqueo que no permiten al proceso operar en el seno del sistema.



El incremento de las exportaciones tiene efectos positivos conocidos que pueden desembocar en un aumento de la competitividad internacional del país, a la vez que, paralelamente, esta acción empuja al país hacia la especialización.

Por ello, a la vista de la situación exterior el informe concluye que los PM están obligados a conjugar 3 imperativos:

- Controlar los procesos de especialización sin dejar de diversificar sus exportaciones. Las políticas institucionales deben apoyar el desarrollo de sectores de exportación dinámicos y no encallarse en aquellos segmentos de producción que, a corto plazo, les permiten obtener divisas.
- Luchar contra la vulnerabilidad y la inestabilidad de las importaciones y de las exportaciones basadas en recursos naturales.
- Obtener ganancias de productividad sin bajar el nivel de empleo, jugando consecuentemente con los aumentos de la gama de productos y la adquisición de competencias y de tecnologías.

Tras establecer las conclusiones a modo de introducción, el informe describe la evolución de las estructuras y los resultados del sector exportador de los países mediterráneos.

La situación deficitaria de los PM perdura en relación a la UE, a pesar de la mejora realizada en el último decenio.

En el primer capítulo, el informe analiza los motivos de la debilidad de los PM en el concierto internacional y destaca que la situación deficitaria de los PM perdura en relación a la UE a pesar de la mejora realizada en el último decenio (reducción en 11 mil millones de dólares en 7 años), mientras que, aunque el déficit con el resto del mundo permanece estable su situación continúa siendo ampliamente deficitaria (21 mil millones de dólares en 2002). Ello se debe fundamentalmente a que en el último decenio los PM han aumentado sus importaciones, tanto del resto del mundo como de la UE, y, en especial por un aumento de las importaciones de bienes manufacturados procedentes de la UE.

El informe advierte que este análisis global debe ser modulado según los países, ya que en el período 1995-2002 se produjo un crecimiento de los intercambios, pero también una acentuación del fenómeno de subregionalización, de manera que los países del Este del Mediterráneo (Libia, Siria y Egipto) registra-

ban crecimientos anuales medios negativos de su demanda de productos europeos, tanto en lo que se refiere al total de las importaciones, como para las de productos manufacturados, mientras que otros países (Turquía, Marruecos y Túnez) aumentaban su demanda de productos manufacturados europeos. En el caso de Jordania, la Unión Europea constituye un mercado en neta progresión (crecimiento del 16,7% en el período), pero sus principales proveedores se localizan fuera de la zona europea.

El informe analiza entonces la descomposición de los saldos comerciales por tipos de bienes que permite la identificación de los distintos comportamientos de los PM hacia sus socios:

- La UE continúa siendo el polo industrial del cual se importan la mayoría de bienes de equipo necesarios para la industrialización y constituye el mercado privilegiado de bienes de consumo producidos en el Mediterráneo.
- El resto del mundo provee aquellas materias primas que no se producen localmente.

A continuación, el informe señala que la fragilidad internacional de los PM es también consecuencia de que el crecimiento de las exportaciones de los PM no viene acompañado de un crecimiento del mismo tamaño del valor añadido industrial, lo que hace suponer que existe poca correlación entre crecimiento y valor añadido, resultando que los PM venden más pero extraen menos beneficio.

Estos resultados contrastan con los obtenidos en un análisis similar para los países desarrollados en el que se muestra que, si su parte en las exportaciones mundiales desciende, su parte en el valor añadido mundial aumenta.

Se constata pues que en el conjunto de PM el progreso de la parte de las exportaciones en el PIB es más rápida que en la del valor añadido de los productos manufacturados. Estos fenómenos tienen consecuencias en términos de competitividad y de esquemas de especialización, que en el caso de los PM se traducen en una tendencia global al retroceso de los factores de competitividad.

En este sentido se pone de relieve que las reestructuraciones industriales que han permitido desarrollar las exportaciones de productos manufacturados, han conducido a los PM a especializarse en productos de débil nivel tecnológico y poco creadores de valor añadido. Además, los PM no han podido desarrollar relaciones intersectoriales con sus socios comer-

ciales y sus estructuras comerciales no se acercan a las de sus socios más avanzados. Comparados a los países del Este de Europa, no se puede más que constatar el retraso en el nivel de industrialización.

El informe dedica el segundo capítulo a analizar la evolución de las exportaciones de productos manufacturados y la adaptación de las exportaciones a la evolución de la demanda de sus socios.

Este nivel de competitividad relativa debilita la posición de los PM frente a la presión de la competencia internacional que se ha intensificado en todos los sectores: China y la India en productos intensivos en mano de obra no cualificada, los países de Europa del Este y América Latina en productos intermedios en mano de obra cualificada y los países de Asia en productos tecnológicos.

Para reforzar su posicionamiento internacional, el informe señala que los PM deben imperativamente mejorar su competitividad vía nivel de productividad y vía calidad de sus exportaciones.

Los PM deben imperativamente mejorar su competitividad vía nivel de productividad y vía calidad de sus exportaciones

La evolución de la competitividad relativa de las exportaciones de los PM son el reflejo de las mejoras de calidad de las capacidades de producción: progreso tecnológico, acumulación de capital, cambios estructurales.

El informe compara los resultados alcanzados por los PM en relación a los diferentes indicadores de competitividad en los intercambios internacionales a los de una muestra de países del Este europeo, de los que tres forman parte de la UE (Hungría, Chequia y Polonia) y dos lo serán pronto (Bulgaria y Rumanía). Esta comparación se realiza en función de que estos países son competidores directos de los PM, ya que se especializan en sectores competitivos, disfrutan de los movimientos de capitales internacionales debido al alto nivel de confianza por parte de las empresas europeas e internacionales y la mayoría de ellos tienen una fuerte tradición industrial que les ha permitido adquirir un potencial de aprendizaje muy rápido frente a los imperativos de la competencia internacional.

El análisis constata la debilidad de la competitividad de los PM, a pesar de los alentadores resultados obtenidos: la evolución de las exportaciones de productos manufacturados en las exportaciones totales ha permitido a los PM liberarse en parte de una especialización basada en la explotación de sus recursos naturales. Sin embargo, el análisis va más lejos para ver si la evolución de estas estructuras de especialización hacia productos manufacturados van en el sentido de una mejor adaptación a la demanda de sus socios comerciales y permiten a los países diversificar sus paneles de exportación.

Los datos recogidos muestran que existen importantes diferencias entre los PM en la evolución de las exportaciones de productos manufacturados. A excepción de Israel, cuyas exportaciones, fundamentalmente compuestas por productos manufacturados se dirigen hacia el resto del mundo, la tendencia de los 3 países más cercanos a la UE (Turquía, Túnez y Marruecos) muestra que los PM exportan productos manufacturados en mayor medida hacia la UE que hacia otros países del resto del mundo. Esta tendencia muestra además hallarse en fuerte progresión, mientras que las exportaciones de estos productos están estabilizadas con el resto del mundo. Esta tendencia se observa especialmente en Marruecos, lo que hace suponer que este país exporta hacia el resto del mundo materias primas tales como productos agrícolas y fosfatos. Sin embargo, desde 1999, Líbano y Egipto han visto descender regularmente su parte de productos manufacturados en las exportaciones hacia la UE. Su comportamiento hacia el resto del mundo es similar pero sin la misma regularidad.

También se observa que la evolución de la parte de los productos manufacturados viene acompañado de un aumento de la concentración de las exportaciones.

En relación a la adaptación de las exportaciones a la evolución de la demanda de sus socios, en el período 1990-2002, el informe señala que sólo 3 países mediterráneos reaccionan positivamente a la evolución de la demanda de los europeos – Túnez, Turquía y Siria- al igual que todos los países contenidos en la muestra del Este de Europa considerados. Ningún país ha seguido una adaptación positiva a los dos grupos de socios (EU y resto del mundo). Mientras que Marruecos muestra una inadaptación a ambos mercados, Egipto, Israel y Líbano están mejor situados frente a la demanda del resto del mundo pero no se adaptan a la demanda de la UE.

El informe analiza el indicador de diversificación de las exportaciones que muestra una tendencia neta a la concentración de las exportaciones, en especial con la UE, lo que en un contexto de inadaptación a la demanda internacional no indica una transición de los sectores tradicionales hacia sectores más dinámicos (como ocurre con los países del Este de Europa), sino más bien una especialización hacia sectores poco dinámicos.

Los tres países más próximos a la UE muestran una débil evolución de la concentración de sus exportaciones. Los tres países del Este del Mediterráneo registran globalmente una neta diversificación de sus paneles de productos de exportación esencialmente hacia sus clientes del resto del mundo.

Sin embargo, excepción hecha de Polonia, los nuevos países de la UE registran una fuerte progresión de la concentración de sus exportaciones. No obstante, el contexto es diferente en la medida en que las reestructuraciones de los sistemas productivos descansan en una recolocación de los recursos productivos en sectores dinámicos con un abandono progresivo de los sectores tradicionales como el textil.

Otro factor de debilidad en la competitividad de los PM viene marcada por la lenta evolución de la estructura tecnológica de las exportaciones.

La naturaleza de los productos, su complejidad tecnológica, el nivel de competencia que reclama su producción constituyen indicadores de las capacidades productivas de los países exportadores que afinan los indicadores de competitividad relacionados a la estructura de las especializaciones.

Mirando a los PM se constata que:

- Sus exportaciones están cada vez más especializadas en productos de fuerte intensidad en mano de obra, fenómeno más visible en las dirigidas a la UE, en donde más de la mitad de sus exportaciones descansan en la explotación de trabajo no cualificado y en recursos naturales.
- Las exportaciones hacia los países del resto del mundo tienen un contenido tecnológico más importante, en especial aquellas que conciernen a productos con fuerte intensidad tecnológica y de competencia.

También aquí surgen diferencias entre los PM. Los países más próximos de la UE tienen un posicionamiento ventajoso

en lo que concierne a las exportaciones con fuerte intensidad de competencia y tecnología dirigidas al resto del mundo, pero se encuentran mal posicionados cuando se trata de sus exportaciones hacia la UE. Únicamente Turquía mejora su posición en los dos mercados. La comparación con los países del Este europeo pone en evidencia el retraso tecnológico de los PM.

Por ejemplo, el 72% de las exportaciones de Hungría lo forman productos de media y alta tecnología, Eslovaquia (59%) y Chipre (49%) .

Las especializaciones son procesos que tienen una acusada dimensión regional, se evidencian en ellos fragmentaciones con socios privilegiados y se concentran en algunos sectores

El tercer capítulo se consagra al análisis de las características de la evolución de las especializaciones, destacando que estos procesos tienen una acusada dimensión regional, se evidencian en ellos fragmentaciones con socios privilegiados y se concentran en algunos sectores:

- Países especializados en el sector textil-confección, es el más regionalizado y genera el mayor de los flujos de intercambios cruzados. Se debe al diferencial en el coste de la mano de obra, pero integra igualmente criterios de calidad, de flexibilidad, de capacidad de tiempo de respuesta que son determinantes a ojos de los empresarios europeos que invierten en la constitución de redes de subcontratantes próximos y estables. Para los 3 países más importantes de los PM, este sector define las modalidades de inserción internacional. La ropa de vestir supone el 50% de las exportaciones de Túnez a la UE y sólo el 6,5% al resto del mundo, Marruecos las reparte en un 44 y 7% y Turquía en 32 y 15%, mientras que para Rumanía supone el 35% de sus exportaciones a la UE y el 29% para Bulgaria.
- Países especializados en sectores dinámicos cuya demanda internacional evoluciona rápidamente, descansa en capacidades de inversión importantes y necesita atraer capitales extranjeros. Los países del Este europeo responden globalmente a este esquema de especialización en inversiones de capitales y de competencia y se benefician de la aportación de conocimientos técnicos, organizacionales y gerenciales que aportan las empresas extranjeras. La evolución de IDE entre PM y PEE durante el último decenio muestra clara-

mente que la confianza de los inversores se ha orientado ampliamente hacia estos últimos. En 1990 los flujos de IDE se repartían al 50% entre las dos zonas. En 2002 los PEE captaban el 80%.

- Países especializados en recursos naturales. Tenemos 2 grupos de países:
 - Hiperespecializados en recursos naturales. Es el caso de Argelia (energía).
 - Países que explotan sus ventajas comparativas agrícolas y/o energéticas (Jordania, Marruecos y Túnez).

Finalmente el Informe concluye esta última parte describiendo la existencia de comportamientos de especialización diferenciadas basadas sobre dos tipos de anclaje a la UE, con distintas consecuencias en términos de mejora de las capacidades productivas:

1. Unos países siguen una lógica de zona apoyándose generalmente en un proceso de fragmentación con Europa o con sus socios extra-europeos. Esta lógica compromete los países hacia una especialización basada en la explotación de trabajo no cualificado y que se caracteriza por:

- Especialización en bienes de consumo intensivo en trabajo no cualificado, que se sustenta en sectores tradicionales tales como el textil;
- Una pérdida de competitividad;
- Ningún aumento en la gama de productos exportados.

2. Un segundo bloque más dinámico se apoya en la valorización del capital humano y tecnológico, e impulsa cambios positivos en la integración de nuevas tecnologías en el sistema productivo local. Presenta tres características:

- Una reespecialización en bienes finales y/o intermedios intensivos en capital humano y/o en tecnología;
- Una diversificación de las exportaciones y una adaptación a la demanda internacional y sobre todo a la demanda europea;
- Un aumento en gama de productos de las exportaciones con una parte más importante de las exportaciones de productos con fuerte intensidad en tecnología y/o en capital humano.

Estos diferentes mecanismos de desarrollo no engendran los mismos posicionamientos en la cadena de producción y no deberían, lógicamente, tener los mismos efectos en las dinámicas de crecimiento.

Marruecos y Túnez pertenecen al primer grupo ya que mantienen una especialización tradicional con una incipiente inser-

ción en el sector de los componentes electrónicos: sus resultados en términos de competencia son todavía mediocres.

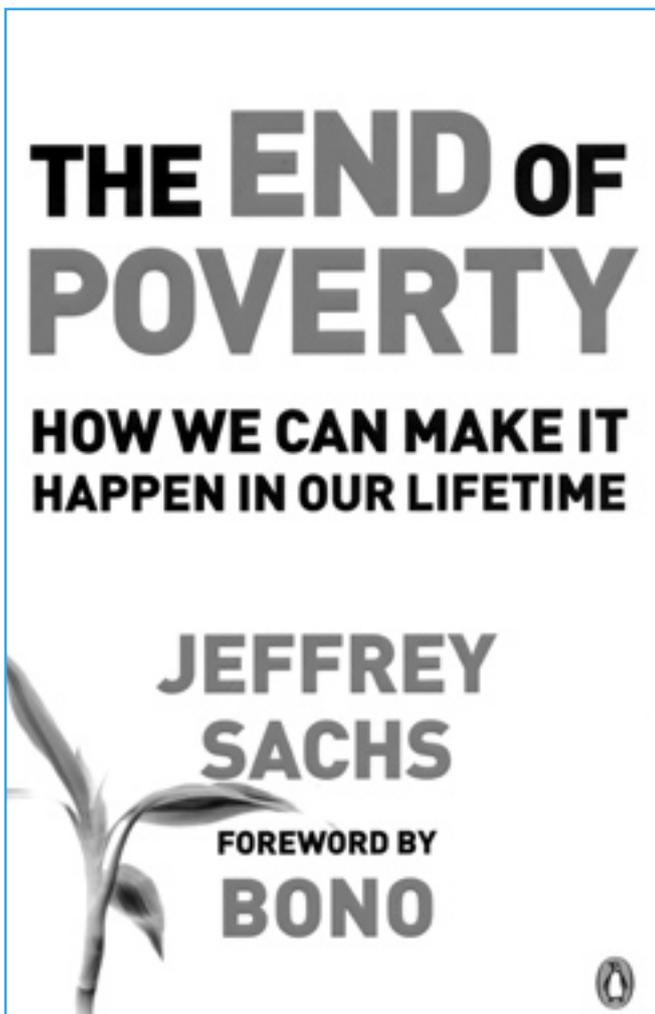
El comportamiento de Turquía difiere del resto de PM y se sitúa en el segundo bloque ya que está optando por sectores como el de los equipamientos para el transporte, los ordenadores y las telecomunicaciones. No obstante, sus resultados quedan todavía lejos de los alcanzados por los PEE.



Jeffrey Sachs, Foreword by Bono

The End of Poverty. How we can make it happen in our lifetime

Penguin Books. London. 2005, 397 páginas



Este libro de uno de los economistas del desarrollo más celebrados de nuestros tiempos es un producto bien peculiar, porque es una mezcla curiosa de clases de desarrollo económico con confesiones y experiencias personales, críticas y denuncias de los organismos internacionales, exhortaciones a políticos y gobiernos personales, y propuestas y planes estratégicos para erradicar la pobreza en el mundo dentro de la presente generación. Esa mezcla hace al libro sumamente leíble, técnicamente interesante, humanamente apasionante y apto para muchos públicos, desde los más versados en economía a quienes simplemente aspiran a conseguir un mundo mejor. Muchos colegas de profesión se reirán del “good old Jeffrey” como un “bleeding heart” o “good-doer” y un visionario, metido en el campo de esa disciplina sociopolítico económica que se practica en las Naciones Unidas, tan alejada de la economía dura que se cocina en las torres de marfil de las mejores universidades. Ellos no entenderán nunca el mensaje de “good old Jeffrey”, un mensaje que ya está transformando la manera de analizar situaciones y plantear soluciones en África y en otros países del mundo pobre.

La estructura del libro es como la de una bóveda construida sobre cuatro pilares: el capítulo 4, “Economía clínica”, el capítulo 10, “Los agonizantes mudos”, el 14, “Un pacto global para acabar con la pobreza” y el 17, “Por qué tenemos que hacerlo”. Los primeros diez capítulos resumen las experiencias del autor como consultor del Banco Mundial en Bolivia, Polonia, Rusia, China y la India. Esta parte del libro contiene sus confesiones y la principal autocrítica que hace a su labor como economista integrante de un organismo internacional y de una profesión que sistemáticamente enfocaba



mal, según él, el diseño de estrategias para el desarrollo económico. Esta parte contiene el capítulo crucial sobre el método que el economista debe seguir como consultor para buscar soluciones a los problemas de un país subdesarrollado: la economía clínica.

“Cuando formulamos acusaciones de mal gobierno, Occidente haría bien en ser algo más circunspecto. Nadie aventaja al mundo occidental en la crueldad y en la explotación que ha impuesto sobre África.”

Aprendiendo de la práctica de su mujer, que es médico pediatra, Sachs compara la situación de un consultor, del Banco Mundial digamos, a quien se le plantea un problema de hiperinflación, con la de una pediatra a quien le traen un niño con fiebre alta. Así como no se puede recetar nada a un niño con fiebre sin antes investigar a fondo las condiciones que la producen, de manera semejante no se puede tratar

un problema de hiperinflación (como el de Bolivia en 1985) con una receta general para todos los casos que presenten el mismo síntoma. El economista, como el médico, debe investigar primero las causas que producen la hiperinflación, causas que pueden estar en sectores distintos de la sociedad: económico, político, social y cultural. Sachs piensa que su equipo actuó en Bolivia como quien administra un anti-pirético contraindicado al caso concreto. “Los economistas no están entrenados para pensar como clínicos y rara vez adquieren experiencia clínica en sus estudios avanzados” (p. 78) y prosigue: “Los economistas necesitan, como los médicos clínicos, aprender el arte del diagnóstico diferencial” y a continuación la crítica a las instituciones. “Por el contrario el FMI ha supuesto que cada episodio de fiebre es exactamente igual que los otros y ha propinado el trillado consejo de reducir presupuestos, liberalizar el comercio y privatizar las empresas públicas.” Y concluye con un consejo: “El FMI en Afganistán y Bolivia hace bien en concentrarse en los costes de transporte, pero en Senegal tiene que pen-

sar automáticamente en la malaria.” (p. 79) Estas críticas y recomendaciones valen naturalmente para los economistas que se dedican al desarrollo económico; para los economistas teóricos, la clínica es superflua.

A partir del capítulo 10, Sachs nos narra su encuentro con la pobreza desesperada en África, y el despertar de su interés por los temas de salud. El autor se vuelve crítico de las antiguas potencias europeas que ocuparon el continente por un periodo corto (ochenta años) pero intenso, en el cual lo dejaron incapaz de enfrentar la vida moderna, sus valores, su tecnología y sus posibilidades. “Cuando formulamos acusaciones de mal gobierno, Occidente haría bien en ser algo más circunspecto. Nadie aventaja al mundo occidental en crueldad y en la explotación que ha impuesto sobre África”. Tras recordar la trata de esclavos y la ocupación colonial, continúa: “La época colonial dejó a África privada de ciudadanos y líderes educados, infraestructura básica y establecimientos de salud pública”(p. 189). Partiendo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (capítulo 11), que, como se sabe, contribuyó a formular y dar expresión numérica, Sachs desarrolla en los capítulos siguientes su estrategia para el desarrollo de África y la eliminación de la pobreza. En el capítulo siguiente se ocupa de las iniciativas para ayudar a comunidades y poblados “de abajo arriba”, es decir, ayudando directamente a las necesidades elementales de las comunidades pobres, basándose en sus experiencias en la región de Sauri en Kenya. Muchas comunidades lo que necesitan es ayuda para elevar sus vidas a niveles sostenibles. Es una ayuda ni muy cara ni muy complicada: “Todas estas dificultades pueden resolverse con tecnologías e intervenciones conocidas, probadas, confiables y apropiadas” (p. 232). Insiste mucho en que hay que comenzar por abajo: “El fin de la pobreza tiene que empezar en los poblados de Sauri y los barrios bajos de Mumbai y millones de lugares como esos” (p. 242).

Y así, pasando por un extenso capítulo sobre la clase de capital que los pueblos africanos –pobres en general– tienen que acumular para “poner el pie en la escalera del desarrollo”, llega al pacto global para acabar con la pobreza, que explica así: “Nuestro pacto, nuestro compromiso en los países ricos sería para ayudar a todos los países pobres donde exista una voluntad colectiva de ser socios en el esfuerzo. Para los otros, donde predominan regímenes autoritarios o corruptos, las consecuencias para la población van a ser trágicas, pero las responsabilidades del mundo

rico son también limitadas” (p. 269). En este plan los donantes tienen que atender a las siguientes cualidades de los flujos de ayuda: magnitud, oportunidad, regularidad y armonización (p. 276). Para los ejecutores propone un plan de gestión con los siguientes componentes: descentralización, entrenamiento, tecnologías de la información, marcas (benchmarks) medibles, auditorías, vigilancia (monitoring) y evaluación (p. 278-9).

Está dirigido a una audiencia norteamericana, pero el argumento básico de humanidad, solidaridad y un interés propio bien entendido (la seguridad en el mundo) puede servir para todos los países ricos.

Finalmente, después de mostrar con muchos números que la ayuda propuesta es viable y asequible para los países ricos, y de refutar malas concepciones y prejuicios sobre la ayuda a los países pobres (como “¿salvar a niños para conseguir adultos hambrientos?”), viene el capítulo donde razona por qué debemos ayudarlos. Es el capítulo sin duda más ético del libro, aunque también es político y muy realista. Está dirigido a una audiencia norteamericana, pero el argumento básico de humanidad, solidaridad y un interés propio bien entendido (la seguridad en el mundo) puede servir para todos los países ricos.

Como se puede apreciar por esta breve reseña, El fin de la pobreza de Jeffrey Sachs, será de ahora en adelante un libro imprescindible para políticos, economistas del desarrollo y activistas que trabajan en la eliminación de la pobreza en África y en el mundo.

LdeS

Emilio Fontela y Joaquín Guzmán (edts)

Brasil y la economía social de mercado

Universidad de Extremadura. Cáceres. 2005. 324 páginas



En este libro se recogen algunas de las ponencias presentadas en los cursos de verano del 2004 en El Escorial y en Alcántara. El tema central de los dos cursos fue la reciente experiencia brasileña, abordada respectivamente con los títulos “*Un año de Lula: el laberinto de lo social*” y “*Brasil y la experiencia europea de la economía social de mercado*”.

En los siete primeros capítulos, cuatro destacados especialistas brasileños, dos españoles y un francés exponen, con una gran variedad y riqueza de matices, sus puntos de vista sobre la situación de Brasil ante los desafíos de la globalización.

Consideramos que la gran aportación que representa este trabajo y por la que merece una atención muy especial se concreta en los dos últimos capítulos, que vamos a resumir brevemente.

El tema central del siglo xx ha sido elaborar un modelo económico y social que combine la eficiencia económica con la equidad social y por sus resultados esto se ha conseguido con la ESM.

El profesor Ramón Casilda en el capítulo VIII hace un análisis detallado y crítico de los antecedentes, finalidad y contenido del llamado “Consenso de Washington”(CW). Para encontrar “soluciones útiles” a los problemas de los países Latinoamericanos (LA) el Instituto de Economía Internacional, perteneciente al Banco Mundial, convocó una conferencia bajo la dirección del economista John Williamson, para que autores de esos países explicaran lo que estaba sucediendo en ellos, a partir de un guión que resumía las áreas de reformas estructurales necesarias. En 10 puntos se formula el programa de



recomendaciones del CW. La consistencia económica de estas recomendaciones es difícilmente cuestionable pero, como reconoció el mismo Williamson al ver los resultados sociales de su aplicación, en el programa “se había excluido deliberadamente lo que pudiera ser ante todo redistributivo (...) porque sentí que en el Washington de los 80 había un desprecio por preocupaciones sobre equidad”.

Los estudiantes latinoamericanos se entusiasman en EE. UU. con la elegancia formal de modelos simplistas sobre el trabajo y el mercado, y en Europa se han interesado más por los modelos marxistas y nacionalistas.

Acertadamente, el profesor Casilda, en lugar de rechazar en su conjunto este programa por sus graves omisiones, sin atender a las positivas aportaciones que contiene,

completó su estudio informando de las propuestas complementarias que ofrecieron la Cumbre de las Naciones Unidas de Monterrey (marzo 2002) y la Agenda del Desarrollo de Barcelona (septiembre 2004), en la que economistas de renombre internacional intentaron encontrar nuevos caminos que permitieran progresar “del CW a una nueva gobernanza global”.

Frente al “modelo norteamericano del CW”, expuesto por el profesor Casilda, el profesor responsable de Relaciones Internacionales de la Webster University de Ginebra, Otto Hieronymi, en el capítulo IX habla de *The ‘Social Market Economy’ and Globalisation: The Lessons from the European Model for Latin America*.

Este capítulo tiene un doble interés. Por una parte, en el contexto de una publicación en la que se buscan soluciones

para LA, ofrece un modelo bien fundamentado y relativamente poco conocido si se compara con el modelo norteamericano. Pero, además, en términos más generales, en este capítulo se puede encontrar una contribución muy enriquecedora y actual sobre la problemática de la globalización y las soluciones que puede ofrecer un modelo europeo.

La detallada exposición conceptual e histórica que hace el profesor Hieronymi por las fases por las que ha pasado el proceso globalizador en Europa y la atención que ha prestado a la solidaridad para resolver sus dificultades, son el mejor argumento para hacer caer en la cuenta a los latinoamericanos de la utilidad que tendría para sus respectivos países la aplicación de este modelo.

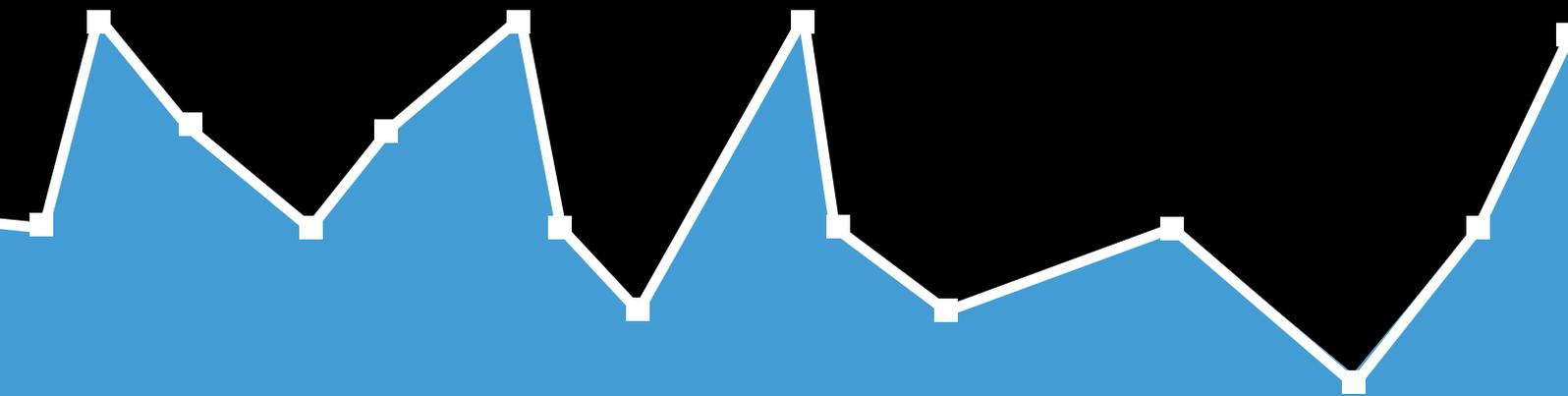
Prescindiendo de algunos matices terminológicos, que resultan poco precisos a los que hemos seguido las enseñanzas de Müller-Armack en Colonia, encontramos que el autor hace una descripción muy completa del modelo de la Economía Social de Mercado (ESM), precisamente en unos tiempos en los que hay una gran confusión sobre su naturaleza por las crisis que está pasando la economía alemana.

Además del mérito que tiene la revitalización de este modelo, resulta muy acertada la claridad y valentía con que repetidamente se arguye que *la indiscutible eficiencia económica que tiene el mercado, sea nacional o global, ha de ser complementada con instrumentos solidarios para hacerlo también socialmente eficiente y garantizar así su aceptación colectiva y su sostenibilidad.*

En la descripción que hace el profesor Hieronymi del funcionamiento de un mercado libre y competitivo no hay diferencias con las propuestas del CW, analizadas en el capítulo anterior, pero la ausencia del componente social, que se constató en la teoría y en los resultados prácticos de la aplicación de ese modelo es lo que pretende superar el componente social de la ESM, que es más respetuoso con el mecanismo del mercado que las otras propuestas de la Cumbre de Monterrey y de la Agenda del Desarrollo de Barcelona, por la creación de las instituciones adecuadas para ello y, sobre todo, por el llamado *principio de conformidad con el mercado*, que se ha de tener en cuenta en todos los correctivos sociales que se apliquen. De esta manera se consigue que la ESM sea un modelo socioeconómico dinámico, integrado y uniforme.

E. M. R.





*El Nobel de Economía
premia la teoría
de juegos*

“La idea de conflicto y de cooperación
es tan vieja como la propia
humanidad y es de fácil aplicación
al mundo de la economía.”

En el año 1994, la Academia reconocía el mérito de John Nash, creador del famoso Equilibrio de Nash. En la edición de este año, el Nobel vuelve a recaer en dos estudiosos de este área de conocimiento: Robert J. Aumann y Thomas C. Schelling. El premio se les ha concedido por su contribución en la mejora de la comprensión de las situaciones de conflicto y de cooperación. La pregunta que sus investigaciones han pretendido responder es por qué algunos grupos de individuos, organizaciones o países salen airoso mediante la cooperación mientras que otros entran en conflicto. La novedad de su enfoque ha sido la utilización de la teoría de juegos como forma de aproximación a la respuesta.

La idea de conflicto y de cooperación es tan vieja como la propia humanidad y es de fácil aplicación al mundo de la economía. Los agentes económicos (por ejemplo, las empresas), toman decisiones, de forma individual, constantemente. Tomar una decisión significa escoger una entre varias alternativas. ¿Cuáles serán los resultados de dicha decisión? Dependerán de las decisiones que en paralelo hayan tomado los agentes que interactúan con nosotros. En un juego competitivo como el ajedrez, el resultado de que las blancas muevan su dama no está determinado *a priori*, sino que dependerá de la defensa escogida por las negras. También hay juegos en los que la cooperación entre las partes permite obtener mejores resultados para los jugadores que la pura competencia, y ahí tenemos al cartel de la OPEP para demostrárnoslo. Pero las situaciones de conflicto y de cooperación pueden aplicarse a otros ámbitos que el estrictamente económico.

El trabajo de Thomas Schelling se inició en la década de los 50, en plena Guerra Fría y a él se deben aplicaciones de la teoría del conflicto al estudio de situaciones como la carrera armamentística, o la seguridad nacional. Su libro *The Strategy of Conflict* (1960) es un clásico de lectura obligada para todas aquellas personas que deban trabajar en el ámbito de la estrategia, sea ésta empresarial o militar. Entre otras, una de sus principales aportaciones es lo que se ha dado en llamar la 'estrategia de quemar los puentes', aunque en nuestro país solemos nombrarla como la estrategia de quemar las naves, que es lo que hizo Hernán Cortés cuando necesitaba una respuesta valiente y decidida de sus hombres para atacar al imperio azteca. Por 'naves quemadas' entendemos que, voluntariamente, un jugador decide eliminar alguna de sus alternativas, limitando así sus posibilidades de actuación. Esta autolimitación, si está bien realizada, sirve para conducir el resultado del juego hacia una mejor solución para ese

jugador. Así, con la quema de las naves y la imposibilidad de la huida o el regreso a España, Cortés se aseguraba el compromiso incondicional en la lucha.

A Robert Aumann debemos, por otra parte, la formalización de las situaciones en las que los jugadores juegan una y otra vez al mismo juego, y que se conoce como 'juego repetido'. En este escenario se demuestra que existen más soluciones en las que los jugadores deciden cooperar, que en los juegos no repetidos, en los que la competencia y, especialmente, la desconfianza entre ellos, domina los resultados. Las situaciones reales en el mundo empresarial responden, con mucha frecuencia, a las características de un juego repetido, ya que las empresas están en el mercado y compiten entre ellas durante largos periodos de tiempo. De ahí la importancia del trabajo del profesor Aumann.

Otra de las contribuciones esenciales de Aumann es la referente a la teoría cognitiva de la teoría de juegos; es decir, al "conocimiento sobre el conocimiento de los otros jugadores". Inicialmente, la teoría de juegos suponía que los agentes conocían todos aquellos aspectos que hacían referencia al juego. Aumann formalizó el concepto de cuerpo común de conocimiento o conocimiento común (*Common Knowledge*) o, en palabras llanas, el "yo sé que tú sabes que yo sé que tú sabes que..." y así hasta el infinito, necesario para el desarrollo de cualquier juego. Una extensión de este estudio consiste en analizar qué sucede cuando las condiciones de conocimiento común no se dan, es decir, cuando existen jugadores con más o mejor información que otros, lo que se conoce como asimetrías de información.

Una consecuencia importante de los trabajos de los laureados ha sido la modificación del concepto de racionalidad. Éste es uno de los pilares de la ciencia económica y, en sus inicios, tenía una concepción bastante restrictiva. En la medida en que algunos comportamientos, que se habían clasificado como irracionales, empiezan a poder ser comprendidos, el concepto de racionalidad se amplía y con él, la riqueza de los estudios económicos.

Resulta significativo que la Academia haya decidido conceder el premio a dos teóricos del conflicto y de su solución a partir de la cooperación en un momento en que la política internacional parece haber olvidado las ventajas que de ella se derivan.

AL, JMC y JS

Departamento de Economía, ESADE



Fernando Ballabriga
Director y catedrático
del departamento de Economía
fernando.ballabriga@esade.edu

Doctor en Economía por la Universidad de Minnesota (EE. UU.) y licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Ha sido asesor económico de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea y asesor para temas de investigación del Servicio de Estudios del Banco de España. Ha colaborado también con la Dirección General de Planificación del Ministerio de Economía Español y participado en el programa PHARE de la Unión Europea en los países del Este de Europa. Sus áreas de especialización son el análisis macroeconómico internacional y la econometría aplicada. Su trabajo reciente se ha centrado en el estudio del marco macroeconómico de la Unión Económica y Monetaria Europea.



Josep M. Comajuncosa
Profesor titular del departamento
de Economía
josep.comajuncosa@esade.edu

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Master of Sciences y doctor en Economía por la Universidad de Princeton (EE. UU.). Ha sido profesor de Economía en la Universidad Pompeu Fabra entre 1991 y 1996, y profesor del Departamento de Economía de ESADE desde 1996. Sus áreas de especialización son la economía internacional, la política económica, la integración monetaria y el estudio de métodos numéricos para la solución de modelos dinámicos estocásticos.



Anna Laborda
Profesora titular del departamento
de Economía
anna.laborda@esade.edu

Licenciada en Ciencias Económicas y Magister en Fundamentos del Análisis Económico por la Universidad Autónoma de Bar-

celona, donde comenzó su carrera docente. Profesora titular del Departamento de Economía de ESADE desde el año 1990. Directora Asociada del Programa MBA Part Time y colaboradora del Departamento de Dirección de Marketing entre los años 1996 y 2001. Consultora free-lance de instituciones privadas y públicas, tanto empresas como organizaciones sin ánimo de lucro entre 1994 y 2001. En la actualidad, colabora asiduamente con el Instituto de Estudios Laborales de ESADE.



F. Xavier Mena
Catedrático del departamento
de Economía
fxavier.mena@esade.edu

Doctor en Economía y licenciado con grado en Ciencias Económicas y Empresariales (U. de Barcelona). Licenciado en Derecho (UNED-Madrid). Su área de docencia e investigación es Managerial Economics. Editorial Board de revistas especializadas. Ha sido Visiting Professor en Ceibs/Jiaotong University (Shanghai, P.R. China), Zhongshan University (Guangzhou, P.R. China), ESAN (Lima, Perú), entre otras. Ha trabajado para EUROSTAT y el Programa PHARE de la Unión Europea en los países del Este. Ha desarrollado proyectos sobre energía, turismo, infraestructuras, sistema financiero y servicios sociales en un total de 48 países.



Sanjay Peters
Profesor asociado
del departamento de Economía
sanjay.peters@esade.edu

Licenciado (BSc y Dt.) por la Universidad de California (EE. UU.) y doctor (Mphil y PhD) por la Universidad de Cambridge (Reino Unido), donde ha sido profesor de Economía (1998-2001). Ha trabajado como becario de investigación en temas de economía regional en la Universidad de Stanford (EE.UU.) y ha sido asesor de economía en el Foreign Office del gobierno británico, consultor del Banco Mundial y del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.



Pere Puig
*Catedrático del departamento
de Economía*
pere.puig@esade.edu

Doctor en Ciencias Económicas. Miembro del IDGP y del departamento de Economía de ESADE. Presidente de la Societat Catalana d'Economia (IEC). Vocal de la Comisión de Expertos sobre Inflación de la Generalitat de Catalunya. Ha realizado estudios sobre distribución comercial, calidad de vida, economía regional y competitividad de la empresa industrial. En la actualidad dirige el Informe sobre el Barómetro Norteamericano de los Negocios 2005 ESADE/American Chamber of Commerce 2006.



Eugenio M. Recio
*Profesor honorario
del departamento de Economía*
eugenio.recio@esade.edu

Doctor en Ciencias Económicas y Sociales por la Universidad de Colonia y doctor en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. En la actualidad es profesor honorario de ESADE y ha sido profesor y director de los departamentos de Economía y de Dirección de Recursos Humanos y presidente del Claustro de Profesores de ESADE. En estos años su investigación y sus publicaciones se centran especialmente en los problemas del sistema de la economía social de mercado de Alemania frente a la globalización y, de un modo más general, en la adaptación de los sistemas de protección social a las exigencias de un entorno mundializado, así como a toda la problemática que, desde estas perspectivas, se plantea al proceso de gestación de la Unión Europea.



Josep M. Sayeras
*Profesor del departamento
de Economía*
josepm.sayeras@esade.edu

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por ESADE. Profesor del departamento de Economía de ESADE desde 2000. Profesor asociado de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas de El Salvador (UCA). Visiting Scholar de la Universidad de Columbia (EE. UU.). Antes de incorporarse a ESADE, fue consultor de empresas.



Agustín Ulied
*Profesor asociado
del departamento de Economía*
agustin.ulied@esade.edu

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y diplomado en Comunidades Europeas. Ha dedicado gran parte de su trayectoria profesional a la enseñanza y divulgación del proceso de integración europea. Desde 1982 es profesor de la asignatura Economía europea: problemas y políticas. En la actualidad se responsabiliza de impulsar la creación de una escuela de negocios en Casablanca: EURO MED, School of Management, proyecto en el que participan además de ESADE, la EFMD, Università L. Bocconi de Milán (Italia), y Alakhawyn University de Ifrane (Marruecos).



Luís de Sebastián
*Profesor honorario
del departamento de Economía*
luis.desebastian@esade.edu

Economista formado en la LSE y doctor en Ciencias Políticas por IUHEI, Ginebra. Fue por algunos años economista del Banco Interamericano de Desarrollo en Washington, con el cual todavía colabora ocasionalmente. Tiene experiencia de trabajo académico en El Salvador, Centroamérica. Ha publicado varios libros, artículos en revistas de divulgación económica y en la prensa. Es un especialista en comercio internacional y en las economías de América Latina, uno de los temas preferidos en sus publicaciones.



Patricia Avilés
*Secretaria del departamento
de Economía*

ESADE

Av. d'Esplugues, 92-96
08034 Barcelona
Tel. +34 932 806 162
Fax +34 934 953 828

Mateo Inurria, 27
28036 Madrid
Tel. +34 913 597 714

[http://www.esade.edu/biblio/
documentos/informeeconomico02.pdf](http://www.esade.edu/biblio/documentos/informeeconomico02.pdf)

CON LA COLABORACIÓN DE:

Gestetner

CAJA MADRID

