

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3026

Del 1 al 31 de mayo de 2012

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



XIII sesión de la UNCTAD

**Financiación internacional de la
Ayuda Pública al Desarrollo**

En preparación

- Mecanismos de cooperación de los países BRICS y su influencia internacional
- Oferta de consumo responsable en hipermercados de España

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3026

Director

Santiago Elorza Cavengt

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora, M^a Isabel Gómez Espinosa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Darío Sáez, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano, Juan Varela. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. Teléfonos: 91 349 48 41/ 91 349 75 86; www.revistasICE.com

Permitida la reproducción de los artículos contenidos en este Boletín, previo permiso por escrito de la Redacción

Maquetación: DAYTON, SA
Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio
Papel exterior: ecológico estucado brillo
Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF
ECPMITYC: 1.ª ed./7501110
EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958
NIPO: 720-12-011-5
ISSN: 0214-8307
Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



S U M A R I O

		En portada
Francesc Granell	3	La XIII sesión de la UNCTAD
		Colaboraciones
Sergio Tezanos Vázquez	11	¿Es progresiva la financiación internacional de la Ayuda Pública para el Desarrollo?
Miguel Ángel Martínez Rolland	23	El refuerzo de los recursos del FMI en las asambleas de abril de 2012
Jaime Alcaide Arranz	29	El mercado de trabajo español. Situación, propuestas y reforma de 2012
María Teresa Fernández Alles	45	Los consumidores de la tercera edad y el diseño universal
		Sección estadístico-informativa
	57	Noticias FAD/FEV (Trinidad y Tobago)
	61	Fe de erratas

*Francesc Granell**

LA XIII SESIÓN DE LA UNCTAD

La XIII Sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que ha tenido lugar en Doha (Qatar) del 21 al 26 de abril de 2012 ha constituido un nuevo eslabón en la cadena de conferencias para luchar contra el subdesarrollo. El tema de esta sesión ha sido la globalización orientada al desarrollo: hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles. En este artículo se analiza el contexto de esta sesión, sus preparativos y el contenido del «Mandato de Doha» y de «El Manar de Doha» continuando así con los análisis efectuados en este mismo boletín, en su momento, de anteriores sesiones de la UNCTAD¹.

Palabras clave: economía internacional, países en desarrollo, comercio internacional, ayuda al desarrollo, OMC, Naciones Unidas, Objetivos de desarrollo del Milenio.

Clasificación JEL: FO2.

1. Introducción

En 2014 la UNCTAD va a cumplir 50 años desde que la Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas 1995(XIX) de 30 de diciembre de 1964, la creara como órgano permanente de la Asamblea General a la vista de los resultados de la Conferencia que, bajo impulso del que fuera su primer Secretario General Raúl Prebisch, tuvo lugar en Ginebra del 23 de marzo al 16 de junio de tal año 1964.

Desde aquella UNCTAD I de Ginebra en 1964, se han celebrado las sucesivas conferencias en Nueva Delhi (1968), Santiago de Chile (1972), Nairobi (1976), Manila (1980), Belgrado (1983), Ginebra (1987), Cartagena de Indias (1992), Midrand (1996), Bangkok (2000), Sao Paulo (2004), Accra (2008) y esta última en Doha (2012).

Esta UNCTAD es, sin embargo, la primera que se celebra tras el proceso de desaceleración del crecimiento que está produciéndose y cuyo final del túnel no se ve con claridad pese a que algunos países, antes pobres, sigan avanzando con paso firme hacia niveles más altos de desarrollo.

La UNCTAD no es, sin embargo, sólo su conferencia cuatrienal sino el trabajo permanente de su Secretariado en el Palais des Nations de Ginebra y las reuniones en las sedes de Ginebra y Nueva York de su Junta de Comercio y Desarrollo de sus dos Comisiones Permanentes (Comercio y Desarrollo e Inversiones, Empresas y Desarrollo) y de las reuniones intergubernamentales y de la sociedad civil que se van articulando a su entorno bajo la dirección de los sucesivos secretarios generales que la institución ha tenido: Raul Prebisch (Argentina, 1963-69), ▷

* Catedrático de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona, miembro de número de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras y forma parte del Consejo de Redacción del Boletín Económico de ICE.

Versión de mayo de 2012.

¹ Ver los comentarios referidos a la UNCTAD VIII celebrada en Cartagena de Indias en 1992 en el Boletín ICE, nº 2318, el referido a la UNCTAD IX celebrada en Midrand-Johannesburgo en 1996 en el Boletín ICE, nº 2505, el referido a la UNCTAD X celebrada en Bangkok en 2000 en el Boletín ICE, nº 2646, el referido a la UNCTAD XI celebrada en Sao Paulo en 2004 en el Boletín ICE, nº 2812 y el referido a la UNCTAD XII celebrada en Accra en el Boletín ICE, nº 2939.

Manuel Pérez Gerrero (Venezuela, 1969-74), Gamani Corea (Sri Lanka, 1974-84), Kennet K.S. Dadzie (Ghana, 1986-94), Rubens Ricupero (Brasil, 1995-2004) y desde 2005, y tras haber sido director general de la Organización Mundial de Comercio de 2002 a 2005, el tailandés Supachai Panitchpakdi.

Las preocupaciones de la UNCTAD han ido evolucionando con los años. Al principio el sistema de Grupos reflejaba el antagonismo existente con la Guerra Fría y el deseo de las entonces dos grandes potencias (EEUU y Unión Soviética) de atraer hacia su órbita el máximo número de países en desarrollo. Los cuatro grupos entonces bien marcados eran el de los países de Asia y África (Grupo A), el de los países de la OCDE (Grupo B), el de los países de América Latina y el Caribe (Grupo C) y el de los países socialistas que no se consideraban responsable del subdesarrollo en que estaban los países anteriormente colonizados por los países capitalistas (Grupo D).

Hoy esta gravitación ya no existe y la principal preocupación de la UNCTAD es llegar a un equilibrio entre Estado y mercado para mejorar la gobernanza mundial de los temas del subdesarrollo y tratar de impulsar políticas y acciones de la comunidad internacional influyendo en los programas de acción que se vayan adoptando en las diferentes reuniones internacionales que se vayan llevando a cabo dentro del sistema de las Naciones Unidas o fuera de ella: conferencias sobre los países menos adelantados, conferencia sobre los países sin litoral, sesión especial de la Asamblea General sobre los pequeños países insulares en desarrollo y más en general las cumbres y conferencias onusianas que se han venido produciendo desde la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo (Río de Janeiro, 1992), a la que siguieron la Conferencia Mundial sobre Población (El Cairo, 1994), la Conferencia sobre las mujeres (Pekín, 1995), la Cumbre del Milenio celebrada en Nueva York en el año 2000 y en que más de 180 jefes de Estado y Gobierno aprobaron los objetivos de Desarrollo del Milenio con objetivos cuantificados que deberían cumplirse antes del 2015,

Conferencia sobre racismo y xenofobia (Durban, 2001), la Conferencias sobre Financiación del Desarrollo (Monterey, 2002), Conferencia sobre la Sociedad de la Información (Ginebra, 2003), la Sesión Especial de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre la Infancia (Nueva York, 2002), Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible a los diez años de la Conferencia de Río sobre Desarrollo y Medio Ambiente (Johannesburgo, 2002), Foro Mundial sobre la Educación (Dakar, 2000), la Conferencia sobre Asentamientos Humanos (Estambul, 1996) y un largo etcétera que incluye las revisiones de los planes de acción celebradas a los cinco o diez años de las conferencias originales.

Últimas contribuciones notables del Secretariado de la UNCTAD se han producido cara a la IV Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA concluida de forma poco satisfactoria el 13 de mayo de 2011 en Estambul y cara a la Conferencia Río+20 con celebración en Río de Janeiro del 20 al 22 de junio de 2012.

De todas estas actuaciones lo más significativo, respecto a la temática del desarrollo, fue la mencionada Asamblea en la Cumbre del Milenio celebrada en 2000 en las que se aceptó el reto de formalizar los Objetivos de Desarrollo del Milenio para 2015 referidos, entre otros, a reducción de la pobreza, mejoras en salud y educación y mayor estabilidad y cooperación, que deberían alcanzarse en el 2015 y cuya consecución se está viendo afectada por la crisis económica por la que los principales países donantes están atravesando. En la UNCTAD de Doha se ha planteado cómo llegar al 2015 y cuáles deben ser los Objetivos de Desarrollo para después de tal fecha.

Al mismo tiempo la cooperación al desarrollo ha entrado en la nueva agenda de eficacia de la Ayuda como consecuencia de los trabajos del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE y después de los sucesivos foros sobre el tema que se han venido realizando tras el primer Foro realizado en Roma y los sucesivos de París de 2005, el Plan de Acción de Accra de 2008 y las conclusiones del ▷

Cuarto Foro de Alto Nivel celebradas en Busan en 2011.

Además, todas las agencias y organismos especializados del Sistema de las Naciones Unidas, sus Comisiones Económicas Regionales, y entidades e instituciones como la Unión Europea, la OCDE, el Banco Mundial, el FMI, el G8, el G20 y los principales donantes bilaterales agrupados en el Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE han ido realizando reflexiones y avances referidos a las relaciones Norte-Sur en todas sus manifestaciones, a la cooperación Sur-Sur, en especial, con el espectacular avance de China respecto a las actuaciones que ha venido teniendo en el continente africano en donde ha llegado a financiar la nueva sede de la Unión Africana en Addis-Abeba, a las integraciones regionales entre países del Sur, al estancamiento de la Ronda de Desarrollo de Doha de la Organización Mundial de Comercio, etcétera.

2. La función de la UNCTAD

En este contexto, la UNCTAD ha perdido la importancia política que en otro momento tuvo pero ha ganado en importancia técnica debido a los estudios y análisis que publica, y a la importante labor de elaboración de estadísticas que ha venido llevando a cabo y que culminaron en la creación en octubre de 2010 de su oficina estadística (UNCTADSTAT) que publica estadísticas sobre comercio internacional de bienes y servicios, evolución económica según datos de contabilidad nacional, balanzas de pagos y tipos de cambio, inversiones internacionales directas, recursos financieros externos, población y fuerza de trabajo, materias primas y sus precios, sociedad de la información y tecnología, economía creativa y transporte marítimo.

La UNCTAD, además, presta asistencia técnica a los países en desarrollo y muy especialmente a los países menos adelantados (PMA) respecto a los cuales se ha afanado en hacer proposiciones para establecer un mecanismo de graduación para salida del grupo PMA que haga difícil que los 48 PMA

deseen ver retirados de golpe beneficios de los que ahora disfrutan como sería natural tras la constatación de que el país ha progresado lo suficiente como para ser borrado de la lista de PMA establecida por las Naciones Unidas.

La UNCTAD constata que el proceso de desarrollo no está solamente condicionado desde el exterior, y que es corregible con la ayuda externa, sino como un proceso en que cada país debe asumir sus propias responsabilidades y conducirlo por sí mismo con los apoyos, eso sí, de la comunidad internacional y de los donantes. En este sentido cobran interés tres de los programas técnicos de UNCTAD: Sistema Automatizado de Datos Aduaneros (SIDUNEA), Sistema de Gestión de Deuda (SIGADE) y Fomento de la iniciativa empresariales (EMPRETEC). Junto a la OMC la UNCTAD maneja el Centro de Comercio Internacional para la promoción de las exportaciones de los países en desarrollo².

El proceso que la UNCTAD preconiza obliga, por lo demás, a tratar de conseguir un amplio consenso entre Gobierno y sectores económicos y sociales puesto que en caso contrario no se producen las condiciones necesarias para la creación de empresas y para la inversión productiva con objeto, además de evitar que manifestaciones altermundistas y de indignados hagan imposible los procesos intergubernamentales a favor del desarrollo, como sucedió en la Ministerial de la OMC de Seattle en 2000. Esto explica que desde la XI Conferencia celebrada en Sao Paulo en 2004 se convoque a representantes de empresas, ONG y sociedad civil a toda una serie de actividades complementarias al mecanismo. En este sentido la UNCTAD de Doha ha contado con su correspondiente Forum de la Sociedad Civil en el que ha estado presente el expresidente Clinton. La Reunión de Doha se ha enriquecido, también, con los debates del World Investment Forum, las mesas redondas sobre comercio y medio ambiente, comercio y reducción de la pobreza y barreras no arancelarias, así como con el Foro sobre Mujeres y ▷

² Francesc Granell (2008): La promoción de exportaciones por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD-OMC, Revista *Información Comercial española*, nº 843, julio, pp: 123-134.

Desarrollo, el análisis de los avances en los trabajos del G20 presentados por México, como presidente del Grupo y los avances en la aplicación del Programa de Acción de Estambul sobre los países menos avanzados 2011-2020, reuniones, todas ellas, celebradas en paralelo a la propia sesión de la UNCTAD XIII.

Además, conviene recordar que la UNCTAD ya no sirve de plataforma de enfrentamiento entre el Norte y el Sur, como sucediera en el pasado, bajo la presión de las caducas teorías sobre el antagonismo entre el centro y la periferia sino de plataforma que reivindica para sí misma tres pilares principales de acción:

- La investigación y el análisis de los elementos que explican las situaciones de subdesarrollo.
- La creación de consensos para aprovechar las potencialidades existentes en pro del desarrollo.
- La cooperación técnica para mejorar la competitividad de los países en desarrollo y permitirles acceder a las mejores prácticas y a las nuevas tecnologías pues la apertura y la filosofía de mercado son insuficientes si no van acompañadas de medidas positivas a favor del desarrollo.

3. La UNCTAD XIII

Hasta llegar a la apertura de la XIII Sesión de la UNCTAD en el Qatar National Convention Centre de Doha, el 22 de abril, y como sucede en todas las Conferencias de la familia de las Naciones Unidas, se produjo un largo proceso de preparación por parte del Secretariado de la UNCTAD, por parte del Gobierno de Qatar que acogía la conferencia y toda una serie de actos paralelos y por parte de los principales grupos de países implicados: el Grupo compuesto por China y los 131 países del G77, el JUSSCANNZ compuesto por los países ricos que no pertenecen a la UE (Japón, USA, Suiza, Canadá, Australia, Noruega, Nueva Zelanda a los que, a veces, se asocian Islandia, México y Corea del Sur en su calidad de miembros de la OCDE), la Unión Europea, etcétera.

La Conferencia llegó a consensuar dos documentos centrales y una serie de documentos complementarios sobre temas como los obstáculos no arancelarios, el papel de la mujer en el desarrollo o las inversiones extranjeras. Los documentos capitales han sido el substancial Mandato de Doha para 2012-2014 y el Manar de Doha como documento político breve.

La propia Secretaría de la UNCTAD había preparado, además de su ya clásico informe para la conferencia, un muy interesante informe con ocasión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la crisis económica y financiera y su impacto sobre el desarrollo celebrada en Nueva York del 24 al 26 de junio de 2009³, demostrando que no se ha anquilosado en viejos estereotipos de confrontación entre ricos y pobres y que ha sabido adaptarse a las funciones que tiene reservadas en el Grupo de Trabajo, interdivisiones sobre cuestiones sistémicas y cooperación económica creado por el secretario general de las Naciones Unidas Ban ki-moon en octubre de 2008 y en el que se criticaba la etapa de dinero barato y de desregulación de Greenspan y se abogaba por una mejor regulación y un mejor monitoreo de las actividades especulativas internacionales.

En esta nueva etapa la UNCTAD está mucho más crítica que en el pasado sobre el funcionamiento del sistema internacional a favor del desarrollo y sobre el contexto internacional en el que el progreso de los países pobres debiera producirse.

El informe del 2011 de la Conferencia criticaba abiertamente lo ineficaz y costoso que resulta que los mercados se autoregulen y se dice que debería darse el adiós a la globalización impulsada por las finanzas y el crecimiento impulsado por la deuda para pasar a una globalización orientada por el desarrollo. La UNCTAD lanzaba, además, un crudo ataque a los «fundamentalistas del mercado» que crean una falsa separación entre la economía y la ▷

³ UNCTAD (2011): Informe del Secretario General de la UNCTAD a la XIII UNCTAD: La globalización orientada al desarrollo: hacia vías de desarrollo sostenibles e incluyentes, y Naciones Unidas (2009): The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies, New York-Geneva.

política. Por si esto fuera poco, el mencionado informe llega a decir que los perjudicados tienen derecho a exigir resultados más justos y el espacio necesario para presentar alternativas.

La UNCTAD aboga, en este contexto, por mejorar la gobernanza mundial asentada en normas y valores pues los mercados mundiales necesitan de normas mundiales.

En este contexto y aprovechando la invitación del Gobierno de Qatar para llevar a cabo la XIII Sesión de la UNCTAD, ésta se preparó en base al tema «La Globalización centrada en el desarrollo: hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles».

Los 4 subtemas de la UNCTAD XIII fueron:

1. Promoción de un entorno económico favorable a todos los niveles en apoyo de un desarrollo incluyente y sostenible.

2. Fortalecimiento de todas las formas de cooperación y asociación para el comercio y el desarrollo, como la cooperación Norte-Sur, Sur-Sur y triangular.

3. Respuesta a los retos persistentes y emergentes en materia de desarrollo, en relación con sus implicaciones para el comercio y el desarrollo y cuestiones conexas en los ámbitos financiero, tecnológico, de inversión y de desarrollo sostenible.

4. Fomento de la inversión, el comercio, el espíritu empresarial y las políticas de desarrollo conexas para impulsar un crecimiento económico sostenido que favorezca un desarrollo sostenible e inclusivo.

Las sesiones de UNCTAD XIII empezaron con todo el esplendor que suelen revestir estas grandes conferencias intergubernamentales ministeriales con presencia, además, de algunos jefes de Estado como el primer ministro turco Erdogan o el presidente de Túnez y con las preparaciones y ceremonias que les son propias pudiéndose, además, seguir muchas de las actividades y discusiones a través de internet.

Sin embargo, y como la UNCTAD es la única organización internacional del sistema de las Naciones Unidas que busca soluciones alternativas al con-

senso de Washington –cosa que resulta particularmente favorable a las reivindicaciones de muchas ONG de carácter altermundista que piden se refuerce el mandato de la UNCTAD–, hubo que hacer muchos equilibrios para responder de una forma aceptable para todos los Gobiernos a tales actitudes reivindicativas plasmadas en la denominada versión 0 de la declaración de las ONG cara a la Conferencia.

La Declaración o Mandato de Doha, en cambio, llama la atención sobre el contexto actual económico y de desarrollo a nivel mundial, incluyendo sus desafíos, amenazas y oportunidades. Muestra una gran preocupación por parte de la sociedad civil respecto a la actual crisis financiera, el rápido aumento de las desigualdades, el déficit global de trabajo decente, la inseguridad alimentaria, el aumento de la crisis climática y de los ecosistemas y de las políticas neoliberales erróneas que son apoyadas por los responsables de la toma de decisiones para hacer frente a estas crisis pero en lugar de eso, tienen efectos devastadores en las vidas de las personas y de sus familias. La Declaración de Doha habla de una crisis política y de legitimidad, refiriéndose a la falta de conexión entre estas múltiples crisis y la aparente «normalidad» de la actitud de las élites políticas en todo el mundo.

Sin embargo, la sociedad civil y las redes sociales querían que la UNCTAD fuera más lejos: «*Para hacer frente a esta situación insostenible, la sociedad civil solicita una reforma de la gobernanza económica, un cambio de paradigma de desarrollo y un nuevo contrato social mundial con el fin de fomentar un entorno económico favorable a todos los niveles, incentivando un desarrollo sostenible e inclusivo. Con este fin, la sociedad civil hace un llamado a los Estados para que promuevan un Estado desarrollista, democrático y responsable; con estrategias de desarrollo nacionales; la revisión de las reglas inadecuadas de comercio y de inversión y el replanteamiento de las políticas macroeconómicas. También pide una transformación de la arquitectura financiera mundial, incluida la reforma monetaria, una nueva regulación de las finanzas y de los* ▷

movimientos de capital así como la introducción de impuestos internacionales, la cooperación fiscal internacional, la regulación del mercado de materias primas y mecanismos eficaces de resolución de la crisis de la deuda y las políticas neoliberales erróneas que son apoyadas por los responsables de las tomas de decisiones para hacer frente a estas crisis pero que, en lugar de eso, tienen efectos devastadores en la vida de las personas y de sus familias».

El texto de la Declaración oficial llama la atención sobre el contexto actual económico y de desarrollo a nivel mundial, incluyendo sus desafíos, amenazas y oportunidades. Muestra una gran preocupación respecto a la actual crisis financiera, al rápido aumento de las desigualdades, al déficit global de trabajo decente, a la inseguridad alimentaria, al aumento de la inseguridad respecto a la crisis climática y de los ecosistemas, así como las preocupaciones sobre el neoproteccionismo o la necesidad de propiciar los flujos de inversión internacional directa.

En el mensaje del secretario general Supachai en la Conferencia se reconocía que el mundo está entrando en una segunda etapa de recesión pero ello no implica alcanzar el grado de contenido de respuestas casi revolucionario que algunos hubieran querido y que hubiera hecho imposible llegar a un resultado final positivo de esta XIII Sesión de la UNCTAD. Además, algunos países pobres querían que la UNCTAD recibiera un mandato ampliado respecto a las causas que han propiciado la crisis actual y que han generado y generan poco crecimiento, escaso aumento del comercio internacional, así como aumento del desempleo, una fuerte inestabilidad y una gran volatilidad de los precios de las materias primas, y también una caída en la financiación internacional para el desarrollo.

Ello hubiera llevado a analizar las políticas de consolidación fiscal a la que están abocados la mayoría de los países ricos tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis bancaria general, con lo que esto puede representar cara a no lograr alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio en 2015 como inicialmente previsto, pero, sin duda,

hubiera llevado a un duro enfrentamiento referido al papel de la banca y otros temas espinosos que corresponden a la agenda del FMI, del Banco de Pagos Internacionales, de la OCDE y hasta del G20, pero no tanto a la UNCTAD en su función actual referida al comercio y al desarrollo o a las inversiones internacionales.

Estados Unidos no podía aceptar las críticas que la UNCTAD y varios países pobres pretendían introducir en Doha respecto a la responsabilidad de Greenspan, al dinero barato, al aumento de las actividades especulativas o la desregulación tras el colapso de las empresas dot.com de 2001; ni otros países ni la propia Unión Europea podían aceptar de buen grado la exigencia de una mayor regulación bancaria; o afirmaciones como la de «cerrar el casino de los mercados financieros», derivada de un trabajo de Rodrik de 2008.

Algunos países en desarrollo pretendían, además, con el soporte de algunas ONG, que la UNCTAD reivindicara funciones respecto a las causas de la crisis financieras en manos de los organismos internacionales antes citados y querían que se tuviera una posición dura respecto al proteccionismo que existe y que no permite culminar la Ronda Uruguay de la Organización Mundial de Comercio, así como respecto a las cuestiones y orígenes de la deuda externa o los problemas del sistema bancario internacional.

Años de preparaciones en el ámbito de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, en las Comisiones Económicas Regionales de las Naciones Unidas o en agencias y organismos internacionales implicados e interesados en el proceso UNCTAD pesaron para evitar este duro enfrentamiento y así la UNCTAD XIII –que hubiera podido acabar sin un texto final consensuado como ha pasado ya en recientes conferencias como la del Cambio Climático celebrada en Cancún– consiguió que sus 194 Estados miembros consensuaran en la Sesión Plenaria final dos documentos sobre las conclusiones adoptadas: el Mandato de Doha y el Manar de Doha (término árabe que significa luz-orientadora).

Ambos textos han tratado de reflejar las aspiraciones e ideas de los diferentes grupos de partí- ▷

cipes en el juego de la Conferencia en actitud cooperativa:

- Del Grupo de países en transición a antiguo grupo D de la UNCTAD del que Hungría se constituyó en portavoz.

- Del Grupo de países africanos con Zimbabue como portavoz.

- Del Grupo de los 77 con Indonesia y China a la cabeza.

- Del Grupo asiático representado por Irán.

- Del Grupo de los países menos avanzados representados por Nepal.

- Del Grupo JUSCANZ representado por Suiza.

Qatar como país que presidirá la UNCTAD en el próximo cuatrienio.

- De la Unión Europea, principal donante mundial.

- Del Grupo latinoamericano y caribeño con el Salvador como portavoz.

La XIII Sesión de la UNCTAD no habrá traído grandes novedades respecto a las conclusiones de anteriores reuniones entre países ricos y pobres, pero ha llamado de nuevo la atención sobre cuestiones que afectan a los países pobres y al futuro de la gobernanza mundial como el riesgo que comporta fiar el desarrollo de los pobres al mero funcionamiento de los mercados sin corregir su acción por una gobernanza mundial, conclusión que si no ha quedado plasmada en el Manar de Doha, sí fue lanzado pertinentemente por el secretario general de la UNCTAD.

Tras Doha queda claro que todo el mundo está de acuerdo en que es preciso potenciar un entorno económico propicio en apoyo de un crecimiento y

un desarrollo incluyentes y sostenibles; en que hay que mejorar el sistema financiero internacional; en que cada país debe asumir estrategias y objetivos nacionales de desarrollo debidamente orientados y calibrados que movilicen los propios recursos internos además de hacer llamamiento a la ayuda externa; en que hay que mejorar el sistema comercial mundial haciéndolo más propicio para los países menos avanzados y estimulando la cooperación Sur-Sur; en que hay que mejorar las capacidades en ciencia y tecnología; en que hay que desarrollar infraestructuras de todo tipo; en que deben adoptarse políticas de desarrollo sostenible; en que hay que propiciar entornos competitivos con promoción, además, de la inversión y la iniciativa empresarial para crear capacidades productivas contando con climas de inversión estables y previsibles.

Cara a todo esto, el Secretariado de la UNCTAD debe seguir actuando bajo su, antes mencionado, triple mandato de construcción de consensos, análisis y asistencia técnica, mejorando su eficiencia, su eficacia, su transparencia y su rendición de cuentas y promoviendo una mayor sinergia y complementariedad con otras organizaciones internacionales para mejorar la labor de desarrollo del Sistema de las Naciones Unidas y para contribuir así a los objetivos internacionales de desarrollo y para definir el futuro marco de Objetivos de Desarrollo del Milenio para después de 2015, en que debe culminar el mandato que la Asamblea General de las Naciones Unidas se fijó en el 2000 respecto a tales objetivos de, entre otros, reducción de la pobreza, alfabetización, género y empoderamiento de las mujeres, salud y asociación global a favor del desarrollo.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **ice@mityc.es**
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

*Sergio Tezanos Vázquez**

¿ES PROGRESIVA LA FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DE LA AYUDA PÚBLICA PARA EL DESARROLLO?

La ayuda pública internacional para el desarrollo es un instrumento práctico para redistribuir la renta a escala mundial. No obstante, si la ayuda se financia con recursos públicos, ¿por qué no se recauda de manera progresiva entre los ciudadanos de los países donantes? Este artículo analiza la progresividad de la financiación de la ayuda utilizando curvas de concentración relativa e índices de Suits. El análisis de 33 donantes bilaterales revela que el actual reparto de la carga financiera de la ayuda es insuficientemente progresivo; para superar esta limitación, se propone un principio de exacción que permita que los ciudadanos de los países donantes más ricos contribuyan proporcionalmente más que los ciudadanos donantes relativamente más pobres. Este esquema de financiación no sólo mejoraría la progresividad global, sino que aumentaría el presupuesto de ayuda.

Palabras clave: progresividad, Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), financiación del desarrollo, redistribución internacional de la renta, equidad, justicia distributiva.

Clasificación JEL: F35, O19, I30, C5.

1. Introducción

A pesar de la actual recesión económica —y de la oleada de políticas de ajuste presupuestario que se está generando en Europa—, los ciudadanos europeos siguen considerando necesario financiar ayuda pública internacional para contribuir al progreso de los países en desarrollo. De hecho, el último Eurobarómetro sobre ayuda para el desarrollo reveló un amplio apoyo público —aunque menguante desde que empezó la crisis—: un 85 por 100 de los europeos manifiestan que es una política relevante y un 62 por 100 están a favor de cumplir o

sobrepasar el objetivo del 0,7 por 100 para 2015 (la fecha límite de consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio), (Comisión Europea, 2011). Hasta cierto punto, estas opiniones revelan el apoyo público a la «internacionalización» de las políticas del Estado de bienestar y una extensión de sus responsabilidades al escenario global, como han defendido, entre otros, Lumsdaine (1993), Noel y Therien (1995), Therien (2002) y Tezanos (2008a).

Si los ciudadanos de la Unión Europea apoyan mayoritariamente la financiación pública de la ayuda internacional, es oportuno preguntarnos ¿cómo debería distribuirse la carga financiera de estas ayudas entre los Estados donantes? Aunque oportuna, esta pregunta ha recibido una atención muy limitada, a pesar de que los países del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) llevan más de 60 años financiando políticas inter- ▷

* Profesor contratado doctor, Departamento de Economía, Universidad de Cantabria. Presidente, Red Española de Estudios del Desarrollo (REEDES). Subdirector, Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica.

Agradezco los comentarios y observaciones de Rafael Domínguez, José María Larrú, Ainoa Quiñones y Rogelio Madrueño.

Versión de marzo de 2012.

nacionales de ayuda sin una lógica clara de reparto de las contribuciones. En este sentido, la única estrategia de financiación acordada –aunque no cumplida– es la del veterano compromiso del 0,7 por 100, que ofrece una lógica sencilla de reparto: todos los donantes deben contribuir con la misma cuota de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) –expresada en proporción al Producto Nacional Bruto, PNB–. El resultado de esta iniciativa, con más de 40 años de historia, ha sido relativamente decepcionante¹: en lo que va de siglo XXI, sólo cinco de los actuales 23 países donantes del CAD han cumplido –en algún momento– este objetivo. Lo cierto es que diversas limitaciones del 0,7 explican este frustrado resultado²; entre otras, quizás la más destacada es que la determinación de una cuota fija de ayuda no pondera los disímiles niveles de desarrollo y capacidades de financiación de los países donantes, lo que supone que este sistema de financiación de la ayuda no resulte progresivo.

El modo en que se reparte la carga financiera de la ayuda tiene importantes implicaciones políticas, especialmente en los actuales tiempos de recesión económica. La crisis está resultando especialmente grave en algunos países de la OCDE, donde las acuciantes demandas de austeridad fiscal están diezmando los presupuestos de ayuda (que, para la mayoría de los donantes, se ubicaban muy por debajo del 0,7 por 100 antes de la crisis)³ y los ciudadanos están reivindicando más progresividad en la financiación de las políticas públicas (incluida, cómo no, la ayuda). Así, dada la situación financiera de algunos donantes, resulta poco creíble que

países como Grecia, Islandia, Portugal o Irlanda (todos ellos beneficiarios de programas internacionales de asistencia financiera) puedan contribuir con el mismo porcentaje de AOD (como reivindica el objetivo del 0,7 por 100) que otras economías más solventes económicamente, como Alemania, Luxemburgo o EEUU.

En este artículo se reflexiona sobre la progresividad del actual sistema de financiación de la ayuda y se propone una lógica más clara y racional que permita que los ciudadanos de los países donantes con mayores estándares de vida contribuyan proporcionalmente más que los ciudadanos de los países donantes con menores estándares. En este contexto, si los impuestos se recaudan de manera razonablemente progresiva en los países de la OCDE (especialmente en la Unión Europea), ¿por qué no avanzamos hacia un sistema progresivo de financiación de la ayuda a escala mundial?

Tras esta breve introducción, a continuación se analiza el nivel de progresividad de la financiación de la AOD entre 33 países donantes (23 miembros del CAD y 10 países que no son miembros de este comité). En el segundo epígrafe se revisan los conceptos de equidad y progresividad en el contexto de la financiación de la ayuda. En el tercer apartado se explica la metodología para la construcción de dos instrumentos útiles para la medición de la progresividad en la financiación de la ayuda: las curvas de concentración relativa de la ayuda y los índices de Suits. En el cuarto apartado se explican los resultados del estudio de progresividad y se propone un esquema progresivo de financiación de la ayuda. Finalmente, el artículo concluye resumiendo los principales resultados y explicando algunas implicaciones para el sistema de ayuda.

2. Progresividad y equidad del sistema de ayuda

Desde el punto de vista interdisciplinario de la teoría de la justicia distributiva, la ayuda internacional puede concebirse como un mecanismo fiscal para la redistribución del ingreso a escala mun- ▷

¹ En 1969 el informe *Partners in Development* (liderado por el ex primer ministro de Canadá, Lester B. Pearson) recomendó que los países industrializados destinaran el 0,7 por 100 de sus PNB a financiar políticas internacionales de ayuda. Un año después esta iniciativa fue adoptada y ratificada por la Asamblea General de Naciones Unidas.

² Clemens y Moss (2007) explican que el objetivo del 0,7 por 100 nunca se concibió como una propuesta para presionar a los Gobiernos de los países ricos para que financiasen estas políticas. De hecho, el 0,7 por 100 ha sido una herramienta eficaz para agudizar la atención pública sobre la necesidad de financiar la ayuda.

³ En 2010, la AOD agregada de los 23 países del CAD (128.728 millones de dólares corrientes) supuso un escaso 0,32 por 100 del PNB generado por estas economías.

dial, puesto que los recursos se recaudan en las sociedades más avanzadas (países desarrollados y emergentes) para después transferirlos a las más atrasadas (países en desarrollo). Bien diseñada, la política de ayuda puede constituir un instrumento práctico para redistribuir la renta mundial. Si consideramos la ayuda como un impuesto, la «justicia» de este sistema debe evaluarse como parte del sistema complejo de políticas públicas al que pretende contribuir (Murphy y Nagel, 2002). Así, la «justicia distributiva» de la ayuda debe analizarse desde una doble perspectiva: de una parte, desde la perspectiva de la financiación de los recursos y, de otra parte, desde la perspectiva de la distribución de dichos recursos. En relación con la segunda, la extensa literatura sobre la asignación geográfica de la ayuda muestra categóricamente que la ayuda no se asigna de acuerdo con intereses meramente altruistas, lo que implica que, a menudo, no resulte especialmente coherente con los compromisos de desarrollo internacional proclamados por los donantes (McGillivray, 2004; Tezanos, 2008a). En realidad, la ayuda se distribuye de manera ecléctica, de tal modo que los países en desarrollo con mayores afinidades políticas, históricas y culturales con los donantes, así como los países con mayor relevancia económica y geoestratégica, reciben más ayuda que otros países con similares –o mayores– necesidades de recursos. Existe, por lo tanto, evidencia concluyente de que la asignación geográfica de la ayuda no es justa en términos distributivos.

Este artículo se centra, no obstante, en reflexionar en torno a la perspectiva financiera de la justicia distributiva de la ayuda. Dos dimensiones principales de equidad deben tenerse en cuenta para diseñar un sistema de ayuda que sea realmente justo⁴: la equidad horizontal (que implica que paí-

ses en situaciones equivalentes sean tratados de igual manera) y la equidad vertical (que supone que países en posiciones diferentes sean tratados desigualmente, favoreciendo a los menos aventajados). Probablemente pocos responsables políticos se opongan al principio de equidad horizontal en la financiación de una política pública internacional. Sin embargo, el principio de equidad vertical resulta más controvertido e importante, principalmente porque la existencia de equidad vertical requiere necesariamente que exista también equidad horizontal; y, en cambio, la equidad horizontal puede coexistir con inequidades verticales (Musgrave, 1990 y 2002). Y por esta razón, precisamente, la equidad vertical es un elemento clave para el diseño de un sistema justo y equitativo de financiación de la ayuda.

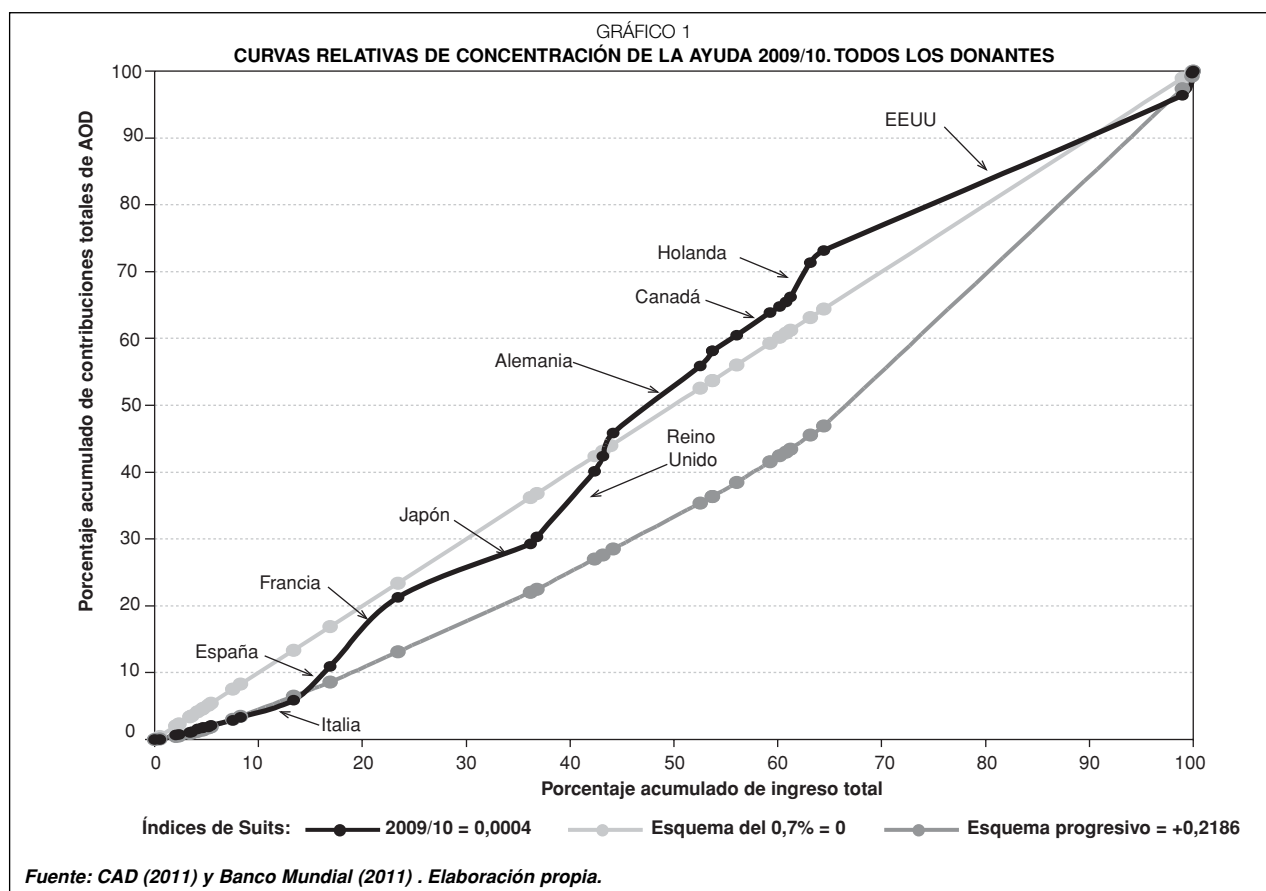
Un recurso habitual en los Estados de bienestar para aumentar la equidad vertical es diseñar sistemas impositivos progresivos; esto es, «*sistemas fiscales en los que la tasa impositiva a pagar incrementa cuando aumenta la base impositiva*» (Vickrey y Ok, 2008). Aplicado al sistema de ayuda, una recaudación progresiva de recursos implica que los Gobiernos donantes más ricos contribuyan proporcionalmente más que los Gobiernos relativamente menos ricos, lo que generará mayor equidad tanto vertical como horizontal, y consiguientemente permitirá que la ayuda actúe efectivamente como un mecanismo redistributivo a escala mundial, al menos desde la perspectiva de la financiación.

3. Metodología: medición de la progresividad de la financiación de la ayuda

Para evaluar la distribución de las cargas financieras de la ayuda entre los Gobiernos donantes empleamos dos instrumentos específicos del análisis fiscal: las curvas de concentración relativa y sus contrapartes estadísticas, los índices de Suits. De acuerdo con este enfoque la financiación de la ayuda se considera progresiva si los países donantes con ▷

⁴ La revisión de Jones (2009) sobre equidad y desarrollo ofrece una definición clara del concepto de equidad:

«La equidad está basada en la idea de igualdad moral, el principio de que las personas deben ser tratadas como iguales. Esta es la idea de que, a pesar de muchas diferencias, todas las personas comparten una humanidad o una dignidad humana y, como resultado de ello, debemos considerar cómo debe ser tratada cada persona. Esto no es lo mismo que tratar a las personas igual [...] más bien, esta es la idea de que todo cuenta en los cálculos morales (p. 3)».



estándares de vida relativamente más elevados contribuyen proporcionalmente más que los donantes con inferiores estándares.

De una parte, la curva de concentración relativa es una herramienta gráfica útil para identificar si la distribución de la carga financiera de la ayuda entre Gobiernos donantes es progresiva o regresiva (Kakwani, 1977; Suits, 1977). En nuestro caso de estudio, la curva de concentración muestra los porcentajes acumulados de las cargas financieras de la ayuda (eje *y*) frente a los porcentajes acumulados de ingreso, por orden ascendente de estándares de vida (eje *x*)⁵. Por lo tanto, si la mayor parte de la ayuda la financian los países más ricos, entonces la curva de concentración discurrirá por debajo de la diagonal (y *vice versa*). Por ejemplo, leyendo de izquierda a derecha en la curva de con-

centración, el gráfico muestra a los países donantes ordenados desde el más pobre hasta el más rico (Gráfico 1). Cada segmento de la curva corresponde a un donante, y la longitud de un segmento es proporcional a la contribución del donante a la ayuda agregada y al ingreso agregado. Más concretamente, la distancia vertical de cada segmento representa la participación de cada país en la ayuda agregada, y la distancia horizontal representa la participación de cada país en el ingreso agregado. Por lo tanto, en el caso de una financiación progresiva de la ayuda, la curva de concentración tendrá inicialmente una pendiente inferior a 45 grados (es decir, discurrirá por debajo de la diagonal) y esta pendiente aumentará gradualmente a medida que la curva avance hacia la parte derecha del gráfico (es decir, donde se ubican los países con mayores niveles de vida).

Por otra parte, el índice de Suits fue desarrollado por el economista norteamericano Daniel Suits para analizar la progresividad de los sistemas ▷

⁵ A diferencia de la curva de Lorenz, la curva de concentración utiliza tres variables para dibujar un gráfico bidimensional. La variable adicional es el *ranking* de los niveles de vida, lo que permite que las curvas de concentración crucen la diagonal de 45 grados.

TABLA 1
VARIABLES Y FUENTES DE INFORMACIÓN DEL ANÁLISIS

VARIABLES	FUENTES
Contribución porcentual de cada donante al agregado de desembolsos netos de AOD.	CAD (2011)
Contribución porcentual de cada donante en el PNB agregado.	Banco Mundial (2011)
PIB per capita (dólares constantes en PPA).	Banco Mundial (2011)

Fuente: elaboración propia.

impositivos (Suits, 1977)⁶. El índice –inspirado en el índice de Gini– imputa un valor numérico a la curva de concentración relativa, tomando valores entre +1 en el extremo de progresividad (donde el país más rico financia toda la ayuda), pasando por 0 en el caso de una distribución proporcional (como es el caso del objetivo del 0,7 por 100)⁷, hasta -1 en el extremo de regresividad (donde toda la financiación proviene del donante más pobre).

Tal y como previno Suits (1977): «*la distribución del ingreso es clave para el concepto mismo de progresividad*». De hecho, el enfoque del 0,7 por 100 no es inherentemente regresivo. En realidad resulta regresivo precisamente porque el ingreso se distribuye de manera desigual entre los donantes, y cuanto más desigual sea su distribución, más regresivo resulta un enfoque proporcional como el del 0,7.

El uso de curvas de concentración para el análisis de la ayuda fue propuesto inicialmente por Mosley (1987) y posteriormente aplicado por Clark (1991, 1992), White y McGillivray (1995), Baulch (2006) y Tezanos (2008b y 2010). Estos análisis previos evaluaron la distribución de la ayuda entre los países en desarrollo, tratando la ayuda como un subsidio (perspectiva de la distribución). En cambio, el presente análisis de la distribución de las cuotas de financiación de la ayuda considera a la ayuda como un impuesto (perspectiva de la financiación). Consiguientemente, los índices de Suits tienen signos opuestos en estos dos tipos de análisis.

En suma, la curva de concentración y el índice de Suits son herramientas útiles para sintetizar una

información distribucional compleja en un sólo gráfico y un estadístico resumen. No obstante, cuando se comparan varias distribuciones alternativas, el índice de Suits presenta la misma limitación que el índice de Gini: puede ofrecer una medida ambigua de progresividad si las curvas de concentración se cruzan (Baulch, 2006).

Respecto a la información utilizada en el presente análisis (véase un resumen en la Tabla 1), empleamos los desembolsos netos agregados de AOD⁸. La muestra incluye a 33 donantes bilaterales: 23 países del CAD y otros 10 países donantes que no son miembros de este comité pero que sí reportan información. Los datos de ayuda son los agregados de los dos últimos años de información disponible: 2009 y 2010. Asimismo, usamos el PNB como medida del tamaño económico de los países (de nuevo, la suma de los dos últimos años de información disponible: 2009 y 2010). Finalmente, usamos el producto interior bruto (PIB) *per capita* en paridad de poder adquisitivo (PPA) para ordenar a los países por niveles de bienestar económico al principio del periodo de análisis.

4. ¿Es progresiva la financiación de la ayuda internacional?

Pues bien, la financiación de la ayuda entre los 33 países donantes analizados en 2009 y 2010 fue prácticamente neutral (en términos de progresi- ▷

⁶ En el anexo se explica el cálculo del índice de Suits.

⁷ También se puede obtener un valor cero del índice de Suits cuando un primer tramo progresivo de la curva compensa un segundo tramo regresivo (o viceversa).

⁸ De acuerdo con el CAD, la AOD consiste en donaciones y créditos que cumplen las siguientes cuatro características: *i*) se desembolsan a países en desarrollo; *ii*) están financiados por el sector público de los países donantes; *iii*) su principal objetivo es la promoción del crecimiento económico y el bienestar; y *iv*) en el caso de créditos, deben concederse en términos concesionales, con un elemento mínimo de donación del 25 por 100.

TABLA 2
DIFERENTES ESCENARIOS DISTRIBUTIVOS DE LA FINANCIACIÓN DE LA AYUDA

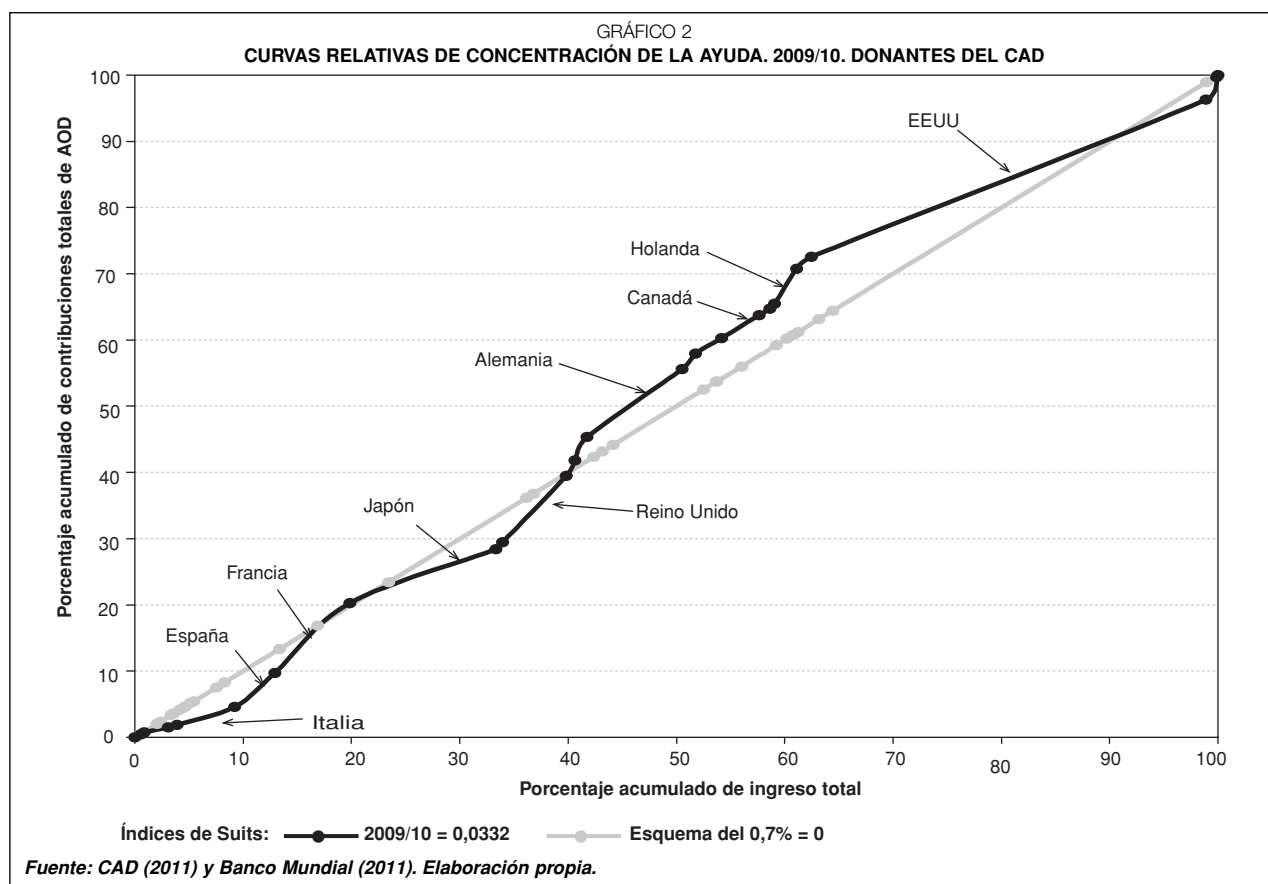
	Escenario real			Esquema del 0,7			Esquema progresivo			(13)			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)		(10)	(11)	(12)
	PNB (millones \$) 2009/10	Participación en PNB muestral 2009/10	PIB per capita PPA (\$) 2009	PNB (millones \$) 2009/10	Participación en PNB muestral 2009/10	Esfuerzo de ayuda PNB/AOD 2009/10	PNB (millones \$)	Participación en PNB muestral	Esfuerzo de ayuda PNB/AOD		PNB (millones \$)	Participación en PNB muestral	Esfuerzo de ayuda PNB/AOD
Total donantes	82.528.798,80	100,00%		252.649,83	100,00%		577.701,59	100,00%		276.652,02	100,00%		
1 Tailandia.....	393.406,94	0,48%	7.160,12	80,44	0,03%	0,02%	2.753,85	0,48%	0,7%	241,81	0,09%	0,06%	-0,44%
2 Turquía.....	1.285.095,59	1,56%	11.655,23	1.582,53	0,63%	0,12%	8.995,67	1,56%	0,7%	1.034,44	0,37%	0,08%	-0,93%
3 Hungría.....	248.864,52	0,30%	16.300,25	231,27	0,09%	0,09%	1.742,05	0,30%	0,7%	264,71	0,10%	0,11%	-0,21%
4 Polonia.....	849.116,03	1,03%	16.714,99	733,91	0,29%	0,09%	5.943,81	1,03%	0,7%	925,94	0,33%	0,11%	-0,74%
5 Rep. Eslovaca.....	177.763,32	0,22%	19.200,95	152,81	0,06%	0,09%	1.244,34	0,22%	0,7%	225,03	0,08%	0,13%	-0,15%
6 Portugal.....	449.411,09	0,54%	21.394,47	1.186,67	0,47%	0,26%	3.145,88	0,54%	0,7%	648,92	0,23%	0,14%	-0,07%
7 República Checa.....	361.172,81	0,44%	22.126,03	439,29	0,17%	0,12%	2.528,21	0,44%	0,7%	544,91	0,20%	0,15%	-0,26%
8 Eslovenia.....	97.094,61	0,12%	24.849,86	137,29	0,05%	0,14%	679,66	0,12%	0,7%	172,50	0,06%	0,18%	-0,06%
9 Israel.....	399.196,37	0,48%	25.324,56	263,13	0,10%	0,07%	2.794,37	0,48%	0,7%	729,70	0,26%	0,18%	-0,38%
10 Nueva Zelanda.....	224.580,27	0,27%	25.412,78	606,62	0,24%	0,27%	1.572,06	0,27%	0,7%	412,70	0,15%	0,18%	-0,03%
11 Corea.....	1.728.823,36	2,09%	25.524,95	1.842,21	0,73%	0,11%	12.101,76	2,09%	0,7%	3.198,39	1,16%	0,19%	-1,37%
12 Grecia.....	622.822,77	0,75%	26.243,24	1.116,18	0,44%	0,18%	4.359,76	0,75%	0,7%	1.202,99	0,43%	0,19%	-0,31%
13 Italia.....	4.194.618,30	5,08%	26.538,66	6.545,79	2,59%	0,16%	29.362,33	5,08%	0,7%	8.246,85	2,98%	0,20%	-2,49%
14 España.....	2.888.368,67	3,50%	27.074,84	12.781,56	5,06%	0,44%	20.218,58	3,50%	0,7%	5.864,35	2,12%	0,20%	1,56%
15 Francia.....	5.401.901,89	6,55%	29.366,67	26.124,88	10,34%	0,48%	37.813,31	6,55%	0,7%	12.584,43	4,55%	0,23%	3,79%
16 Japón.....	10.544.120,32	12,78%	29.372,41	20.030,79	7,93%	0,19%	73.808,84	12,78%	0,7%	24.572,35	8,88%	0,23%	-4,85%
17 Finlandia.....	488.127,25	0,59%	30.719,56	2.669,87	1,06%	0,55%	3.416,89	0,59%	0,7%	1.233,31	0,45%	0,25%	0,47%
18 Reino Unido.....	4.615.672,36	5,59%	32.003,95	24.757,49	9,80%	0,54%	32.309,71	5,59%	0,7%	12.596,31	4,55%	0,27%	4,21%
19 Dinamarca.....	643.079,53	0,78%	32.063,29	5.740,53	2,27%	0,89%	4.501,56	0,78%	0,7%	1.761,24	0,64%	0,27%	1,49%
20 Suecia.....	841.282,70	1,02%	32.195,86	8.773,49	3,47%	1,04%	5.888,98	1,02%	0,7%	2.322,47	0,84%	0,28%	2,45%
21 Alemania.....	6.901.539,46	8,36%	32.245,96	25.350,98	10,03%	0,37%	48.310,78	8,36%	0,7%	19.109,99	6,91%	0,28%	1,67%
22 Bélgica.....	961.068,08	1,16%	32.371,46	5.718,46	2,26%	0,60%	6.727,48	1,16%	0,7%	2.681,26	0,97%	0,28%	1,10%
23 Islandia.....	19.556,67	0,02%	34.029,90	61,32	0,02%	0,31%	136,90	0,02%	0,7%	60,27	0,02%	0,31%	0,00%
24 Australia.....	1.893.579,09	2,29%	34.139,23	5.857,39	2,32%	0,31%	13.255,05	2,29%	0,7%	5.873,97	2,12%	0,31%	0,02%
25 Canadá.....	2.679.115,48	3,25%	34.567,06	8.508,82	3,37%	0,32%	18.753,81	3,25%	0,7%	8.526,85	3,08%	0,32%	0,12%
26 Austria.....	764.677,16	0,93%	34.668,20	2.383,66	0,94%	0,31%	5.352,74	0,93%	0,7%	2.448,56	0,89%	0,32%	0,02%
27 Emiratos Árabes.....	470.304,42	0,57%	34.750,51	1.667,34	0,66%	0,35%	3.292,13	0,57%	0,7%	1.513,41	0,55%	0,32%	0,09%
28 Irlanda.....	366.038,52	0,44%	35.733,04	1.962,73	0,78%	0,54%	2.562,27	0,44%	0,7%	1.249,41	0,45%	0,34%	0,33%
29 Holanda.....	1.590.333,84	1,93%	36.453,96	12.996,33	5,14%	0,82%	11.132,34	1,93%	0,7%	5.668,31	2,05%	0,38%	3,22%
30 Suiza.....	1.056.197,76	1,28%	36.893,30	4.515,41	1,79%	0,43%	7.393,38	1,28%	0,7%	3.865,08	1,40%	0,37%	0,51%
31 EEUU.....	28.524.379,58	34,56%	41.734,88	58.683,22	23,23%	0,21%	199.670,62	34,56%	0,7%	139.569,26	50,45%	0,49%	-11,34%
32 Noruega.....	769.841,55	0,93%	47.264,07	8.319,29	3,29%	1,08%	5.388,89	0,93%	0,7%	5.248,71	1,90%	0,68%	2,36%
33 Luxemburgo.....	77.654,49	0,09%	69.856,09	828,13	0,33%	1,07%	543,58	0,09%	0,7%	2.053,59	0,74%	2,64%	0,23%

Fuente: CAD (2011) y Banco Mundial (2011). Elaboración propia.

vidad), con un índice de Suits de 0.0004 (Gráfico 1). La primera parte de la curva de concentración discurrir por debajo de la diagonal debido a la menor que proporcional contribución de los 13 donantes con menores niveles de ingreso *per capita* (Tailandia, Turquía, Hungría, Polonia, República Eslovaca, Portugal, República Checa, Eslovenia, Israel, Nueva Zelanda, Corea, Grecia e Italia), todos con aportaciones de AOD menores que sus respectivas participaciones en el PNB (la Tabla 2 muestra los valores exactos). España y Francia son los dos primeros países (en orden creciente de ingresos *per capita*) con mayores aportaciones de AOD que de PNB. De los restantes 18 países (exceptuando a Japón, Islandia y EEUU), 15 aporta-

ron cuotas de AOD mayores que sus respectivas cuotas de PNB, lo que implica que aumente la pendiente de la curva de concentración y que, por tanto, cruce la diagonal.

De hecho, la neutralidad de la distribución de la financiación de la ayuda se debe al hecho de que la primera parte de la curva (ubicada por debajo de la diagonal) compensa al siguiente segmento (posicionado por debajo de la diagonal), lo que resulta en un índice de Suits muy próximo a cero. Además, son en realidad las contribuciones de los países que no son miembros del CAD (todos ellos, excepto los Emiratos Árabes e Islandia, ubicados en la parte baja del *ranking* de rentas) las que mejoran la progresividad global. Así, el índice de Suits de los ▷

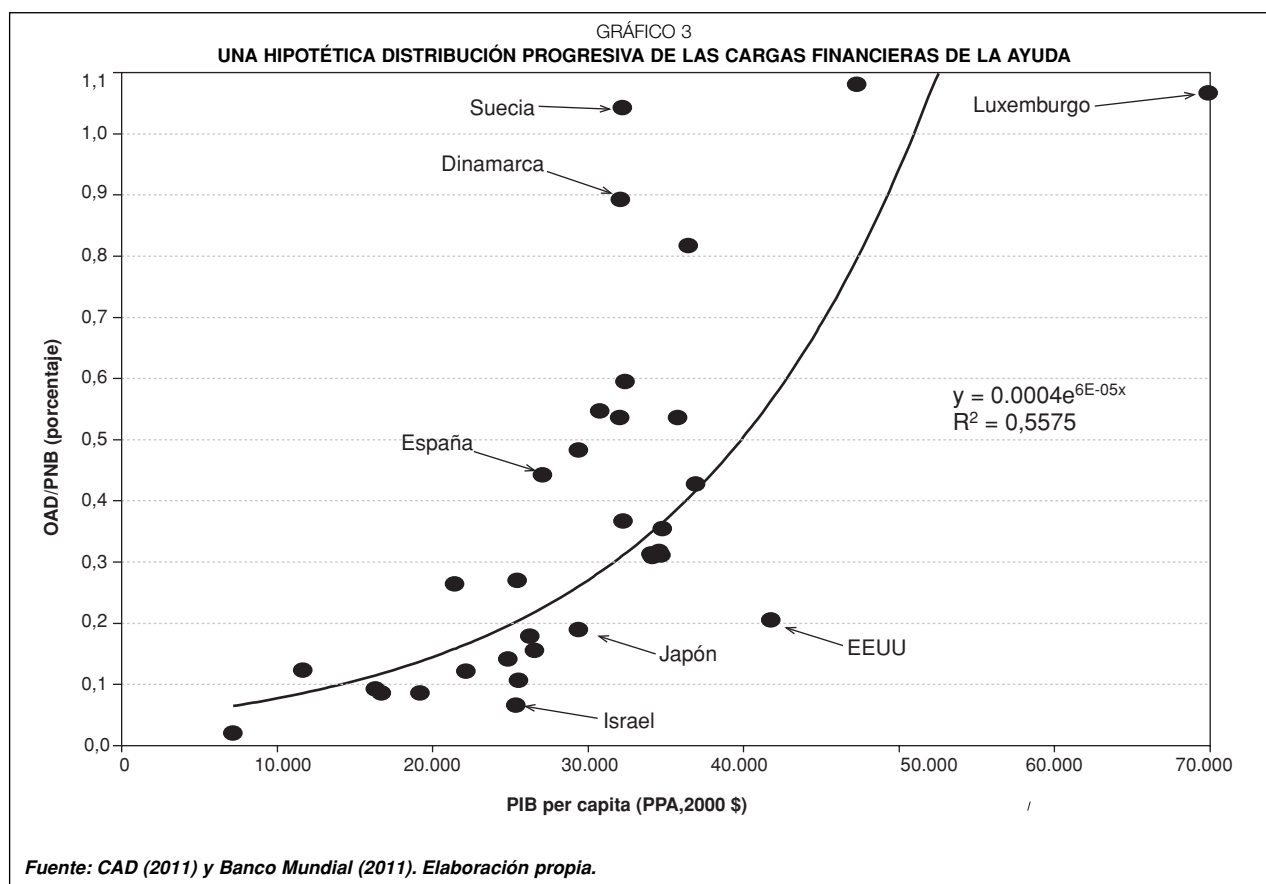


23 países del CAD revela un patrón claramente regresivo de financiación de la ayuda (-0,033), principalmente como consecuencia de la insuficiente progresividad entre los donantes más ricos (Gráfico 2). En relación con el objetivo del 0,7 por 100, éste tiene —por definición— un índice de Suits igual a cero, lo que supone que dibuje la diagonal del gráfico de concentración. Como ya se dijo, esta tasa fija de contribuciones obvia las importantes disparidades existentes entre los donantes en términos de estándares de vida y capacidades de financiación de la ayuda. En nuestra muestra, esto implica un abanico de rentas *per capita* (PPA) que se extiende desde los 7.160 dólares de Tailandia hasta los 69.856 dólares de Luxemburgo (una diferencia de 9,76 veces), lo que convierte al objetivo del 0,7 por 100 tanto en injusto (en términos de progresividad), como poco creíble, tal y como argumentaremos más adelante.

En este contexto, ¿qué países son responsables de la falta de progresividad? Una manera prelimi-

nar de identificarlos es calcular las diferencias entre la cuota de AOD de cada país y su participación en la renta muestral (Tabla 2, columna 13). Los dos países con mayores diferencias son EEUU (el mayor financiador de AOD) y Japón (el cuarto mayor financiador). Sin embargo, este simple procedimiento no tiene en cuenta la posición de cada país en el *ranking* de rentas *per capita*, y por eso es preciso realizar un análisis más matizado que permita identificar las causas de la insuficiente progresividad de la ayuda.

Una posible solución para incrementar la progresividad de la financiación de la ayuda es aplicar un esquema de exacción progresivo de manera tal que los países donantes más ricos contribuyan proporcionalmente más que los países más pobres. El Gráfico 3 ilustra un ejemplo, en el que la ratio AOD/PNB de cada país (el denominado «esfuerzo de ayuda») se representa frente a los correspondientes PIB *per capita*. En este gráfico se dibuja una hipotética línea de progresividad por medio de una ▷



regresión lineal exponencial que es característica de los impuestos progresivos⁹. De acuerdo con este análisis, la mayoría de los países donantes financian la ayuda de manera razonablemente progresiva; es decir, se ubican cerca de la recta de regresión¹⁰.

En el caso concreto de España (con un ingreso *per capita* de 27.075 dólares y un esfuerzo de ayuda de 0,46 por 100), se ubica por encima de la recta de regresión que delimita el esquema progresivo, es decir, su esfuerzo de ayuda es realmente superior al propuesto por el modelo (véanse las columnas 6 y 12 de la Tabla 2). En cambio el esfuerzo de AOD española previsto para 2012 (0,23 por 100) se ubicaría por debajo de la recta de

progresividad. Asimismo, cuatro de los cinco países que cumplen el compromiso del 0,7 por 100 (Suecia, Noruega, Dinamarca y Holanda) contribuyen proporcionalmente más al presupuesto global de ayuda de lo que predeciría el modelo de acuerdo con sus respectivos niveles de renta *per capita*. En cambio, el esfuerzo de ayuda de Japón se ubica ligeramente por debajo de la recta de exacción progresiva (dados sus 29.372 dólares de renta *per capita*). Un hecho destacado es que sólo un número limitado de países se encuentran lejos de cumplir este esquema de exacción progresiva, ubicándose por debajo de la línea de progresividad. Los tres casos más notables son los de Israel, EEUU y Luxemburgo, con ingresos por habitante (25.325, 41.735 y 69.856 dólares, respectivamente) proporcionalmente mucho mayores que sus «limitados» esfuerzos de ayuda (0,07, 0,21 y 1,09 por 100, respectivamente).

Finalmente, si las cuotas de ayuda se recaudasen de acuerdo con este hipotético esquema pro- ▷

⁹ En concreto, estimamos la recta de regresión mediante mínimos cuadrados ordinarios, especificando una función exponencial. De hecho, dado que este método de regresión dibuja la recta más próxima a las observaciones, se trata realmente del esquema progresivo más fácilmente alcanzable.

¹⁰ De hecho, existe una dispersión moderada entre las observaciones (véase R^2).

gresivo, se produciría un incremento muy notable en la progresividad global. La tercera curva de concentración dibujada en el Gráfico 1 (esquema progresivo) ilustra este escenario. Sustituyendo las participaciones reales de cada país en el PNB muestral en la función de regresión inscrita en el Gráfico 2, y despejando las correspondientes cuotas de AOD, dibujamos la curva de concentración resultante. En este caso, el índice de Suits aumenta hasta alcanzar un alto nivel de progresividad (con un índice de Suits de +0,22). Es más, si los donantes quisieran cumplir este hipotético esquema de financiación progresiva, el presupuesto de AOD incrementaría un 9,5 por 100.

5. Conclusiones e implicaciones para la justicia del sistema de ayuda

Una manifiesta deficiencia del sistema internacional de ayuda pública para el desarrollo es la ausencia de un enfoque claro de «justicia distributiva», tanto en la financiación (recaudación) de los recursos entre los ciudadanos de los países donantes, como en la distribución entre los países en desarrollo. Este artículo contribuye al análisis de la perspectiva financiera de este dilema de la justicia distributiva de la ayuda, planteando la siguiente pregunta: ¿cómo debería distribuirse la carga financiera de la ayuda entre los Gobiernos donantes?

Para dar respuesta a este interrogante, concebimos la ayuda como un mecanismo fiscal que pretende redistribuir el ingreso a escala mundial, recaudando los recursos en los países más avanzados (desarrollados y emergentes) y distribuyéndolos entre los países en desarrollo. De manera práctica, evaluamos el nivel de progresividad de la distribución de la carga financiera de la ayuda entre 33 donantes bilaterales (23 países del CAD y 10 países que no son miembros de este comité). Utilizamos dos instrumentos comunes del análisis de la progresividad de un impuesto: la curva de concentración relativa y el índice de Suits. Este procedimiento revela que la financiación de la

ayuda en 2009 y 2010 fue insuficientemente progresiva (con un índice de Suits de +0,0004). De hecho, esta casi neutralidad se debe a la participación de los países no miembros del CAD (todos ellos, excepto los Emiratos Árabes e Islandia, ubicados en la parte baja del *ranking* de rentas *per capita*), que mejoran la progresividad global. En cambio, la distribución de la carga financiera de la ayuda entre los 23 países del CAD es claramente regresiva (con un índice de Suits igual a -0,033), principalmente como consecuencia de la regresividad entre algunos de los donantes más ricos.

Asimismo, aplicamos un esquema hipotético de exacción progresiva de manera tal que los donantes relativamente más ricos contribuyan proporcionalmente más que los más pobres. Este análisis sugiere que la mayoría de los países contribuyen actualmente a financiar la ayuda de manera razonablemente progresiva, y que sólo un número limitado de países están lejos de cumplir este criterio de progresividad (especialmente Israel, EEUU y Luxemburgo). Además, si la ayuda se recaudase de acuerdo con este esquema progresivo, se produciría tanto un incremento notable de la progresividad global (incrementado el índice de Suits hasta +0,22), como un relevante aumento del 9,5 por 100 en el presupuesto de AOD.

Es técnicamente factible (y simple) establecer un principio de exacción progresivo que sea claro y transparente, semejante a los impuestos sobre la renta de las personas físicas de los Estados europeos del bienestar. Así, el sistema de ayuda no sólo incrementaría su progresividad (y su justicia distributiva), sino que mejoraría la credibilidad y la legitimidad de sus compromisos financieros, lo que impulsaría la cantidad recaudada de ayuda. Dada la limitada capacidad de hacer cumplir los acuerdos internacionales, es preferible fortalecer los incentivos positivos a cumplir, construyendo una dinámica efectiva de «presión entre pares» entre los países donantes. Hoy, con sólo cinco de los 23 países del CAD cumpliendo el objetivo del 0,7 por 100, es obvio que el mecanismo de presión entre pares resulta ineficaz. Dada la distribución real ▷

de las cuotas de financiación de la ayuda, un principio de exacción progresivo puede incrementar el número de países cumplidores y, por tanto, puede también fortalecer la «presión» hacia los flagrantemente incumplidores del esquema de financiación previamente acordado. Obviamente, la parte más compleja de esta reforma es alcanzar el acuerdo necesario entre los Estados donantes (idealmente, los donantes del CAD y los donantes del sur). No obstante, afrontamos ahora la oportunidad idónea para construir este acuerdo de financiación, coincidiendo con el debate abierto sobre la definición de la agenda internacional de desarrollo que tendrá que sustituir a partir de 2015 a los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

En última instancia, sin unos principios distributivos claros, el escepticismo creciente sobre la conveniencia de las políticas públicas de cooperación internacional está condenado a aumentar. Los ciudadanos de los países desarrollados están dispuestos a pagar mayores impuestos cuanto mayores son sus rentas; sin embargo, no parece razonable pretender convencerles de que financien una política pública internacional en la que no existe garantía alguna de que el principio de progresividad se aplica a todos los ciudadanos de los países donantes. Si queremos que la ayuda contribuya a crear un mundo más justo, el propio sistema de ayuda tiene que ser justo. Mejorar la progresividad de la financiación de la ayuda ofrece la oportunidad de un triple dividendo que no podemos obviar en tiempos de crisis y recortes de políticas públicas: más justicia distributiva del sistema; un contrato social más justo y creíble entre los Estados donantes y sus ciudadanos; e incentivos positivos para que los donantes cumplan sus compromisos de financiación de la ayuda.

Bibliografía

- [1] BANCO MUNDIAL (2011): World Development Indicators 2011, Washington DC, disponible en <http://data.worldbank.org>
- [2] BAULCH, B. (2006): Aid distribution and the MDGs, *World Development*, vol. 34, nº 6, pp. 933-950.
- [3] CLARK, D. (1991): «Trade versus aid: distributions of third world development assistance», *Economic Development and Cultural Change* nº 38, pp. 829-837, Chicago.
- [4] CLARK, D. (1992): «Distributions of official development assistance among developing country aid recipients». *The Developing Economies*, vol. 30, nº 3, pp. 189-197, Chiba.
- [5] CLEMENS, M.A. y MOSS, T.J. (2007): «The Ghost of 0.7%. Origins and Relevance of the International Aid Target». *International Journal of Development Issues*, vol. 6, nº 1, pp. 3-25, Sidney.
- [6] COMISIÓN EUROPEA (2011): Special Eurobarometer 375: Europeans and the Future of Development Aid, Bruselas, disponible en: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_375_en.pdf
- [7] COMITÉ DE AYUDA al DESARROLLO (CAD) (2011): Development database on aid form DAC members: DAC Online, OECD, París, disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd>
- [8] JONES, H. (2009): Equity in development: why it is important and how to achieve it. Overseas Development Institute, *Working Paper* 311, Londres, disponible en <http://www.odi.org.uk/resources/details.asp?id=3480&title=equity-development-working-paper>
- [9] KAKWANI, N. C. (1977): «Measurement of tax progressivity: an international comparison». *Economic Journal*, vol. 87, nº 345, pp. 71-80, St. Andrews.
- [10] LUMSDAINE, D.H. (1993): Moral vision in international politics: the foreign aid regime, 1949-1989, Princeton, Princeton University Press.
- [11] MCGILLIVRAY, M. (2004): «Descriptive and prescriptive analysis of aid allocations. Approaches, issues and consequences». *International Review of Economics & Finance*, vol. 13, nº 3, pp. 275-292, Texas.
- [12] MOSLEY, P. (1987): Overseas aid: its defence and reform, Brighton, Wheatsheaf Books.
- [13] MURPHY, L. y NAGEL, T. (2002): The Myth of Ownership: Taxes and Justice, Oxford, Oxford University Press. ▷

- [14] MUSGRAVE, R.A. (1990): «Horizontal equity, once more». *National Tax Journal*, nº 43, pp. 113-132, Washington DC.
- [15] MUSGRAVE, R.A. (2002): «Equity and the case for progressive taxation», en J.J. Thorndike and D.J. Ventry (Eds.): *Tax justice: the ongoing debate*, pp. 9-24, *The Urban Institute Press*, Washington DC.
- [16] NOEL, A. y THERIEN, J.P. (1995): «From domestic to international justice: the welfare state and foreign aid». *International Organization*, vol. 49, nº 3, pp. 523-553, Cambridge.
- [17] SUITS, D.B. (1977): «Measurement of Tax Progressivity». *American Economic Review*, vol. 67, nº 4, pp. 747-752, Pittsburgh.
- [18] TEZANOS, S. (2008a): *Cooperación para el desarrollo. Asignación geográfica de la ayuda española*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- [19] TEZANOS, S. (2008b): Modelos teóricos y empíricos de asignación geográfica de la ayuda al desarrollo, Principios. *Estudios de Economía Política*, nº 10, pp. 5-41, Madrid.
- [20] TEZANOS, S. (2010): Geopolítica de la ayuda. Un mapa estratégico para la cooperación del siglo XXI, en A. Guerra, J.F. Tezanos y S. Tezanos (Eds.): *La lucha contra el hambre y la pobreza* (Eds.), pp. 369-414, Madrid, Editorial SISTEMA.
- [21] THERIEN, J. (2002): «Debating foreign aid: right versus left». *Third World Quarterly*, vol. 23, nº 3, pp. 449-466, Londres.
- [22] VICKREY, W. y OK, E.F. (2008): «Progressive and regressive taxation», en S.N. Durlauf y L.E. Blume (Eds.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, Palgrave Macmillan, Basingstoke Hampshire, disponible en http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_P000218
- [23] WHITE, H. y MCGILLIVRAY, M. (1995): «How well is aid allocated? Descriptive measures of aid allocation». *Development and Change*, nº 26, pp. 163-183, Amherst Massachusetts.

ANEXO

Cálculo del índice de Suits

El índice de Suits se calcula de la misma manera que el coeficiente de Gini, pero en un espacio formado por el porcentaje acumulado del ingreso total y el porcentaje acumulado de la carga de un impuesto (Suits, 1977). En nuestro análisis, computamos el índice de Suits index utilizando la aproximación trapezoidal propuesta por Baulch (2006) para distribuciones discretas (como es el caso de la distribución de las cuotas financieras de la ayuda):

$$S_{i,t} = 1 - \sum_{i=1}^n Y_i (CA_i + CA_{i-1}) \quad [1]$$

donde S_i es el índice de Suits para el país donante i en el año t , CA_i es la distribución acumulada de las cuotas de ayuda del país i y de todos los países más pobres que i (ordenados por ingresos per capita), e Y_i es la participación en el ingreso del país.

*Boletín Económico
 de Información Comercial Española*

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior.



Hacia una regulación económica más inteligente
 Actuaciones del BCE en el mercado interbancario

*Información Comercial Española
 Revista de Economía*

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



La nueva geografía de la internacionalización

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

ICE
 INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 81 • Junio 2011

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA

Presentación
 Juan José Gamiza y María Fernanda Vicens

Regulatory federalism in telecommunications
 Francesc Trillas

Telefonía móvil en España: regulación y resultados
 Joan Calzada y Alejandro Estruch

Precios de terminación de llamada en telefonía móvil. Sus efectos sobre la competencia y el bienestar social
 Ángel Luis López

Competition and "blindness": A duopoly model of information provision
 Ruxandra Ciupagea

Measuring prices in the electronic communications market: some thoughts about non-linear tariffs for mobile phone calls
 Begoña García Mariño, Iñigo Herguera y David Suárez

Análisis de la difusión de la internet móvil en España
 María Rosalía Vicente

Modificaciones en la gestión del espectro: opciones y situación actual
 Claudio Feijó, José Luis Gómez Barroso y Asunción Mochón

Auctions: How to allocate spectrum rights efficiently
 Gabriela Antonie y David Colino

Algunas explicaciones para el grado de penetración de la banda ancha
 Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez

Las Redes de Nueva Generación: ¿un nuevo modelo para las telecomunicaciones en España?
 Juan José Gamiza, Karla Perca y María Fernanda Vicens

Cuadernos Económicos de ICE

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica.

*Miguel Ángel Martínez Rolland**

EL REFUERZO DE LOS RECURSOS DEL FMI EN LAS ASAMBLEAS DE ABRIL DE 2012

Los países miembros del G20 y del Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI-IMFC) han llegado a un acuerdo, en abril de 2012, en Washington, para reforzar los recursos del Fondo Monetario Internacional (FMI) en más de 430.000 M\$. Es un importante acuerdo que aumenta considerablemente la capacidad del «cortafuegos» multilateral frente a crisis financieras. No obstante, la aspereza del debate previo a la decisión, centrado en las exigencias a la zona euro, ha dado señales de desconfianza que han reducido la efectividad de la medida a la hora de reducir las tensiones en los mercados internacionales.

Palabras clave: Fondo Monetario Internacional, G20, instituciones financieras internacionales.

Clasificación JEL: F00, F02.

1. Antecedentes. El origen del acuerdo

La presidencia francesa del G20 se marcó, en la segunda parte de 2011, como principal objetivo el refuerzo de los recursos del Fondo Monetario Internacional. El modelo a seguir era la decisión de la cumbre del G20 de Londres de abril de 2009, que aumentó los recursos disponibles para el FMI en 500.000 M\$. Tras aquella cumbre se produjo un punto de inflexión en las tensiones financieras internacionales, que se relajaron; y la decisión sobre el FMI había constituido el signo más visible de la voluntad cooperativa de la comunidad internacional. Para el Reino Unido, presidente del G20 entonces, supuso un gran éxito y pudo presentarse como la demostración fehaciente de que el G20 puede llegar a obtener resultados tangibles.

En la cumbre del G20 de Cannes, en noviembre de 2011, Francia realizó grandes esfuerzos para

que se pudiera llegar a un acuerdo sobre un nuevo refuerzo de los recursos del FMI. Era un momento de máxima tensión en los mercados financieros internacionales, con las preocupaciones centradas en Italia, y un acuerdo como el de Londres en 2009 habría podido señalar un respaldo implícito a la estrategia europea para abordar la crisis y constituir un resultado importante para el Gobierno de Nicolas Sarkozy, que había dedicado gran atención a la agenda del G20. Francia intentó enfatizar que los recursos no eran «para Europa», sino que estarían disponibles para todos los países miembros del FMI, y que el objetivo no era utilizarlos sino tenerlos disponibles en caso de que la crisis empeorara.

El esfuerzo encontró el escepticismo de la mayoría de los países no europeos y del Reino Unido. Únicamente Australia y Corea del Sur mostraron un apoyo decidido a la iniciativa. El tono general era de exigencia y de cierta desconfianza hacia Europa: la iniciativa de reforzar los recursos del FMI provenía de Francia y Alemania, y la percepción era que estos recursos serían potencialmente útiles, ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de mayo de 2012.

principalmente para la zona euro, pero la UE podía hacer más con sus propios recursos. Estados Unidos, Japón, Canadá y Reino Unido consideraron públicamente que la zona euro debía reforzar su propio «cortafuegos financiero» (*firewall*) antes de que el resto del mundo estuviera dispuesto a reforzar los recursos del FMI, cuyo principal cliente ya era la zona euro, con programas de gran tamaño en Grecia, Irlanda y Portugal. También recordaron que la zona euro contaba con la capacidad y recursos del Banco Central Europeo para actuar ante la crisis.

Pese a no conseguir resultados en Cannes, Francia consiguió incluir el compromiso de que los ministros de economía y finanzas estudiarían posibles opciones para el refuerzo de los recursos del FMI en su próxima reunión, ya bajo presidencia de México. Esa reunión tuvo lugar en la Ciudad de México, en febrero de 2012. Previamente, la zona euro había tomado la iniciativa al comprometer en diciembre de 2009 una aportación de hasta 150.000 M€ (aproximadamente 200.000 M\$) mediante préstamos bilaterales a la cuenta de recursos generales del FMI. En enero de 2012 se constituyó un grupo de trabajo en el G20 para avanzar a nivel técnico sobre las posibles modalidades de aportación.

En las diversas reuniones del G20 en el primer trimestre de 2012, se hizo cada vez más patente la exigencia a la zona euro de que aumentara los recursos de sus mecanismos de apoyo financiero (la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera –EFSS por sus siglas en inglés– y el Mecanismo Europeo de Estabilidad –ESM por sus siglas en inglés–). Esta era una condición *sine qua non* para el aumento de los recursos del FMI. No obstante, los jefes de Estado de la zona euro habían acordado que la revisión de los mecanismos de apoyo financiero no se produciría hasta marzo.

El mismo Fondo Monetario Internacional apoyó las reivindicaciones de aumento del cortafuegos de la Eurozona haciendo públicas sus estimaciones de las necesidades potenciales de recursos a nivel global. Christine Lagarde, Directora Gerente del Fondo, afirmó que era necesario reforzar los recursos de

la zona Euro en 500.000 M\$, y los del Fondo Monetario en otros 500.000 M\$.

El debate incluyó varios elementos muy alejados del principal objetivo de un cortafuegos, que es generar confianza. En primer lugar, el debate se planteó, tanto por el FMI como por el G20, partiendo de que era necesaria una estimación de las posibles necesidades de recursos. En previos aumentos de recursos, el personal del Fondo nunca había señalado a ninguna región en particular, y menos aún públicamente, pero en este caso el FMI mencionó abiertamente a la zona euro como posible demandante de programas de apoyo. Esto ha sido particularmente desafortunado al no constituir ningún sello de confianza respecto a los países del euro.

Tampoco contribuyó a señalar la confianza la petición de medidas especiales de «mitigación del riesgo» por parte de varios países del G20, en particular EEUU, Brasil y Canadá, específicamente orientadas contra la zona euro. El eje de estas peticiones era pedir a la zona euro que estableciera un fondo fiduciario en el FMI (*Trust Fund*) para sus aportaciones, y que el riesgo de los programas con países de la zona euro lo asumiera este Fondo, no la cuenta de recursos generales del FMI. De esta forma, el riesgo de eventuales programas lo asumiría únicamente la zona euro. El mismo personal del Fondo, de forma que no podemos describir más que como irresponsable, pidió considerar la posibilidad de pedir garantías a los países a los que se financie, algo que habría suministrado la peor señal de desconfianza posible.

Con este tono del debate, y con declaraciones muy críticas con la zona euro, la efectividad de un acuerdo en su impacto en los mercados se vería claramente perjudicada, aunque finalmente ningún país insistió en los elementos más nocivos que se habían planteado.

2. El acuerdo: aportaciones y contenido

El desenlace se produjo a raíz de los progresos efectuados en la zona euro. El 30 de marzo de ▷

2012, finalmente, los ministros de economía y finanzas de la zona euro llegaron a un acuerdo para aumentar la capacidad conjunta de EFSF y ESM hasta los 700.000 M€. Este refuerzo no alcanzaba las cifras solicitadas por el FMI (el aumento efectivo de 200.000M€, aproximadamente 260.000M\$, es algo más de la mitad de lo que pidió Christine Lagarde), lo que introdujo incertidumbre sobre si el resto de los países del G20 lo considerarían suficiente. No obstante, paralelamente, el Banco Central Europeo había introducido medidas de inyección de liquidez de enorme calibre. Las inyecciones brutas de las Operaciones de Refinanciación a Largo Plazo (LTRO) en noviembre y febrero habían ascendido a casi un billón de euros, lo que influyó sobre la consideración de las necesidades del cortafuegos del euro.

El FMI consideró que los esfuerzos de la eurozona despejaban el camino para un incremento de los recursos del FMI. Estados Unidos reconoció abiertamente que no podría contribuir al esfuerzo de incremento de recursos, dado que su Congreso, de mayoría republicana, se mostró muy contrario a reforzar el Fondo Monetario. No obstante, reconoció el paso dado por los países del euro y dio un *nihil obstat* al incremento de los recursos del Fondo, sin insistir en medidas especiales de mitigación del riesgo. Japón fue el primer país en cambiar su postura y contribuir en firme con 60.000 M\$. Los países nórdicos europeos (Suecia, Noruega y Dinamarca) fueron los siguientes, anunciando una aportación de 26.300 M\$.

Brasil, Rusia, la India y China mantuvieron hasta el último momento la intención de condicionar su acuerdo sobre el incremento de recursos a un aumento de su poder de voto en la institución. De hecho, han reservado los importes concretos de su contribución para la Cumbre del G20 de Los Cabos, México, en junio, en cuya agenda está la revisión de la fórmula de cuotas, que determina el poder de voto en el Fondo. No obstante, garantizaron al FMI que contribuirían, y le señalaron importes indicativos mínimos de su aportación.

El Reino Unido se reservó la decisión de aportar en firme hasta el mismo día del acuerdo, aun-

TABLA 1
NUEVAS APORTACIONES DE RECURSOS POR PAÍSES
(Estimadas)

Países	Aportación (M\$)	Notas
Eurozona	200.000	Contribución en € (150.000 (M€))
Japón	60.000	No público. Entre 50.000 y 60.000M\$
China	50.000	
Reino Unido.....	15.000	
Arabia Saudí.....	15.000	
Corea del Sur....	15.000	
Suecia	10.000	
Suiza	10.000	
Rusia	10.000	
Brasil.....	10.000	
Noruega.....	9.300	
Polonia.....	8.000	
Dinamarca.....	7.000	
Australia.....	7.000	
Singapur.....	4.000	

Fuente: elaboración propia.

que fue flexibilizando gradualmente su postura. No había querido realizar un compromiso de aportación junto a sus socios de la UE y había sido bastante crítico con los países de la eurozona. Su retórica llegó hasta afirmar que no contribuiría hasta que no viera «el color del dinero» de la zona euro reforzando su cortafuegos. Finalmente su contribución ha sido de 15.000 M\$, apreciablemente por debajo de las contribuciones del resto de la UE. Canadá ha mantenido la posición más dura y crítica hasta el final, y finalmente no contribuirá. En la Tabla 1 aparece una estimación de las aportaciones por países.

El total de los recursos disponibles para el FMI se elevará, por tanto, a 1,4 billones de dólares cuando entren en vigor los nuevos acuerdos de préstamo, como detallamos en la Tabla 2.

Finalmente, es importante destacar el detalle de las aportaciones de la zona euro, que fueron las primeras en firme. El 19 de diciembre de 2011 los ministros de economía y finanzas establecieron el ▷

TABLA 2
RECURSOS DISPONIBLES DEL FMI (mayo 2012)

	M\$	M DEG	M€
Cuotas	369.566	238.116	279.408
NAB	574.250	369.997	434.158
GAP	26.385	17.000	19.948
Total disponible	970.200	625.113	733.514
Préstamos abril 2012	430.000	277.055	325.099
Total futuro	1.400.200	902.168	1.058.613

Tipos de cambio utilizados: 1.552\$/DEG. 1,17 €/DEG.
Fuente: FMI, 2 de mayo de 2012.

reparto de las aportaciones, según la cuota de cada país en el FMI resultante de la reforma de 2010. España, cuya cuota tras la reforma de 2010 será del 2 por 100 del total, contribuirá con 14.860 M€ (en torno a 20.000 M\$), con recursos que provenirán del balance del Banco de España dentro del eurosistema¹. El esfuerzo realizado por la zona euro es muy notable: Su cortafuegos, ya importante, ascenderá a 700.000M€, a lo que se añade una aportación al FMI de 150.000M?.

3. Las modalidades del incremento de recursos

Los nuevos recursos que el FMI va a tener a su disposición se suministrarán principalmente mediante préstamos bilaterales de los países miembros al Fondo, a su cuenta general de recursos (General Resources Account, GRA). Mediante el préstamo a la cuenta general de recursos, es el FMI quien asume los eventuales riesgos (en la práctica nulos puesto que el Fondo cuenta con el estatus de acreedor preferente). Esta es la modalidad de aportación de los países europeos, que no aceptaron las sugerencias de otros países de que su contribución fuera a un Trust Fund especial, en el que no sería el FMI quien asumiera eventuales riesgos, sino los países contribuyentes (*id est*, la eurozona), además sin estatus de acreedor preferente.

Para algunos países emergentes, su aportación será mediante acuerdos de compra de notas (Note Purchasing Arrangements, NPA). Estos acuerdos consisten en el compromiso de comprar notas (títulos de deuda a corto plazo emitidos por el FMI exclusivamente para la tenencia de sus miembros).

¹ Las cuotas resultantes de la reforma de 2010 todavía no están en vigor puesto que es necesaria la ratificación de los países miembros que sumen un 85 por 100 del poder de voto en la institución. No obstante, son las relevantes puesto que deberían entrar en vigor en 2012. También cabe señalar que cuando entre en vigor la reforma de cuotas de 2010, las cuotas se duplicarán hasta los 740.000 M\$, pero ello no constituirá un incremento neto de recursos para el FMI porque los Nuevos Acuerdos de Préstamo (NAB) se reducirán en la misma cantidad en que se incrementen las cuotas (es lo que se conoce técnicamente como repliegue, *rollback*, del los NAB).

Esta modalidad tiene la ventaja para estos países de que no requiere aprobación parlamentaria, dado que la adquisición de notas emitidas por el FMI les computa como simple gestión de la composición de las reservas.

Estos préstamos o NPA son en realidad asimilables a líneas de crédito que los países ponen a disposición del Fondo: los recursos no son desembolsados, sino que son exigibles por el FMI a los bancos centrales de los países miembros en caso de ser necesitados. Es el mismo tipo de préstamo que los acuerdos bilaterales de 2009, y muy similar a los Nuevos Acuerdos de Préstamo (NAP, NAB por sus siglas en inglés), disponibles para el FMI desde 1999 y reforzados en 2010.

Los nuevos recursos tendrán también una naturaleza temporal. Es decir, se entiende que estarán vigentes hasta que el Fondo Monetario amplíe sus recursos de forma permanente mediante ampliaciones de cuotas. Esta ha sido una petición importante de los países emergentes, que esperan ganar poder de voto con las nuevas ampliaciones de cuotas.

En el acuerdo se recoge una mención residual a que, en su caso, se adoptarán medidas de mitigación del riesgo en la forma que decida el Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario. No se han acordado medidas extraordinarias en este sentido, sino que se hace referencia a que la principal salvaguarda frente a eventuales riesgos es la condicionalidad de los programas de financiación, junto a un «reparto de la carga» en el que se entiende que entra la cofinanciación de eventuales paquetes de rescate (como, por ejemplo, el reparto de los paquetes de rescate en Grecia, Irlanda y Portugal entre FMI y los mecanismos de la eurozona como el EFSF).

Por último, cabe señalar que el acuerdo sobre el incremento de recursos del FMI ha sido un acuerdo conjunto G20-IMFC (Comité Monetario y Financiero Internacional del FMI, IMFC por sus siglas en inglés). El IMFC reúne a los 24 ministros de economía y finanzas de los países con presencia en el Directorio Ejecutivo del FMI (es decir, los países con silla permanente o rotatoria en el Directorio del Fondo). Es un órgano informal que ▷

orienta el trabajo del Fondo, bastante similar en su composición al G20. Tiene la ventaja de que las sillas del IMFC representan, en teoría, a todos los miembros de la institución, y también en teoría su composición es más flexible, pero tiene la desventaja de que las inercias institucionales son más fuertes que en el G20 (en concreto, si asimilamos España como miembro de facto del G20, la composición del IMFC refleja peor que el G20 el peso relativo actual de los países en la economía mundial). El reciente acuerdo en Washington ha sido conjunto IMFC-G20, contrariamente al de Londres en 2009, en el que fue el G20 quien decidió y el IMFC quien posteriormente refrendó. Esto supone una recuperación de la importancia del IMFC, considerablemente disminuida desde la emergencia del G20 como principal foro de cooperación internacional en 2008.

4. Conclusiones

El acuerdo alcanzado en Washington en abril de 2012 permitirá incrementar los recursos del FMI en más de un 40 por 100. Es, por lo tanto, un refuerzo muy importante de su capacidad de préstamo ante un posible agravamiento de la crisis. No obstante, con este acuerdo no se ha conseguido señalar la voluntad cooperativa de los principales países de la misma forma que en Londres en 2009. En este sentido, los reproches a la zona euro y las sospechas que ha planteado que fueran Francia y Alemania los principales impulsores de este incremento de recursos del FMI han contribuido negativamente. Francia tomó la iniciativa de plantear el refuerzo de recursos del Fondo con el deseo de obtener un resultado muy significativo en su presidencia del G20, y contribuir a tranquilizar los mercados financieros internacionales igual que en abril 2009 o con la creación del EFSF en mayo de 2010. Ahora bien, esta iniciativa fue percibida por los socios del G20 con la sospecha de que la zona euro «desea que le solucionen otros sus problemas» y que podría estarse barajando el rescate de

otros países de la zona; que Alemania no deseaba convertirse en el principal acreedor de sus socios europeos; y que el BCE no quería contribuir con más recursos a la solución de la crisis. Esta desconfianza ha sido una consecuencia muy desafortunada del planteamiento del debate sobre los recursos del FMI en un momento en que las iniciativas sobre el cortafuegos en Europa parecían estancadas por la oposición pública de Alemania a aumentar los recursos de los instrumentos EFSF y ESM, a la par que la crisis se recrudecía.

El principal efecto que ha tenido este difícil debate en el G20 ha sido ejercer presión sobre la zona euro para incrementar los recursos de EFSF y ESM. En esto ha sido determinante. De hecho, el acuerdo de los países de la zona euro del 30 de marzo para reforzar estos instrumentos no se habría producido sin la presión derivada del debate en el G20 sobre los recursos del FMI. Este aspecto positivo se ve contrarrestado porque no se ha conseguido generar confianza de forma sustancial, cuando debería haber sido el principal objetivo. Parece claramente un error por parte de Europa haber planteado el refuerzo de los recursos del Fondo antes de aumentar los recursos combinados de EFSF y ESM, porque el debate se ha vuelto en contra de la zona euro y ha dado señales equívocas. Ahora bien, una vez lanzada la propuesta de aumento de recursos del FMI, era importante que llegara a buen término, puesto que lo contrario habría señalado una desconfianza mucho mayor entre los principales países del G20 y hacia la zona euro.

Bibliografía

- [1] COMITÉ MONETARIO Y FINANCIERO INTERNACIONAL (2012): Comunicado de la XXV reunión del Comité Monetario y Financiero Internacional del Fondo Monetario Internacional. 21 de abril de 2012. Washington, D.C. (Estados Unidos). Disponible en: <http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2012/pr12145s.htm> ▷

- [2] EUROGRUPO (2012): Declaración de los ministros de economía y hacienda de los países del euro. 30 de marzo de 2012. Disponible en inglés en: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ecofin/129381.pdf
- [3] G20 (2012): Comunicado de la reunión de los Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales. 26 de febrero de 2012. Ciudad de México (México). Disponible en inglés en: [http://g20mexico.org/es/comunicados-de-prensa/235-communi que-meeting-of-finance-ministers-and-central-bank-governors](http://g20mexico.org/es/comunicados-de-prensa/235-communi-que-meeting-of-finance-ministers-and-central-bank-governors)
- [4] G20 (2012): Comunicado de la reunión de los Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales. 19 de abril de 2012. Washington, DC. (Estados Unidos). Disponible en inglés en: <http://g20mexico.org/es/comunicados-de-prensa/343-communicate-meeting-of-finance-ministers-and-central-bank-governors>

*Jaime Alcaide Arranz**

EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL. SITUACIÓN, PROPUESTAS Y REFORMA DE 2012

El elevado y creciente desempleo supone el principal desequilibrio de la economía española, siendo un fenómeno persistente, extendido y discriminatorio. El mercado de trabajo español adolece de rigideces que han motivado una serie de reformas en los últimos 30 años, con efectos limitados. Aunque sin total consenso, numerosos organismos y expertos proponen profundizar en la reducción de las rigideces y de la segmentación existente. El nuevo Gobierno ha aprobado en febrero de 2012 el RDL 3/2012 que contiene medidas de reducción de costes de entrada y salida, para incentivar la contratación, y medidas de flexibilidad interna para aumentar la capacidad de adaptación y favorecer una mayor estabilidad del empleo. No obstante, son deseables medidas complementarias en otros ámbitos para superar los desequilibrios existentes.

Palabras clave: mercado de trabajo, reforma laboral, rigidez salarial, flexibilidad interna, España.
Clasificación JEL: E69, J21, J24, J48, J50.

1. Introducción

Uno de los principales problemas de la economía española desde finales de los años setenta es el elevado y persistente desempleo y las inferiores tasas de ocupación con respecto a los países de nuestro entorno.

A nivel internacional desde los años setenta confluyen una serie de factores con efectos perniciosos sobre las economías de los diferentes países como la inestabilidad financiera con la crisis del sistema de *Bretton-Woods* y la ruptura del sistema de tipos de cambio fijo, la crisis energética con las mayores restricciones de la OPEP, la crisis industrial, etcétera. Se trata de un conjunto de variables con efectos significativos y persistentes sobre los

factores de oferta que suponen un profundo cambio en el paradigma económico.

El mercado de trabajo es uno de los ámbitos más afectados y cobran mayor protagonismo los desarrollos teóricos existentes que rompen con los supuestos neoclásicos y tratan de explicar las rigideces y ausencia de pleno empleo.

Estos problemas han tenido una especial incidencia en el mercado laboral español, con aumentos del desempleo estructural desde finales de los años 1970 y problemas de paro con carácter persistente. El desempleo ha tenido, además, especial incidencia sobre determinados colectivos como mujeres, jóvenes, mayores de 55 años, con especial incidencia del desempleo de larga duración.

Además, se ha caracterizado por elevada temporalidad, acrecentada por una amplia gama de modelos de contratación que no ha sido capaz de reducir la segmentación existente en el mercado ▷

* Diplomado Comercial del Estado.

Versión de marzo de 2012.

de trabajo, entre trabajadores temporales e indefinidos, existente tras las reformas de los años ochenta, con un empleo temporal elevado y persistente, generador de costes económicos, psicológicos y sociales.

Uno de los mayores problemas de los que adolece el mercado laboral español es la elevada rigidez existente. La falta de flexibilidad y capacidad de ajuste ante las diferentes situaciones de la economía y cambios en la estructura económica generan situaciones de histéresis y retraso en los procesos de creación de empleo por la necesidad de una adecuada visibilidad y en las previsiones de crecimiento en el medio plazo. Esta falta de flexibilidad queda reflejada en la lenta recuperación del empleo en las fases de recuperación y crecimiento moderado.

La política económica ha ido encaminada en los últimos años a reducir el grado de asimetría y segmentación existente en el mercado laboral, a través de un conjunto de reformas, que sin embargo no han logrado subsanar las deficiencias existentes.

Además, desde el año 2002 las políticas monetarias expansivas, con el aumento de liquidez y el abaratamiento del crédito, tuvieron un impacto significativo en la estructura económica española generando un elevado crecimiento del sector de la construcción y servicios inmobiliarios. Esto produce el drenaje de recursos de otros sectores productivos, con un importante aumento de desequilibrios macroeconómicos y efectos negativos a medio plazo sobre la estructura económica y de empleo. El colapso del sector desde el año 2008, y la falta de impulso de otros sectores que tomaran el relevo han generado un fuerte aumento del desempleo y la falta de capacidad de ajuste.

Los problemas más graves están ligados con la falta de flexibilidad y existencia de rigideces, reducida productividad del trabajo, inadecuada cualificación, elevados costes no salariales, importancia de costes de ajuste y elevada segmentación, existiendo numerosas propuestas y medidas de reforma en los últimos años.

2. Desarrollos teóricos

Los desarrollos teóricos, principalmente desde los años setenta, se centran en el levantamiento de los supuestos neoclásicos, poniendo de manifiesto los problemas de heterogeneidad de trabajadores y empleos, información incompleta y asimétrica, ausencia de flexibilidad, existencia de poder de mercado, etcétera. El premio Nobel de 2010 a Mortensen, Diamond y Pissarides supone el reconocimiento a tales planteamientos, especialmente en el terreno de búsqueda de empleo, proceso de emparejamiento y sus efectos sobre el desempleo.

Existen distintos factores que inciden sobre el proceso de búsqueda y el salario de aceptación o reserva del agente: sistema de prestaciones por desempleo en situación de búsqueda y criterios de condicionalidad; costes de información, búsqueda, adaptación, etcétera, tasa de llegada de oportunidades de empleo; tasa de participación (en función de otras rentas no salariales, salario potencial, preferencias por el ocio, incentivos, etcétera), esfuerzo en el proceso de búsqueda (visibilidad de ventajas y costes, restricciones a la movilidad (mercado vivienda, falta de ajuste de capacidades, etcétera), problemas de incentivos en el proceso de búsqueda, movilidad, formación, información, entre otros.

Los autores complementan el estudio existente por el lado de la oferta, profundizando en el análisis de la *Curva de Beveridge*¹ y los planteamientos de la *matching-function*² (Blanchard y Diamond, 1989; Mortensen y Pissarides, 1999) sobre la eficiencia del proceso de emparejamiento existente en el mercado entre vacantes y desempleados para determinar el nivel de desempleo compatible con fricciones e ineficiencia en el proceso de casamientos. Se trata de una base teórica de políticas activas de empleo orientadas a aumentar el grado de información, movilidad y eficiencia en el proceso de ajuste. ▷

¹ Curva que representa la relación entre vacantes y desempleados en el mercado de trabajo.

² Para un estudio de referencia: Pissarides, C. A. (1990): *Equilibrium Unemployment Theory*.

Asimismo, se estudia la existencia de costes de ajuste (contratación y despido, ajustes en plantilla, formación y baja productividad inicial, costes laborales no salariales, etcétera) y de una dinámica en la demanda de empleo, explicarían la existencia de un desempleo involuntario y su persistencia influida por el tipo de costes de ajuste. Así, por ejemplo, Hamermesh (1990) estudia el efecto de costes de ajuste cuadráticos sobre las demanda de trabajo de empresas en un proceso de optimización intertemporal. Lindberk y Snower (1988) estudian la existencia de costes lineales y el efecto sobre *insiders* y *outsiders* de la empresa. Estos costes puede ser un freno al despido en una fase de desaceleración, si bien no impedirán la destrucción de empleo ante un fuerte deterioro de la economía, y serán un freno a la contratación en una fase de recuperación, lo que hace aconsejables medidas de flexibilización, especialmente de cara a un contexto de recuperación. Así, serían deseables reducciones de costes de entrada, pero también de salida, pues en la contratación se tendrán en cuenta los costes de necesidades de reducción de capacidad ante eventualidades, dado el horizonte elevado en la toma de decisiones, la incertidumbre y el coste de reversión.

Por otro lado, existe una progresiva fundamentación microeconómica de las rigideces existentes en el mercado de trabajo: contratos implícitos (Azariadis, 1975), salarios de eficiencia bajo supervisión imperfecta (Shapiro y Stiglitz, 1984) generadores de desempleo involuntario, y estudios de las situaciones de competencia imperfecta y de la negociación entre empresarios y sindicatos (McDougall y Solow, 1981; Nickel y Andrews, 1983) con impacto sobre la estructura de salario y empleo existente en la economía.

Estos modelos justifican el desarrollo de políticas de oferta con el objetivo de lograr un mayor grado de competitividad en los mercados de bienes y servicios y factores, reduciendo el poder de mercado de los agentes. También orientan el estudio hacia el análisis de la negociación colectiva con el fin de evitar un sistema de negociación ineficien-

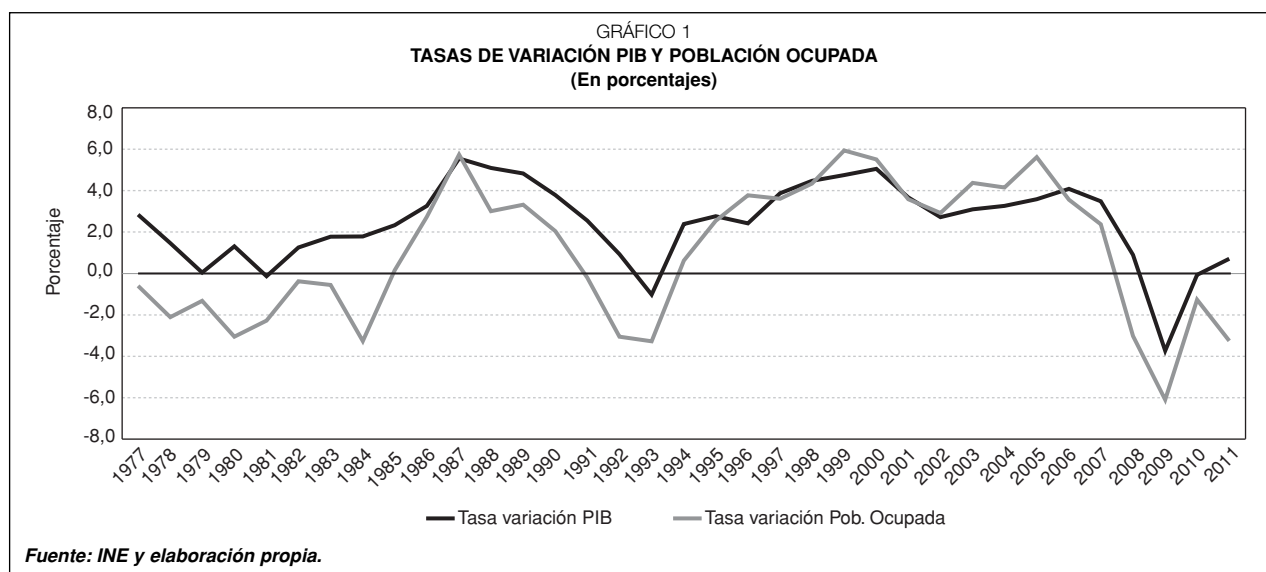
te y descoordinado, que impida un ajuste flexible y adaptado a las condiciones del entorno económico.

3. Situación del mercado de trabajo en España

Existen diferentes problemas y factores de preocupación en el mercado laboral español en distintos ámbitos: elevado desempleo, alta temporalidad, reducida movilidad, negociación ineficiente, entre otros.

En primer lugar, existe un elevado nivel de desempleo en España, con un importante componente estructural. La tasa de desempleo se situaba a finales del 2007 en el 8,6 por 100 a pesar del fuerte crecimiento de la economía, produciéndose un importante proceso de destrucción de empleo desde el año 2008, motivado principalmente por el cambio de ciclo y el agotamiento del patrón de crecimiento caracterizado por una elevada concentración productiva en el sector construcción, inmobiliario y sectores relacionados. Actualmente la tasa de paro se sitúa en un 22,8 por 100 según la EPA del cuarto trimestre de 2011 (Tabla 1). El elevado desempleo tiene importantes efectos económicos por el uso improductivo de recursos, y sociales, pues se trata de un drama social generador de tensiones en términos de cohesión e infraestructura social.

La economía española se ha caracterizado, así mismo, por una elevada rigidez y elevados costes de ajuste que han motivado lentos procesos de recuperación del empleo tras periodos de destrucción. El Gráfico 1 muestra la evolución del PIB en términos reales desde el año 1977 comparado con la tasa de variación de la ocupación. La comparación muestra el elevado umbral de crecimiento económico necesario para que tenga lugar un proceso de creación de empleo. Así, ha existido un efecto asimétrico en relación con la evolución del ciclo, con una elasticidad inferior a 1 en las expansiones y superior a 1 en las contracciones. ▷



**TABLA 1
EVOLUCIÓN DEL MERCADO LABORAL ESPAÑOL DESDE 1981
(En miles de personas)**

Concepto	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011
PT (Población total).....	37.683	38.322	38.733	39.210	40.649	45.201	45.944
Población extranjera.....	-	113	149	407	1.358	4.226	5.198
Población de 16 años o más	27.232	29.052	30.806	32.376	34.246	37.236	38.508
Población 16-64 (en edad económicamente activa).....	23.096	24.497	25.436	26.290	27.451	30.002	30.659
PA (Población activa)	13.553	14.314	15.668	16.663	18.753	21.812	23.081
Tasa actividad (sobre Pob. 16 o más) (en %).....	49,8	49,3	50,9	51,5	54,8	58,6	59,9
Tasa de actividad (sobre Pob. 16-64) (en %).....	58,7	58,4	61,6	63,4	68,3	72,7	75,3
Población ocupada (EPA)	11.521	11.359	13.015	13.065	16.348	20.002	17.808
Tasa empleo (sobre Pob. 16 o más) (en %).....	42,3	39,1	42,2	40,4	47,7	53,7	46,2
Tasa empleo (sobre Pob. 16-64) (en %).....	49,9	46,4	51,2	49,7	59,6	66,7	58,1
Ocupados agricultura.....	1.914	1.605	1.181	990	963	859	809
Ocupados industria y energía.....	3.000	2.739	2.967	2.611	3.140	3.292	2.526
Ocupados construcción	1.052	939	1.357	1.312	1.967	2.677	1.277
Ocupados servicios	5.555	6.075	7.510	8.152	10.278	13.174	13.196
Tasa ocupados agricultura sobre total (%).....	16,6%	14,1	9,1	7,6	5,9	4,3	4,5
Tasa ocupados en industria y energía sobre total (%).....	26,0	24,1	22,8	20,0	19,2	16,5	14,2
Tasa ocupados en construcción sobre total (%).....	9,1	8,3	10,4	10,0	12,0	13,4	7,2
Tasa ocupados en servicios sobre total (%).....	48,2	53,5	57,7	62,4	62,9	65,9	74,1
Asalariados	8.093	8.102	9.736	9.886	13.148	16.466	14.829
Asalariados con contratos temporales.....	1.457	1.254	3.221	3.319	4.239	5.569	3.704
Asalariados con contratos a tiempo parcial.....	-	390	400	725	1.081	2.008	2.159
Tasa de temporalidad (en %).....	18,0	15,5	33,1	33,6	32,2	33,8	25,0
Tasa de parcialidad (en %).....	-	4,8	4,1	7,3	8,2	12,2	14,6
Población desempleada (EPA).....	2.032	2.955	2.653	3.599	2.405	1.811	5.274
Tasa de desempleo (PDes /PA) (en %).....	15,0	20,6	16,9	21,6	12,8	8,3	22,8

Fuente: Datos EPA cuarto trimestre (INE). Elaboración propia.

Ha existido un bajo crecimiento de la productividad y pérdida de competitividad de la economía española. Se ha producido un proceso de deslocalización y pérdida de tejido industrial progresivo desde los años setenta con un fuerte impacto sobre el empleo industrial, especialmente, intensificado por los procesos de apertura comercial a nivel de

la OMC y la pérdida de mercados. El porcentaje de empleo en el sector de industria y energía ha pasado del 26 por 100 en el año 1981, al 19,2 por 100 en el año 2001 y al 14,2 por 100 en el año 2011 (Tabla 1).

Existe un grave problema de temporalidad que supone una fuente de inestabilidad. Elevado por- ▷

TABLA 2
PORCENTAJE DE POBLACIÓN DE 25 A 64 AÑOS, SEGÚN EL MÁXIMO NIVEL DE FORMACIÓN ALCANZADO

2000	UE27	Eurozona	España	Italia	Francia	Alemania	UK	Bélgica	Austria	Suecia	Finlandia
Niveles 0-2.....	34,6	39,1	61,7	53,3	37,7	17,7	27,3	41,7	23,8	22,7	26,6
Niveles 3-4.....	43,5	39,2	15,8	34,6	40,6	54,2	40,0	31,2	61,9	47,3	40,2
Niveles 5-6.....	18,9	19,4	22,5	9,4	21,6	22,5	28,5	27,1	14,2	29,5	32,3
2010	UE27	Eurozona	España	Italia	Francia	Alemania	UK	Bélgica	Austria	Suecia	Finlandia
Niveles 0-2.....	27,2	31,6	47,4	44,8	29,2	14,2	23,7	29,5	17,5	18,4	17,0
Niveles 3-4.....	46,7	42,8	22,0	40,4	41,8	59,1	40,7	35,5	63,2	47,3	44,8
Niveles 5-6.....	25,8	25,5	30,7	14,8	29,0	26,6	34,7	35,0	19,3	34,1	38,1

Clasificación Internacional Normalizada de la Educación 1997 (CINE 97).
 Nivel 0 Enseñanza preescolar, Nivel 1 Ed. Primaria o 1er ciclo de la Ed. Básica y Nivel 2 1er ciclo de Ed. secundaria o 2º ciclo de Ed. básica.
 Nivel 3 Segundo ciclo de enseñanza secundaria y Nivel 4 Enseñanza postsecundaria no superior.
 Nivel 5 Primer ciclo de la educación superior y Nivel 6 Segundo ciclo de la educación superior.

Fuente: INE, LFS (Encuesta de la fuerza de trabajo de la UE) y elaboración propia.

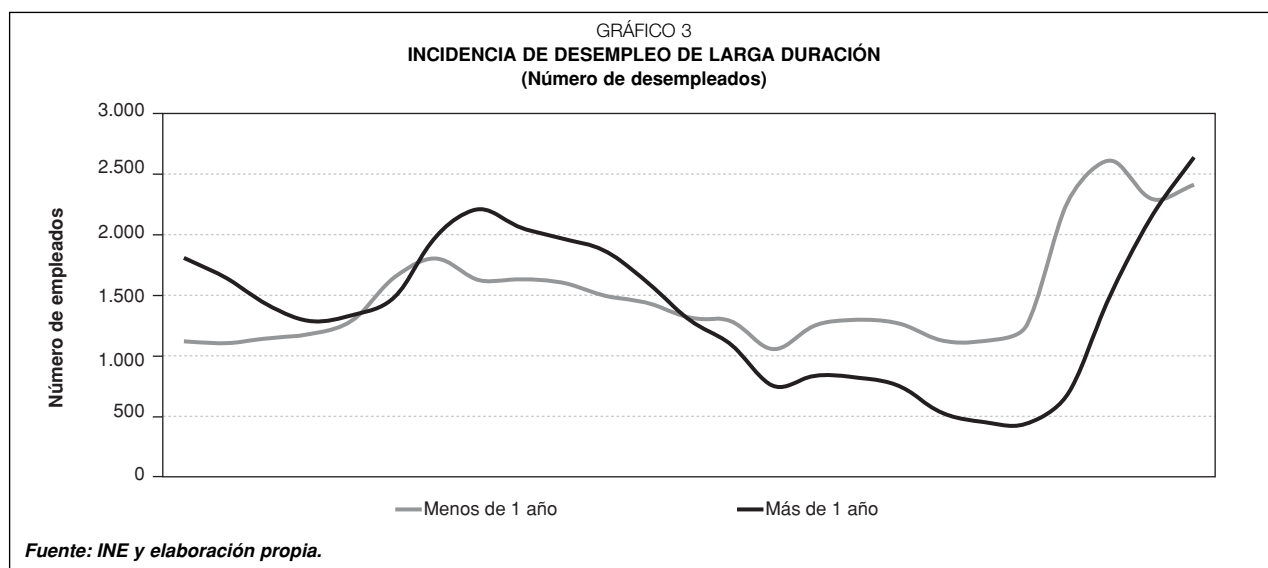
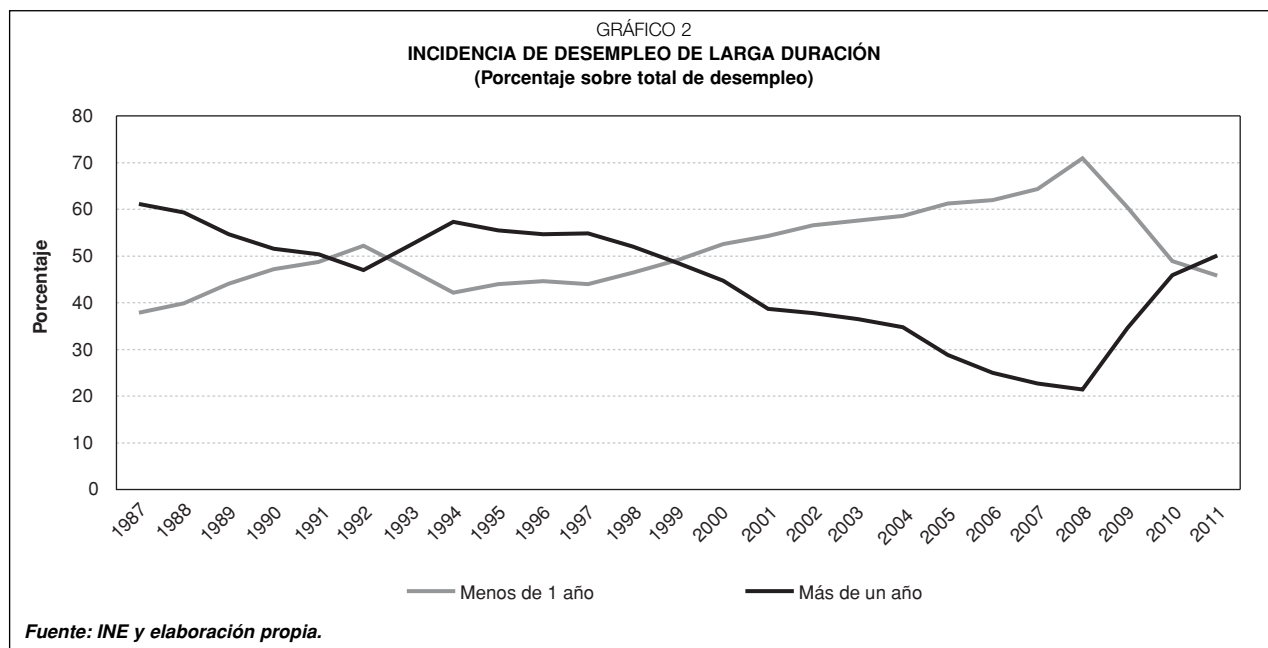
centaje de trabajadores temporales con los costes económicos y sociales, consecuencia de la inestabilidad asociada. Estos trabajadores reciben una menor formación, lo que supone menor inversión en capital, dada la elevada rotación del colectivo, impidiendo la mejora de destrezas. En general, existe una concentración en segmentos de baja cualificación, con menor necesidad de formación. Asimismo, existe una significativa siniestralidad concentrada en áreas de alta temporalidad y baja cualificación. Se produce una concentración de la inversión y formación en trabajadores con contratos indefinidos. La fuerte dualidad del mercado de trabajo desincentiva la movilidad de los trabajadores indefinidos, por el efecto psicológico del miedo a perder el puesto de trabajo, y pasar a una menor indemnización por despido.

Otro de los problemas relevantes es el desempleo juvenil. La tasa de desempleo en el colectivo de los jóvenes (entre 16 y 24 años) ha alcanzado el 48,6 por 100 según la EPA del cuarto trimestre de 2011. Una de los principales determinantes procede de la inadecuada formación y de falta de adaptación del sistema educativo. De hecho, si bien España es uno de los países con mayor tasa de personas entre 25 y 64 años con formación universitaria, también es el país que presenta un menor porcentaje de estudiantes cuyo mayor nivel formativo es la educación secundaria (Tabla 2). Ha existido tradicionalmente un elevado peso de personas únicamente con estudios primarios. Se ha produci-

do una cierta corrección en los últimos años, pero sigue existiendo una importante dualidad y estamos aún lejos del resto de países de Europa occidental. Sobre este particular, la tasa de desempleo del colectivo que tiene estudios primarios es del 34,3 por 100 según la EPA del cuarto trimestre de 2011. Finalmente, debemos añadir como España presenta problemas de *mismatch* educativo con cifras sobre la media tanto en trabajadores con sobrecualificación como infracualificación³.

La economía española se ha visto influida en los últimos 10 años por un fuerte crecimiento de la inmigración, con un aumento de 3,84 millones de inmigrantes en estos últimos 10 años, pasando a ser una de las economías europeas con mayor porcentaje de población inmigrante. El porcentaje ha pasado de un 3,34 por 100 en 2001 a un 11,31 por 100 a finales de 2011. Diversos estudios analizan el impacto que ha tenido el aumento de la población inmigrante durante los últimos años (Arce, 2010). Se trata de un flujo significativo de entrada de inmigrantes con importantes consecuencias en términos de VAB, empleo, cotizaciones a la seguridad social y efectos indirectos. Es un colectivo importante tanto en términos de empleo regular como irregular, con un destino mayoritario en empleos de menor cualificación y salarios. Tras el estallido de la crisis también ha sido uno de los colectivos más penalizados por el proceso de deterioro de la eco- ▷

³ OCED Employment Outlook 2011, pág. 198.



nomía y destrucción de empleo, con una tasa de paro del grupo de inmigrantes del 32,7 por 100 con el dato de la EPA del tercer trimestre de 2011. No obstante, existe una baja probabilidad de recolocación en el corto y medio plazo, con un escenario de contracción en los próximos meses y la continuación del deterioro del sector de la construcción.

En la actualidad, vuelve a ser un factor de preocupación y tensión la existencia de un elevado desempleo de larga duración. El Gráfico 2 muestra el repunte del porcentaje del desempleo de larga duración sobre el total de desempleo, volviendo a situar-

se en cifras de finales de los noventa. No obstante, el Gráfico 3 muestra cómo el volumen de este tipo de desempleados es significativamente superior, lo complica el proceso de reabsorción y agrava los efectos económicos e implicaciones sociales. Así, el elevado volumen del paro de larga duración y su evolución al alza reducen la empleabilidad de los trabajadores y son un factor del aumento de la tasa de desempleo estructural en la economía. Sobre este particular, cabe destacar que una parte importante de los desempleados de larga duración son trabajadores de baja formación. ▷

Otra cuestión relevante es la elevada rigidez en los mecanismos de entrada y salida en cuando a las modalidades de contratación y a los elevados costes de despido, que pueden tener efectos negativos sobre la contratación indefinida generando temporalidad y segmentación, y mayor desempleo. Existe la necesidad de autorización administrativa en el caso de expedientes de regulación de empleo. El coste de despido de 45 días por año en contratos indefinidos, con un máximo de 42 mensualidades, tiene carácter general hasta 1997 fecha en que se introduce el contrato de fomento de empleo con una indemnización de 33 días por año y un máximo de 24 mensualidades, para un determinado número de colectivos, que ha ido extendiéndose paulatinamente hacia el resto con las últimas reformas (siendo de 20 días por año y máximo de 12 mensualidades en el caso de regulaciones de empleo).

Por otra parte, existe un sistema de negociación colectiva con un grado de centralización intermedio. La negociación colectiva es el proceso de diálogo social entre representantes de los empleadores y de los trabajadores, pudiendo ser una negociación entre los trabajadores de una empresa, de un sector reunidos en torno a un sindicato con empresas o representantes de las empresas. Un sistema de negociación colectiva ineficiente puede ser inflacionista, aumentando costes laborales y generando pérdida de competitividad, si no existe una adaptación flexible a las circunstancias de la empresa y si desincentiva la movilidad funcional y geográfica.

La regulación básica de la negociación colectiva en España es el Estatuto de los Trabajadores (ET) de 1980, y el desarrollo legal adicional que tiene lugar desde entonces, pasando de una situación de elevada intervención a un contexto de negociación autónoma. El sistema se caracterizaba por una baja implantación sindical y reducido asociacionismo empresarial. Los principios que identifican al sistema son la naturaleza vinculante, legitimación y representatividad, eficacia general de los convenios y ultraactividad. Así, los convenios se caracterizan por tener carácter vinculante. Se prima la legitimidad de las organizaciones mayoritarias, existiendo representatividad por audiencia

electoral e irradiación, con una elevada concentración (no por afiliación). La eficacia general de convenios procede de la extensión automática, para todos en todo, inicialmente en base al principio de no concurrencia. Finalmente, la ultraactividad hace referencia a la vigencia, con una extensión temporal indefinida, manteniéndose el contenido normativo.

Este tipo de regulación ha supuesto la concentración de la negociación en agentes con limitada representatividad y un reducido porcentaje de trabajadores afectado por convenios de empresa. Predominan los efectos de convenios de ámbito superior, especialmente sector-provincial, con una concentración de agentes en la negociación que representan a las grandes empresas y sus trabajadores. Así, en 1984 existen 3.796 convenios que afectan a 6.181,9 miles de trabajadores. No obstante, los 2.539 convenios de empresa sólo afectan a 1.060,5 miles de trabajadores, mientras que los 1.257 convenios de otro ámbito afectan a 5.121,4 miles de trabajadores. Han existido tradicionalmente problemas de falta de flexibilidad interna de las empresas y dificultad de adaptación a las condiciones cíclicas de la economía, problemas de flexibilidad externa para adaptar la estructura de la empresa, situaciones de elevada inflación salarial y reducida respuesta de los salarios a la situación de desempleo en la economía, y reducido grado de coordinación para lograr un adecuado objetivo de coherencia con las condiciones macroeconómicas. Asimismo, la evidencia empírica tradicional señala que una estructura de negociación colectiva con un grado de centralización intermedio tiene mayores efectos inflacionistas, y cabría esperar una relación no lineal sino con forma de «U» invertida entre inflación y sistema de negociación colectiva (Calmfors y Driffill, 1988). Una elevada descentralización (con una mejor adaptación a las circunstancias de la empresa) o centralización (con mayor coordinación y percepción de situación macroeconómica) generaría menor persistencia y efectos inflacionistas. No obstante, la literatura económica no es concluyente y algunos estudios cuestionan tales planteamientos⁴. ▷

⁴ Bassanini y Duval (2006): *Employment Patterns in OECD Countries*.

Las medidas de reforma introducidas en el proceso de negociación colectiva desde la reforma de 1994 se basan en la mejora de la legitimidad e introducción de cláusulas de inaplicación y posibilidad de concurrencia y modificación de condiciones en el nivel superior, si bien con un efecto limitado y poca operatividad.

Así, la regulación laboral del mercado español se ha caracterizado por una considerable rigidez y falta de adaptación unida a otros problemas de estructura productiva y educativa que ha impedido una adaptación flexible, habiéndose llevado a cabo diferente tipo de reformas desde los años ochenta.

4. Medidas y recomendaciones en los últimos años

Desde los años ochenta se han ido introduciendo una serie de reformas en la normativa laboral española con el objetivo de reducir la complejidad y avanzar en una mayor racionalización de la estructura del mercado de trabajo, facilitar los ajustes, mejorar la intermediación y fomentar el diálogo social y la descentralización. Sin embargo, han consistido en su mayor parte en un conjunto de medidas parciales que en ocasiones han incrementado problemas como la temporalidad.

Un impulso importante tiene lugar en 1997 con el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (AINC 1997) entre las organizaciones empresariales y sindicales (CEOE, CEPYME, UGT y CCOO) que pretende servir de base para el desarrollo de compromisos de mejora de la estructura de convenios colectivos. El acuerdo reconoce la falta de articulación de la negociación colectiva pero carece de avances. Posteriormente, el AINC 2002 supone un nuevo acuerdo con el desarrollo de criterios de actuación con tres elementos para orientar los crecimientos salariales a pactar en los convenios: el objetivo de inflación del Gobierno (2 por 100, en línea con el BCE), posibilidad de superar ese objetivo sin exceder el crecimiento de productividad y previsión de la posibilidad de incor-

poración de cláusulas de salvaguardia o garantía salarial por desviaciones de inflación (para impedir o limitar pérdidas de poder adquisitivo, pero con carácter *ex post* que limite los efectos inflacionistas *a priori*). Además, se plantea el objetivo de suscripción de acuerdos anuales.

Más recientemente, tras la falta de acuerdo en 2009, en febrero de 2010 tiene lugar un nuevo avance al suscribirse un nuevo Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva, con carácter plurianual por primera vez (para el periodo 2010, 2011 y 2012) estableciendo referencias o bandas salariales para el periodo, en base a las expectativas de inflación y eliminando la referencia a la previsión oficial, mantenido la posibilidad de cláusulas de salvaguardia pero abriendo la posibilidad de cláusulas de descuelgue.

En la actualidad, la negociación colectiva sigue estando caracterizada por el mayor predominio de efectos de los convenios sector-provinciales. De los 4.082 convenios de 2010 con efectos sobre 10.035,8 miles de trabajadores sólo 704.1 miles de trabajadores estaban afectados por convenios de empresa (2.935 convenios). Paralelamente, hasta diciembre de 2011 se habían firmado 2.532 convenios con efectos sobre 694.995 empresas y 6.297,4 miles de trabajadores. De ellos 520 convenios tenían carácter sector-provincial afectando a 3.635,6 miles de trabajadores y 38 carácter nacional afectando a 1.676,4 miles de trabajadores, acaparando el grueso de los trabajadores cubiertos.

La Estadística de Convenios Colectivos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social refleja las menores subidas los convenios de empresa y de los convenios de nueva firma respecto a las revisiones salariales de convenios plurianuales. Asimismo, diferentes estudios (Izquierdo *et al.* 2003) señalan el carácter más inflacionista de los acuerdos sector provinciales, con mayores subidas salariales frente a los convenios sector-nacionales y de empresa (con especial moderación en empresas de carácter público), con excepción de empresas de menos de 30 trabajadores, y la menor velocidad de ajuste de los convenios plurianuales ante cambios macroeco- ▷

nómicos, generando incrementos salariales superiores a los de los convenios anuales.

Diferentes estudios del FMI (Florence Jaumotte y Hanan Morsy, 2012) analizan los determinantes de la inflación española y señalan la necesidad de reformar el sistema de negociación colectiva, apostando preferiblemente por una elevada descentralización para reflejar las circunstancias individuales de cada empresa, y reducir la protección del empleo. Se trata de reducir la segmentación existente y los efectos negativos sobre empleo e inflación. Sobre este particular, el objetivo último es facilitar el proceso de depreciación interna y mejora de la competitividad necesaria en la economía española.

Por el contrario, Pérez Infante (2003, 2010) cuestiona la posibilidad de que los problemas de la negociación colectiva estén ligados a una falta de adecuada descentralización señalando la posibilidad de que sean, por el contrario, consecuencia de la estructura productiva española con una elevada atomización del tejido empresarial, donde la mayor parte de empresas no tiene una adecuada representatividad de trabajadores. Subraya la existencia de una elevada proliferación de convenios con un importante aumento de convenios de empresa sin que haya existido una mejora de la capacidad de adaptación, cuestionándose el planteamiento tradicional de relación de «U» invertida entre nivel de centralización y evolución salarial y tasa de desempleo. La estructura productiva (con excepciones como antiguas empresas públicas y otras compañías de tamaño significativo) dificultaría un proceso de descentralización y plantea dudas sobre su conveniencia, justificando el predominio de convenios de ámbito superior. Existirían, por otro lado, otros factores inflacionistas importantes además de la centralización de la negociación colectiva, como la estructura institucional, apertura exterior, estructura productiva y política económica.

Por otra parte, existe un conjunto de recomendaciones ligadas a medidas de reforma de las modalidades de contratación y reducción de la protección del empleo, reduciendo la dualidad existente.

Las reformas parciales introducidas no han paliado los problemas existentes. Con respecto a las recomendaciones de simplificación del menú de contratos existentes y reducción de los costes de despido, una de las propuestas señaladas en los últimos tiempos es la introducción de un contrato único progresivo. La «Propuesta para la Reactivación Laboral en España» (Andrés *et al.*, 2009) propone un contrato único con indemnizaciones crecientes con la antigüedad como mecanismo para eliminar la dualidad laboral. Se trataría de un único contrato indefinido para las nuevas contrataciones, unificando las causas de despido, partiendo de un nivel bajo de indemnización por despido con subidas progresivas hasta situarse en valores de llegada moderados.

Dicha propuesta, también recoge las recomendaciones referentes a la flexi-seguridad, con un sistema de prestaciones que garantice la protección especialmente en el contexto actual, pero que no desincentive la búsqueda de empleo y la movilidad geográfica y funcional. Se recoge así mismo, la posibilidad del introducción del llamado «modelo austriaco», consistente en un fondo de ahorro o «hucha» móvil donde una parte de las cotizaciones se acumula, sin pérdida ante cambio de empleo, que el trabajador podría acumular como fondo de jubilación o al que podría tener acceso en caso de despido. Dicha propuesta es estudiada por algunos autores (Conde-Ruiz *et al.*, 2011) como mecanismo complementario que facilita la implantación del contrato único.

Otro tipo de recomendaciones se centran en el desarrollo de mecanismos de flexibilización que permitan un ajuste del reparto de la carga de trabajo como vía de ajuste flexible frente al despido. Se trata del desarrollo de esquemas de empleo a corto plazo permitiendo reducir el efecto negativo sobre el empleo a través de una distribución más justa y equitativa del impacto recesivo. Este tipo de esquemas han tenido una especial relevancia entre 2007 y 2009 en países como Bélgica, Italia, Alemania, Luxemburgo y Japón, si bien el impacto estaría principalmente limitado a contratos indefinidos con un cierto riesgo de segmentación. En el extremo ▷

opuesto se encontrarían Polonia y España, síntoma de la mayor rigidez de su legislación⁵.

También han destacado las propuestas de reducción de la carga de cotizaciones a la seguridad social y compensación vía aumento de la imposición indirecta⁶ (con progresividad en las cargas sociales, como en otros países europeos o primando principios de simplicidad y eficiencia). En cualquier caso, los estudios sobre el impacto de tales medidas no son concluyentes.

Asimismo, la entrada en vigor del llamado SIX pack con la nueva normativa comunitaria de reforma de la gobernanza económica incluye dos reglamentos de identificación y corrección de desequilibrios macroeconómicos⁷ y tiene como objetivo último la prevención de riesgos de carácter sistémico y la implantación de mecanismos coercitivos que impulsen el desarrollo de reformas estructurales.

5. Medidas recientes: el RDL 3/2012

En primer lugar, cabe destacar el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2012, 2013, 2014 entre patronal y sindicatos, de enero de 2012. Éste incluye un límite en la subida salarial del 0,5 por 100 para 2012 y del 0,6 por 100 para 2013, con una subida en 2014 que variará en función de la senda de recuperación de la economía española. Se trata de un firme compromiso por la contención de costes salariales en un contexto de fuerte deterioro con el objetivo de fortalecer la capacidad competitiva de la economía española. El acuerdo sólo se aplica directamente a los convenios de nueva firma, pero además envía una fuerte señal al mercado para avanzar en la estabilidad salarial como vía de recuperación de competitividad, y es probable que los acuerdos no cubiertos también reflejen dicha moderación.

Los 591 convenios de nueva firma registrados hasta diciembre supusieron en 2011 el 23,3 por 100 del total con efectos sobre el 37,5 por 100 de los trabajadores cubiertos por la negociación colectiva. En 2011 el incremento salarial de los nuevos convenios estuvo en la parte media de la banda propuesta (entre el 1 y el 2 por 100) por el acuerdo de los agentes sociales. El resto de convenios, el 76,7 por 100, correspondieron a revisiones de convenios firmados anteriormente, teniendo impacto sobre el 62,5 por 100 de los trabajadores cubiertos. El incremento salarial de la media del total de convenios fue de 0,9 pp superior al de nuevos convenios. En cualquier caso, las subidas reales están siendo inferiores a las inicialmente pactadas y así la deriva salarial⁸ se encuentra en terreno negativo. Este proceso refleja la adaptación al contexto actual vía descuelgues y un ajuste más flexible.

Por otra parte, en febrero se ha aprobado la última reforma laboral. Se trata de un conjunto de medidas que tratan de profundizar en las medidas aprobadas en los últimos años. Por un lado, la reforma de julio de 2010 por la que se introduce el nuevo contrato de fomento de la contratación indefinida (FCI)⁹. A pesar de los efectos positivos iniciales, los resultados no fueron los previstos entre otros motivos por el empeoramiento de la coyuntura económica desde 2011. Además, en junio de 2011 tuvo lugar la aprobación y convalidación del RDL 17/2011 sobre la reforma del título III del Estatuto de Trabajadores, para mejorar la articulación, papel de los convenios de empresa favorecer una mayor flexibilidad interna, potenciar el arbitraje y las comisiones paritarias y limitar la ultraactividad, incentivando la renovación de convenios.

El Real Decreto-ley 3/2012 de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral (en la actualidad en proceso de tramitación parlamentaria como proyecto de ley) supone un conjunto de medidas en diferentes ámbitos con el ▷

⁵ OECE Employment Outlook 2011. pp 37-38.

⁶ Comisión Europea 2011: Recomendación relativa al Programa Nacional de Reformas 2011.

⁷ Reglamento (UE) 1174/2011 y Reglamento (UE) 1176/2011, de 16 de noviembre de 2011.

⁸ La diferencia entre el incremento salarial ordinario y el incremento pactado en los convenios.

⁹ Amplía los colectivos cubiertos por la indemnización de 33 días y ampliando las posibilidades de conversión de contratos temporales en indefinidos.

objetivo de dotar de una mayor flexibilidad al mercado de trabajo para facilitar la contratación y aumento del empleo de cara a la fase de recuperación de la economía. El objetivo es sentar las bases de una creación de empleo más estable y de calidad, que rompa la dualidad existente en el mercado laboral, facilitando la flexibilidad interna en las empresas que permita el mantenimiento del empleo, reformando el sistema de negociación colectiva, impulsando la formación de los trabajadores, reforzando mecanismos de colaboración en la búsqueda de empleo, apoyando específicamente a pymes y autónomos para reforzar su flexibilidad y capacidad de adaptación y finalmente reforzando los mecanismos de control, freno del absentismo injustificado y lucha contra el fraude.

El Real Decreto-ley contiene 5 capítulos. El capítulo I, recoge una serie de medidas para favorecer la empleabilidad de los trabajadores. En cuanto a la intermediación laboral, se autoriza a las empresas de trabajo temporal a operar como agencias de colocación, al contar con una amplia red de sucursales y experiencia, garantizando a los trabajadores, en cualquier caso, la gratuidad en la prestación de servicios. Además, se introduce el derecho a la promoción y formación profesional en el trabajo, que pretende mejorar la empleabilidad de los trabajadores, con una mayor cualificación y adaptación al puesto de trabajo. Se incluye también el derecho de un permiso retribuido de 20 horas anuales de formación¹⁰, el derecho a permisos con fines formativos con reserva del puesto y la formación necesaria para la adaptación a modificaciones del puesto de trabajo. Asimismo, los centros y entidades de formación acreditados podrán ejecutar directamente los planes de formación a nivel estatal y autonómico. Finalmente, crea una cuenta de formación del trabajador, en la que se registrará la formación recibida a lo largo de su vida activa.

Otra cuestión interesante es el impulso al contrato de formación y aprendizaje, como vía para fomentar la empleabilidad del colectivo de jóvenes y reducir el desempleo juvenil mitigando los efec-

tos negativos del abandono escolar. El contrato tendrá una duración de entre uno y tres años. Además, tras agotar la duración del contrato, el trabajador no podrá ser contratado en la misma u otra empresa bajo esta modalidad para la misma actividad, pero sí para una distinta. El trabajador podrá recibir la formación en la propia empresa, si dispone de las instalaciones y el personal adecuados, y no solamente en centros acreditados. El tiempo de trabajo no podrá ser superior al 75 por 100 el primer año y al 85 por 100 los dos siguientes. Se contemplan reducciones de las cuotas a la seguridad social de entre el 75 por 100 y el 100 por 100, según el tamaño de la plantilla, y reducciones en la cuota empresarial durante tres años para su transformación en contratos indefinidos. Finalmente, se amplía la edad máxima para el acceso a esta modalidad de contratación hasta los 30 años¹¹.

El capítulo II, establece medidas para el fomento de la contratación indefinida y otras medidas para favorecer la creación de empleo estable, especialmente a favor de los jóvenes. Se crea un contrato indefinido de apoyo a los emprendedores, orientado a los autónomos y pymes (de hasta 50 trabajadores), dado su carácter clave en el tejido productivo español. El contrato se celebrará por tiempo indefinido y a jornada completa, con un periodo de prueba de un año, para facilitar la contratación indefinida. Además, se contemplan importantes incentivos fiscales (en menores de 30 años, desempleados¹²) y existen bonificaciones para la contratación de colectivos desempleados con especiales dificultades para su integración en el mercado laboral.

En este capítulo también se establece la modificación del contrato a tiempo parcial para impulsar su utilización frente a picos de demanda y para, en principio, facilitar la conciliación y compatibilizar, más fácilmente con esta modalidad, el empleo con los estudios. Se prevé la posibilidad de realizar horas extraordinarias, que se contabilizarán para ▷

¹⁰ Para trabajadores con más de un año de antigüedad.

¹¹ Mientras que la tasa de desempleo no se encuentre por debajo del 15 por 100.

¹² El trabajador podrá percibir voluntariamente cada mes, el 25 por 100 de la prestación pendiente de percibir.

la determinación de la base de cotización a la seguridad social. Además, se regula por primera vez el trabajo a distancia o teletrabajo, garantizando el derecho a la información, para tener conocimiento de las vacantes en puestos presenciales existentes, a una retribución equivalente al trabajo presencial y a la formación profesional continua. Por otra parte, este segundo capítulo contempla bonificaciones de cuotas por transformación de contratos en prácticas, de relevo y de sustitución en indefinidos¹³.

Finalmente, con el objetivo de favorecer la estabilidad, a partir del 31 de diciembre de 2012 se recupera la prohibición de encadenar contratos temporales más allá de los dos años.

El tercer capítulo es el de medidas para favorecer la flexibilidad interna en las empresas como alternativa a la destrucción de empleo. Se apuesta por la movilidad y posibilidad de modificación de las condiciones de trabajo para dotar a las empresas de mayor capacidad de adaptación. Se elimina el sistema de clasificación por categorías profesionales, de mayor rigidez, y se generaliza el sistema de grupos profesionales, definidos ampliamente, facilitando la adaptación y la movilidad entre funciones similares dentro de un mismo grupo. En cuanto al tiempo de trabajo, salvo pacto en contrario, mediante convenio colectivo, la empresa podrá distribuir de manera irregular a lo largo del año el 5 por 100 de la jornada de trabajo. También se contempla la movilidad funcional y geográfica, sin referencia explícita a los criterios de traslado, pero con la posibilidad de condiciones objetivas para seleccionar a aquellos trabajadores con menores cargas familiares. Paralelamente, se facilita que el empresario pueda modificar las condiciones de trabajo (jornada, horario, rendimientos, etcétera) cuando existan razones económicas, técnicas, organizativas o de producción.

Con el objetivo de evitar el despido, se simplifican los trámites para reducción de la jornada de trabajo o suspensión del contrato como mecanismo de ajuste frente a situaciones de disminución de

demanda, eliminando la autorización administrativa que era necesaria para su aprobación, aunque con salvaguardas. Además, se establecen medidas de apoyo a las empresas en dificultades¹⁴ (con bonificaciones de las cuotas empresariales a la seguridad social de los trabajadores afectados¹⁵).

Dentro del capítulo III, también se incluyen las modificaciones relativas a la modernización de la negociación colectiva, en línea con el objetivo de profundizar en la flexibilidad interna de las empresas. Se dará prioridad a los convenios de empresa, con independencia de lo pactado en el nivel superior, permitiendo acordar un convenio de empresa que se adapte a las necesidades concretas de la empresa. Se facilita el descuelgue, o no aplicación del convenio de ámbito superior en empresas en dificultades, cuando concurren causas económicas, técnicas, organizativas o de producción. Se incentiva la renegociación y consecución de acuerdos, estableciéndose un plazo máximo de dos años para la renegociación de un nuevo convenio desde su denuncia. A partir de ese plazo, se pone fin a la ultraactividad, quedando sin efecto el convenio anterior y siendo de aplicación lo pactado en el convenio colectivo de ámbito superior.

El capítulo IV hace referencia a las medidas para favorecer la eficiencia del mercado de trabajo para reducir la dualidad laboral y favorecer una mayor agilidad y evitar una excesiva judicialización. Así, se clarifican las causas económicas del despido colectivo y se entenderá que concurren las causas económicas con la existencia de pérdidas actuales o previstas, o la disminución persistente de ingresos o ventas, durante tres trimestres consecutivos. Se elimina la autorización administrativa previa, en línea con la práctica de los países europeos. No obstante, el despido colectivo irá precedido de un breve periodo de consultas con los representantes ▷

¹³ Bonificaciones durante tres años en empresas de menos de 50 trabajadores.

¹⁴ La posibilidad de reducción de jornada es posible en entidades de derecho público dependientes, que se financien mayoritariamente con ingresos procedentes de operaciones de mercado.

¹⁵ Condicionada a la estabilidad del empleo, con un mínimo de un año. Si la empresa extinguiera finalmente los contratos, los trabajadores tienen derecho a la reposición de la prestación por desempleo con un máximo de 180 días.

de los trabajadores. La empresa que lleve a cabo un despido colectivo que afecte a más de 50 trabajadores deberá ofrecer a los trabajadores afectados un plan de recolocación externa, incluyendo medidas de formación y orientación profesional. Por otra parte, se contempla la aplicación del despido por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción el sector público. Esta medida pretende facilitar el redimensionamiento de entes, organismos y entidades del sector público que tuvieron un fuerte crecimiento, y que presenten problemas de insuficiencia presupuestaria sobrevenida y persistente, sin perspectivas de alcanzar la sostenibilidad financieramente a corto y medio plazo.

Se actualiza la regulación del despido objetivo, que permita reducir la dualidad existente en el mercado de trabajo, aunque sin medidas como las propuestas de contrato único de indemnización creciente. A partir de la reforma, se generaliza la indemnización por extinción del contrato indefinido a 33 días por año trabajado en caso de despido improcedente, con un máximo de 24 mensualidades, aplicada con carácter general a los nuevos contratos. Sólo habrá derecho a salarios de tramitación cuando tenga lugar la readmisión o el trabajador despedido sea un representante legal. Se prevé, además, la posibilidad de despido por falta de adaptación, ante modificaciones técnicas razonables en el puesto de trabajo, pero tras ofrecerse la formación adecuada percibiendo el salario medio en el periodo formativo.

Finalmente, existe una serie de medidas adicionales para mejorar la regulación en diferentes ámbitos. Se limitan las indemnizaciones por cese de actividad de los directivos de las entidades de crédito participadas mayoritariamente o apoyadas financieramente por el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) y la extinción del contrato por incumplimiento grave no tendrá derecho a indemnización. Se impulsan medidas de conciliación de la vida familiar y laboral en el caso de maternidad y paternidad. Se refuerza la lucha contra el fraude y se impulsará que los desempleados que estén cobrando la prestación realicen servicios de interés general en beneficio de la comunidad, a

través de convenios de colaboración con las Administraciones Públicas. Por último, se refuerza la posibilidad de capitalización de la prestación por desempleo, que podrá ser del 100 por 100 para los jóvenes de hasta 30 años y mujeres de hasta 35 años para el inicio de una actividad como autónomos.

6. Conclusiones

El mercado de trabajo es clave como elemento de cohesión social teniendo importantes implicaciones sobre la estructura económica y productiva. En los años previos a la crisis económica se produjo un fuerte aumento de la población ocupada y una significativa reducción de la tasa de desempleo en España, si bien seguían existiendo rigideces y desequilibrios en el mercado laboral. No obstante, se trataba de un crecimiento no sostenible basado en una excesiva concentración productiva.

Es necesario acometer reformas para facilitar una menor dualidad, mayor flexibilidad y capacidad de adaptación, incentivando la contratación en un próximo periodo de recuperación y garantizando una adecuada visibilidad y margen de manobra. En este sentido, las últimas reformas pueden favorecer la reducción del umbral de crecimiento de la economía española necesario para que tenga lugar un proceso de creación de empleo. A pesar de las ventajas en el medio y largo plazo, en el corto plazo las medidas de flexibilización adoptadas podrían generar un mayor ajuste y es probable que los problemas de colectivos como inmigrantes y desempleados de larga duración perduren en el tiempo.

Las últimas medidas adoptadas van en la dirección de facilitar una mayor capacidad de adaptación y flexibilidad, pero pueden ser complementadas con otras propuestas como la introducción del llamado modelo austriaco y la reducción de los costes laborales no salariales vía reducción de cotizaciones sociales (compensando con un aumento de la imposición indirecta).

No obstante, existen otros factores claves con elevado impacto sobre el empleo. La dinámica in- ▷

flacionista de la economía española en los años previos a la crisis puede ser consecuencia de la estructura institucional, grado de apertura y competitividad con efectos sobre el mercado de trabajo, más que el resultado de la estructura de éste. Paralelamente, la estructura productiva y especialmente la pérdida de tejido industrial pueden ser causa y no únicamente consecuencia de los problemas y rigideces del mercado de trabajo en España. En este sentido, serían convenientes políticas de promoción de actividades con capacidad de creación de empleo sostenible y capacidad exportadora, y profundización en el impulso de procesos de mejora competitiva.

Además, es clara la relación de la situación laboral con el nivel de formación y el sistema educativo, especialmente en el caso del colectivo de jóvenes. Los problemas de sobre e infracualificación presentes en el mercado de trabajo español son síntoma de la falta de una adecuada estructura de educación secundaria y formación ocupacional. Las medidas de la última reforma orientadas a favorecer los contratos de formación y aprendizaje son un primer paso positivo. El colectivo de jóvenes sin estudios corre un grave riesgo de exclusión social y los programas educativos desligados de la formación ocupacional pueden tener efectos contraproducentes. Así, es necesario profundizar en la mejora de la formación secundaria y ocupacional, para paliar las diferencias existentes con países de nuestro entorno, fomentando la adaptación de capacidades a las necesidades actuales y potenciales la estructura productiva española, con el objetivo de lograr un crecimiento más equilibrado con mayor creación y estabilidad del empleo.

Bibliografía

- [1] ANDRÉS, J., BENTOLILA, S., CABRALES, A., de la RICA, S., DOLADO, J.J., FELGUEROSO, F., GARCÍA PÉREZ J.I., GARICANO, M., GÜELL, M., JANSEN, M., JIMÉNEZ, S., MESINA, J. y VÁZQUEZ, P. (2009): *www.crisis09.es/propuesta/*
- [2] ARCE, R. de (2010): «El Impacto Económico de la Inmigración en España, 2000-2009: Antes y Después de la Crisis», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 854, mayo-junio, pp. 23-35.
- [3] BAJO, O. y GÓMEZ, A. (2010): «Medidas de Política Fiscal Contra el Desempleo (y el Déficit Público): Cotizaciones Sociales versus IVA», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 853, marzo-abril, pp. 125-144.
- [4] BASSANINI, A. y DUVAL, R. (2006): «Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions», *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, WP, nº 35, OCDE, París.
- [5] BENTOLILA, S. y JIMENO, J.F. (2002): «La Reforma de la Negociación Colectiva en España», Fedea, *Documento de Trabajo* 2002-03, enero.
- [6] BLANCHARD, O.J. y DIAMOND, P. (1989): «The Aggregate Matching Function», *NBER Working Paper*, nº 3175, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- [7] CALMFORS, L. Y DRIFFILL, J. (1988): «Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance», *Economic Policy*, nº 6, pp. 13-61.
- [8] COMISIÓN EUROPEA (2011): Recomendación del Consejo relativa al programa nacional de reforma de 2011 de España, SEC(817) final, Bruselas, 7.6.2011. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/recommendations_2011/csr_spain_es.pdf
- [9] CONDE, J.I., FELGUEROSO, F., y GARCÍA, J. (2011): «El Fondo de Capitalización a la Austriaca: Costes y Beneficios de su Implantación en España», *Colección de Estudios Económicos*, nº 06, Fedea.
- [10] HAMERMERSH, D.S. (1990): «A General Model of Dynamic Labor Demand», *NBER Working Paper Series, Research Program in Labor Studies, WP*, nº 3356, National Bureau of Economic Research, MIT Press. Cambridge, MA.
- [11] INE: Datos EPA, LFS UE, Estructura de población, Nivel estudios UE. www.ine.es
- [12] IZQUIERDO, M., MORAL, E. y URTASUN, A. (2003): El Sistema de Negociación Colectiva en España: un Análisis con Datos Individuales de ▷

- Convenios, *Documento ocasional*, nº 0302, Servicio de Estudios, Banco de España, Madrid.
- [13] AUMOTTE, F. y MORSY, H. (2012): «Determinants of Inflation in the Euro Area: The Role of Labor and Product Market Institutions», *IMF Working Paper*, 12/37. European Department.
- [14] LINDBERCK, A. y SNOWER, D. (1988): *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge, MA.
- [15] MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2012): *Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo, avance mensual 2011, Serie Estadística*, Subdirección General de Estadística, 2012.
- [16] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2012): *Síntesis de Indicadores Económicos, Informe trimestral, febrero 2012*, Centro de Publicaciones, Subdirección General de Análisis Coyuntural y Previsiones Económicas, Madrid.
- [17] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (2011): *Síntesis de Indicadores Económicos, Informe trimestral, febrero 2011*, Centro de Publicaciones, Subdirección General de Análisis Coyuntural y Previsiones Económicas, Madrid.
- [18] McCONNELL, C.R. y BRUE, S.L. (1997): *Economía Laboral*, traducción de la 4ª edición, McGraw-Hill, Madrid.
- [19] McDONALD, I.M. y SOLOW, R.M. (1981): «Wage Bargaining and Employment», *The American Economic Review*, nº 71, pp. 896-908.
- [20] MORTENSEN, D. y PISSARIDES, C. (1999): «New Developments in Models of Search in the Labor Market», *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, O. Ashenfelter and D. Card, Elsevier Science, pp. 2568-2627, Amsterdam.
- [21] NICKELL, S.J. y ANDREWS, M. (1983): «Unions, Real Wages and Employment in Britain 1951-79». *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 35, pp 183-206.
- [22] OECD (2011): «The OECD Employment Outlook 2011», OECD Publishing, dx.doi.org/10.1787/empl-outlook-2011-en, septiembre. París.
- [23] PÉREZ, J.I. (2003): «La estructura de la negociación colectiva y los salarios en España», *Revista del Ministerio de Trabajo. Economía y Sociología*, nº 46, pp. 41-97.
- [24] PÉREZ, J.I. (2010): *La negociación colectiva y los salarios en España: características y propuestas de reforma*, mayo 2010, http://www.ugt.es/actualidad/2010/julio/LA_NC_Y_LOS_SALARIOS_EN_ESPANA.pdf
- [25] RESOLUCIÓN por la que se registra y publica el «Acuerdo para el empleo y la negociación colectiva 2010, 2011, 2012» (2010): Boletín Oficial del Estado 46, 22 febrero 2010, pp 16884-16895.
- [26] RESOLUCIÓN por la que se registra y publica el «Acuerdo para el empleo y la negociación colectiva 2012, 2013, 2014» (2012): Boletín Oficial del Estado 31, 6 febrero 2012, pp 10376-10390.
- [27] REAL DECRETO-LEY 7/2011, de 10 de junio, de medidas urgentes para la reforma de la negociación colectiva: BOE 139, 11 junio 2011, pp. 60070-60087.
- [28] REAL DECRETO-LEY 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma de la negociación colectiva: Boletín Oficial del Estado 36, 11 febrero 2012, pp. 12483-12546.
- [29] SHAPIRO, C. y STIGLITZ, J.E. (1984): «Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device», *The American Economic Review*, vol. 74, nº 3, pp. 433-444, junio.
- [30] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA INTERNACIONAL (2012): «El Six Pack de la Reforma de Gobierno Económico de la UE», *Información Comercial Española, Boletín Económico*, nº 3022, pp. 3-13, enero.



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET

www.revistasICE.com

*María Teresa Fernández Alles**

LOS CONSUMIDORES DE LA TERCERA EDAD Y EL DISEÑO UNIVERSAL

Las organizaciones se enfrentan actualmente a importantes cambios económicos, sociales, tecnológicos y demográficos, que transforman constantemente el entorno en el que desarrollan su actividad. Particularmente, en el entorno demográfico, el envejecimiento poblacional ha supuesto un reto para las empresas, al tener que adaptar la oferta de productos y servicios a las necesidades específicas de este numeroso segmento poblacional, incorporando la accesibilidad y el diseño universal.

El objetivo fundamental de esta investigación es dar a conocer la relevancia del segmento de las personas mayores, así como las peculiaridades del consumo realizado por las mismas, desde el punto de vista de la accesibilidad y el diseño universal.

Palabras clave: accesibilidad, certificación, envejecimiento poblacional, senior.

Clasificación JEL: I31, J14, M31 y K32.

1. Introducción

La igualdad es un derecho reconocido a todas las personas por la Declaración Universal de los Derechos Humanos, de manera que todos los bienes y servicios deben estar al alcance de todos los ciudadanos, sin que ningún grupo poblacional pueda quedar excluido. No obstante, el diseño de muchos productos, así como la existencia de barreras en los puntos de venta en los que se adquieren los productos o se prestan los servicios o en la red Internet, impide que ciertas personas, como son los mayores o las personas con movilidad reducida (PMR), puedan acceder a los mismos en las mismas condiciones que el resto de la población.

Cuando una persona mayor compra y consume un producto o servicio, es preciso que se cumplan

una serie de condiciones de accesibilidad, tanto física (en el propio producto o servicio), como de comunicación (en el envase y el etiquetado), como en el canal de distribución, a través del cual adquiere el producto o servicio (ya sea presencial, en un hipermercado, supermercado, hotel, centro comercial o peluquería, entre otros, o virtual) que le permitan utilizarlo y comprarlo de manera autónoma, cómoda y segura.

La relevancia numérica de este segmento poblacional, el de las personas mayores, así como su potencial de futuro (Ministerio de Sanidad y Política Social, 2008), viene a justificar la necesidad de crear un verdadero campo de investigación en torno al consumo de la tercera edad y la incorporación de la accesibilidad y el diseño universal en la oferta de productos y servicios. No obstante, si bien son numerosos los estudios que se han realizado acerca de la accesibilidad y el diseño universal en el consumo de productos y servicios turísticos, tanto en el ámbito internacional ▷

* Profesora Titular de Comercialización e Investigación de Mercados. Departamento de *Marketing* y Comunicación. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Cádiz.

Versión de febrero de 2012.

(Murray y Sproats, 1990; Gavinato y Cuckovich, 1993; Penton, 1993; Todd, Tomlinson y Baker, 1997; Ritcher y Ritcher, 1999; Burnett *et. al.*, 2001; Israeli, 2002; Shaw y Coles, 2004; 2005; Shaw *et. al.*, 2005; Yates, 2007; Grünewald, 2007; Eichhorn, *et. al.*, 2008; Buhalis y Michopoulou, 2010; y Buhalis y Darcy, 2011; entre otros), como en el nacional (Guerrero Alba, 1995; Franco y García-Milá, 1997; Sanchíz Pons, 2000; Marcos Pérez, 2002; IMSERSO, 2002 y 2003; González Velasco, 2003; Real Patronato sobre Discapacidad, 2004; CERMI, 2005; Alonso López y Dinarés Quera, 2006; Fernández Alles, 2007), no ha sucedido lo mismo en otros ámbitos del consumo.

No obstante, debemos destacar las aportaciones realizadas por Lumpkin (1985), Lazer (1986), Breyer (1986) y Tongren (1988), quienes analizaron el mercado de los mayores y las características de los mismos como consumidores. Eastman e Iyer (2004 y 2005) estudiaron el impacto del uso de internet en la tercera edad, mientras que Myers y Lumbers (2008) y Meneely, *et. al.* (2009) centraron sus estudios en el comportamiento de los compradores mayores. Más reciente es el trabajo de Meiners y Seeberger (2010) acerca del *marketing* dirigido a la tercera edad.

En España hay que destacar la relevante contribución realizada por Grande (1993 y 2002), quien en sus numerosos trabajos ha analizado el consumo en la tercera edad desde el punto de vista del *marketing*. Otros estudios se han centrado en el análisis de los hábitos y el consumo de las personas mayores, destacando los realizados por Bódalo (2002), Sánchez y Bódalo (2002), Sánchez y Alonso (2003), Villa (2009) y Fernández (2010).

Si nos centramos en el estudio de la accesibilidad y el diseño universal en el consumo de la tercera edad, apenas existen aportaciones al respecto, exceptuando los trabajos de Moreira y Lillo (2004) en el que se relaciona el envejecimiento con el diseño universal; Millán (2005), en el que analiza la accesibilidad de los mayores respecto a las nuevas tecnologías de la información y comunicación; Pavón y Casanova (2006), acerca de la accesibilidad

de los mayores a la telefonía móvil; y Reisenwitz, *et. al.* (2007) sobre el uso de Internet en los mayores.

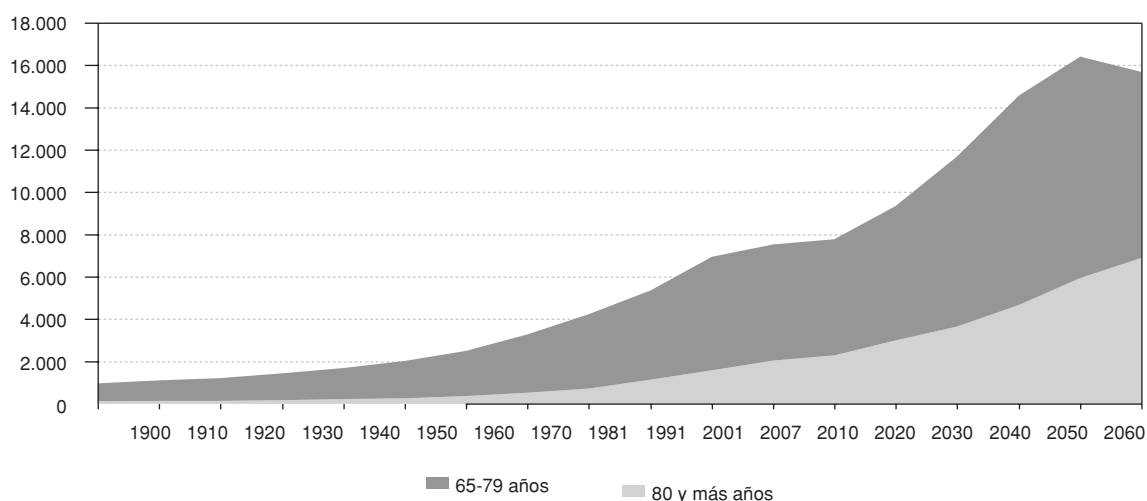
Esta investigación tiene por objetivo ampliar los conocimientos en esta área de estudio con el propósito de dar a conocer la relevancia de las personas mayores como oportunidad de negocio para las empresas, al objeto de que se diseñen ofertas comerciales adaptadas a las necesidades específicas de este segmento poblacional. Para ello, profundizaremos en el estudio del segmento de la tercera edad desde el punto de vista de la accesibilidad y el diseño universal, realizando una revisión normativa del ámbito objeto de estudio, así como de las normas que certifican estos atributos en España al objeto de garantizar que los productos, servicios y entornos sean utilizables, no sólo por las personas mayores, sino por toda la población en igualdad de condiciones.

2. El segmento de la tercera edad

El análisis del entorno demográfico tiene un gran interés para las empresas porque hace referencia a los individuos, quienes constituyen los mercados. Cualquier cambio que se produzca en este ámbito debe ser estudiado por sus evidentes repercusiones para los negocios. Así, por ejemplo, el creciente proceso de envejecimiento que está experimentado la población mundial en las últimas décadas y, especialmente, en los últimos años, plantea tanto retos como oportunidades para las empresas.

Según Naciones Unidas, en octubre de 2011 la población mundial alcanzó los 7.000 millones de personas (ONU, 2011), representando las personas con 65 o más años, más del 7 por 100 del total poblacional. Los cálculos realizados en la II Asamblea de Naciones Unidas sobre el Envejecimiento Mundial (Madrid, 2002) indicaron que el número de habitantes en el mundo en el año 2025 será de 1 billón y 100 millones, cinco veces la cifra que existía en 1950 con un total de 214.000 personas, estimándose en un 21 por 100 la población con más de 60 años para ese año, lo que equivaldrá ▷

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN CON 65 Y MÁS AÑOS EN ESPAÑA



Fuente: INE (2008 y 2012). Elaboración propia.

a una cifra de 2.000 millones de personas mayores. Esta situación es consecuencia de la baja natalidad y mortalidad que existe en todo el mundo, lo que provocará, por primera vez en la historia, que la población joven y mayor se igualen en número.

El envejecimiento poblacional se da en mayor proporción en unos países que en otros, siendo Japón el país más envejecido del mundo, con casi la cuarta parte de la población con 65 y más años (Comisión Europea, Eurostat, 2010). Por detrás de Japón se encuentran la mayoría de los países de la Unión Europea. Así, con una población mayor de aproximadamente el 19 por 100 de la población total, en la Unión Europea hay cifradas más de 90 millones de personas con edades comprendidas entre los 55 y los 80 años (Comisión Europea, Eurostat, 2010). Según estimaciones de Eurostat se prevé un aumento considerable de la población de más de 65 años en la Unión Europea para el 2030, que se situaría en el 22,10 por 100 en el caso español (Comisión Europea, Eurostat, 2010).

En Europa, Alemania e Italia son las poblaciones más envejecidas, con unas tasas del 20,6 y el 20,2 por 100, respectivamente, seguidas de Grecia (18,9 por 100) y Suecia (18,1 por 100) (Comisión Europea, Eurostat, 2010). La quinta posición la ocupa España con una tasa de población mayor del 16,8 por 100

sobre el total poblacional, seguida de Portugal, Austria, Bulgaria, Letonia, Bélgica, Estonia y Finlandia (Comisión Europea, Eurostat, 2010). Concretamente, en España, como se ilustra en el Gráfico 1, la población mayor ha ido aumentando a lo largo de los años, siendo especialmente relevante su evolución en las últimas décadas, contabilizándose un total de 7.633.807 personas con 65 y más años en el año 2008 (INE, 2008), situándose la esperanza de vida, según datos del INE (2009), en 77,7 años para los hombres y 84,4 años para las mujeres.

Se estima que la población mayor de 64 años en el 2060 ascenderá a 15.679.878 personas (Ministerio de Sanidad y Política Social, 2008a), con lo cual habrá una sociedad envejecida en la que casi un tercio de la población tendrá más de 65 o más años.

Este envejecimiento poblacional ha tenido y va a tener repercusiones evidentes en la oferta de productos y servicios, suponiendo un reto para las empresas a fin de aprovechar las oportunidades de negocio que este segmento poblacional genera, no sólo por su evolución en el conjunto poblacional, sino, además, por su mayor poder económico así como su creciente participación en la sociedad.

En las últimas décadas, las personas mayores han cambiado sus actitudes, comportamientos, intereses y gustos, desempeñando un papel más ▷

activo en todos los ámbitos (cultura, turismo, educación, etcétera). Así, se puso de manifiesto en el análisis del consumo de las personas mayores realizado por el Ministerio de Sanidad y Consumo (2001) bajo el título «La Tercera Edad y el Consumo», siendo especialmente relevantes los resultados obtenidos en este estudio, en el que se dieron a conocer las razones de satisfacción e insatisfacción en el consumo de las personas mayores. Así, junto con el precio, como principal motivo de insatisfacción, y la compra de artículos innecesarios o caros para sus recursos, en uno de cada siete casos, el hecho de que los productos no estén diseñados para que las personas de edad sepan usarlos y puedan disfrutar de ellos, es uno de los principales motivos de insatisfacción en las compras realizadas por las personas mayores.

Estos resultados coinciden con las conclusiones del estudio realizado sobre los hábitos de compra y consumo de las personas mayores por el Instituto de Biomecánica de Valencia, según el cual el 41,1 por 100 de las personas mayores considera que las empresas no les tienen en cuenta en el diseño de los productos y servicios (IBV, 2009).

Este motivo de insatisfacción viene provocado por el hecho de que no todos los productos existentes en el mercado cumplen las condiciones y con los elementos necesarios para que puedan ser utilizados y consumidos en plenas condiciones de seguridad y garantía por toda la población, independientemente de cuál sea su edad.

Debemos tener en cuenta que con la edad, aunque muchas personas mayores gozan de buena salud, surgen diversas limitaciones, en la visión, en la actividad manual, en la audición o en la capacidad motora, entre otras, que dificultan la utilización de multitud de productos existentes en el mercado.

A estas circunstancias hay que unir el hecho de que un número creciente de personas mayores padecen alguna discapacidad, existiendo una clara correlación entre la discapacidad y la edad, aumentando con la edad las posibilidades de padecerla, entendida como tal: «*toda limitación o dificultad grave o importante que, debido a una deficiencia, tiene una persona para realizar activida-*

	Personas con discapacidad. Ambos sexos	
	Volumen	Porcentaje
- 6 años.....	60,4	1,6
6 a 15 años.....	78,3	2,0
16 a 44 años.....	530,3	13,8
45 a 64 años.....	951,8	24,7
65 a 79 años.....	1.201,3	31,2
+ 80 años.....	1.025,8	26,7
TOTAL.....	3.847,9	100,0

Fuente: Encuesta sobre Discapacidades, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia (EDAD, 2008). Instituto Nacional de Estadística (INE). Elaboración propia.

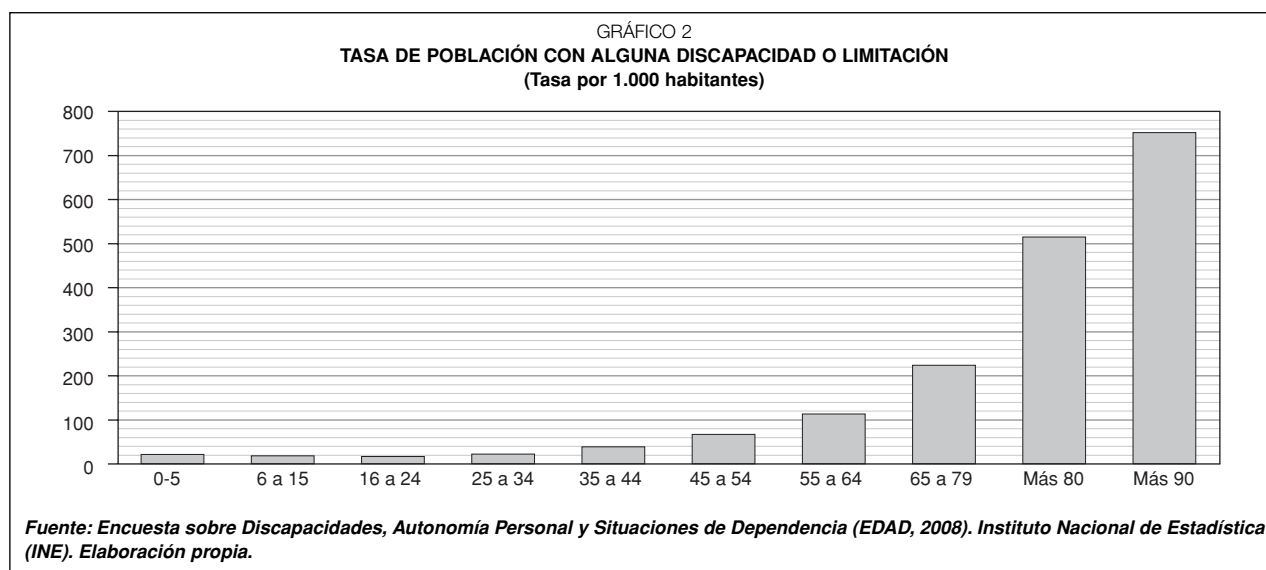
des de la vida cotidiana, tales como desplazarse, cuidar de sí mismo, ver, oír, relacionarse con otros, etcétera» (Imsero, 2003).

Según la Encuesta sobre Discapacidades, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia (EDAD) del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2008) (Tabla 1), en 2008 el número total de personas con 65 y más años con discapacidad en España ascendió a 2.227.100. Si lo comparamos con otros segmentos de edad, observamos que el número de discapacitados es mucho mayor, así en el tramo de edad comprendido entre 6 y 64 años esa cifra es de 1.560.400 personas.

Aunque el aumento de la prevalencia discapacidad-edad es continuo conforme avanza la edad, a partir de los 50 años ese incremento se acelera de forma notable, aumentando las tasas de discapacidad con la edad. Así, mientras en el tramo de edad comprendido entre los 35 y los 44 años la tasa de población discapacitada es de 38,61 personas por cada 1.000, en el tramo siguiente, de 45 a 54, casi se duplica alcanzando una tasa de 66,65 por cada 1.000 habitantes. Lo mismo sucede en los tramos siguientes, de manera que a partir de los 90 años, 3 de cada 4 personas tienen problemas o limitaciones (INE, 2008) (Gráfico 2).

3. El consumidor mayor

Bajo el enfoque del *marketing*, para satisfacer las necesidades de los consumidores es preciso ▷



analizar previamente el comportamiento del consumidor al objeto de diseñar productos y servicios que otorguen el mayor valor al cliente.

El estudio del comportamiento de compra de las personas mayores pone de manifiesto que cada vez existen menos diferencias con respecto al de otros segmentos poblacionales. Esto es debido a los avances en la medicina y en la tecnología, los cuales han propiciado una mejora en la calidad de vida de la tercera edad, y con ello el que puedan consumir un número cada vez mayor de productos que se ofertan en el mercado. Así, consumen gran cantidad de los productos que se ofertan en el mercado de alimentación, higiene, vestir, aseo, para la salud, productos y servicios para el hogar, productos y servicios de ocio, transporte, informática, etcétera. No obstante, algunos productos no pueden ser consumidos por las personas mayores debido a que su diseño no es accesible.

Debemos tener en cuenta que con la edad, aunque muchas personas mayores gozan de buena salud, surgen diversas limitaciones. Así, cuando un producto o servicio va dirigido a las personas mayores es preciso tener en cuenta las necesidades específicas que surgen derivadas de las limitaciones propias derivadas de la edad (física o motora, intelectual, auditiva o visual). Además, es preciso atender a las diversas discapacidades que se presentan en una parte significativa de este segmento

poblacional. Nos estamos refiriendo a las siguientes discapacidades (Imsero, 2003): mental o cognitiva, para hablar, para escuchar, para ver, visceral y de la actividad manual.

Todas estas circunstancias justifican la necesidad de diseñar ofertas accesibles, convirtiéndose la accesibilidad y el diseño universal en elementos claves para satisfacer las necesidades y expectativas de las personas mayores, garantizando, asimismo, el consumo del producto o servicio, así como la accesibilidad en la compra, ya sea presencial o virtual (grandes almacenes, hipermercados, hoteles, medios de transporte, centros de ocio, internet, etcétera).

La accesibilidad hace referencia al «conjunto de características que debe disponer un entorno, producto o servicio para ser utilizable en condiciones de confort, seguridad e igualdad por todas las personas y, en particular, por aquellas que tienen alguna discapacidad» (Imsero, 2003). Este término ha sido ampliado por el de diseño universal relativo al «diseño de productos, entornos, programas y servicios que puedan utilizar todas las personas, en la mayor medida posible, sin necesidad de adaptación ni diseño especializado» (ONU, 2006), cuya finalidad es lograr que los productos sean utilizables por toda la población, incluyendo a todas las personas, independientemente de sus edades, habilidades, etcétera. ▷

El Centro para el Diseño Universal de la North Columbia State University de Estados Unidos ha definido siete principios básicos en los que se debe basar el desarrollo de los productos bajo el concepto de Diseño Universal, y que detallamos a continuación (Imsero, 2002):

1. Uso universal, para todos: diseño útil y aprovechable para cualquier grupo de usuarios.

2. Flexibilidad de uso: el diseño se adapta a un amplio abanico de preferencias y destrezas individuales.

3. Uso simple e intuitivo: el diseño permite un uso fácil de entender, con independencia de la experiencia del usuario, su conocimiento, habilidad de lenguaje o capacidad de concentración.

4. Información perceptible: el diseño aporta la necesaria información de forma efectiva al usuario, con independencia de las condiciones ambientales o las habilidades sensoriales del individuo.

5. Tolerancia para el error o mal uso: el diseño minimiza daños y consecuencias adversas de las acciones realizadas involuntariamente o por error.

6. Poco esfuerzo físico requerido: el diseño puede ser utilizado eficientemente y confortablemente y con mínima fatiga.

7. Tamaño y espacio para acercamiento, manipulación y uso: tamaño y espacio adecuados para aproximación, alcance, manipulación y uso, con independencia del tamaño corporal del usuario, la postura o movilidad.

4. Marco normativo de la accesibilidad y el diseño universal

El principio de igualdad de oportunidades defiende la igualdad de trato, la protección contra la discriminación y la participación en la vida de la comunidad de todas las personas con independencia de cuál sea su sexo, edad, religión, raza o discapacidad, entre otros aspectos. Este principio viene recogido en las políticas sociales de Naciones Unidas, de la Unión Europea y de España. Desde hace muchos años, Naciones Unidas ha defendido la

igualdad de oportunidades, luchando por mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad, lo que ha quedado plasmado en sus principios fundamentales, basados en los derechos humanos, las libertades fundamentales y la igualdad de todas las personas. Concretamente el artículo 1 de la Declaración de los Derechos Humanos recoge el derecho a la igualdad para todos los humanos, la protección contra la discriminación y la participación en la vida de la comunidad.

A raíz de la celebración en Suiza del Congreso Internacional para la Supresión de Barreras Arquitectónicas (1963) se elaboraron una serie de informes, comunicaciones y declaraciones sobre la materia, destacando los siguientes: la Resolución 3447, la Declaración de los Derechos de las Personas Discapacitadas, adoptada por la Asamblea General de la ONU el 9 de diciembre de 1975; el Programa de Acción Mundial para las Personas con Discapacidad (1983); y las Normas Uniformes sobre la Igualdad de Oportunidades para las personas con Discapacidad (1993), normas que aún no siendo de carácter obligatorio desde el punto de vista jurídico, han llevado al compromiso por parte de los estados en la adopción de medidas, así como al desarrollo de políticas sociales. Más reciente es la Convención de Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, de 13 de diciembre de 2006, ratificada por Instrumento de 23 de noviembre de 2007, que entró en vigor en 2008.

En el ámbito de la Unión Europea, los derechos a la no discriminación y la igualdad de trato ya venían recogidos en diversos convenios, resoluciones y comunicaciones, entre las que cabe mencionar los siguientes: Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de la Libertades Fundamentales (1950); Resolución del Parlamento Europeo sobre la integración económica, social y profesional de los minusválidos en la Comunidad, de 11 de mayo de 1981; Comunicación de la Comisión sobre las líneas directrices de una acción comunitaria para la inserción social de los minusválidos, de 4 de noviembre de 1981; Resolución del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados ▷

miembros reunidos en la sede del Consejo, de 22 de diciembre de 1981, sobre la integración social de los minusválidos; Programa Helios I (1988); Programa Helios II (1993); Comunicación sobre Igualdad de Oportunidades para las Personas con Minusvalías (1996); Carta Social Europea (1996); Tratado de la Unión Europea (Ámsterdam, 1997), que en su articulado recoge aspectos relacionados con la discriminación, destacando los artículos 6 y 13, en los que se hace referencia a la adopción de planes de acción para la integración social de las personas discapacitadas por parte de los países de la Unión Europea; y la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea (Niza, 2000).

Siguiendo las directrices del artículo 13 del Tratado de Ámsterdam, la Comisión Europea redactó la Comunicación 284, de 12 de mayo de 2000, Hacia una Europa sin barreras para las personas con discapacidad, a la que le siguieron la Comunicación 529, de 25 de septiembre de 2001, de Accesibilidad de los sitios web públicos y de su contenido; la Resolución sobre Principios de Diseño Universal en los currícula de todas las actividades relacionadas con el entorno de la construcción de 15 de febrero de 2001; Comunicación e_Europe 2002 sobre la accesibilidad de los sitios web públicos y de su contenido, de 13 de junio de 2002; la Comunicación 650, de 30 de octubre de 2003, de Igualdad de Oportunidades para las personas con discapacidad, un plan de acción europeo; la Resolución de 6 de febrero de 2003, de Accesibilidad electrónica» para mejorar el acceso de las personas con discapacidad a la sociedad del conocimiento; la Resolución de 6 de mayo de 2003, de Accesibilidad de las infraestructuras y las actividades culturales para las personas con discapacidad; la Resolución de 15 de enero de 2004, sobre la Comunicación sobre el futuro de la asistencia sanitaria y la atención a las personas mayores, garantizar la accesibilidad, la calidad y la sostenibilidad financiera; y la Resolución de 8 de septiembre de 2005, sobre nuevas perspectivas y los nuevos retos para un turismo europeo sostenible.

En 2006, el Comité de Ministros de los Estados Miembros aprueba la Recomendación Rec(2006)5

sobre el Plan de Acción del Consejo de Europa para la promoción de derechos y la plena participación de las personas con discapacidad en la sociedad: mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad en Europa 2006-2015, con el objetivo de lograr la integración de las personas con discapacidad en la sociedad (Consejo de Europa, 2006). Entre los principios fundamentales que regula este Plan de Acción cabe citar la no discriminación; la igualdad de oportunidades; y la plena participación en la sociedad de todas las personas con discapacidad.

En 2007, declarado Año Europeo de la Igualdad de Oportunidades para Todos, se adopta la Resolución ResAP(2007)3 del Consejo de Europa: Hacia la plena participación mediante el Diseño Universal, y se aprueba la Decisión 2008/164/CE, de 21 de diciembre, de especificación técnica de interoperabilidad relativa a las personas de movilidad reducida en los sistemas ferroviarios transeuropeos convencional y de alta velocidad. Más reciente es la Decisión 2011/940/UE, de 14 de septiembre, sobre el Año Europeo del Envejecimiento Activo y de la Solidaridad Intergeneracional.

En España, el derecho a la igualdad de oportunidades, así como todos los aspectos relacionados con la accesibilidad de todas las personas, encuentran su fundamento en el marco normativo de la Constitución Española de 1978, concretamente en los artículos 9.2, 14 y 49. Con el fin de alcanzar los objetivos marcados en estos artículos se promulgó la Ley 13/1982, de 7 de abril, de Integración Social de los Minusválidos (LISMI) (BOE, nº 103, de 30 de abril), derogada por la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de Igualdad de Oportunidades, No Discriminación y Accesibilidad Universal de las Personas con Discapacidad (BOE, nº 289, de 3 de diciembre), en la que se establecen como principios fundamentales que han de guiar las políticas y decisiones públicas, entre otros, la vida independiente, la accesibilidad universal y el diseño para todos; la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (LSSICE), BOE de 12 de julio, que ▷

hace mención expresa a la accesibilidad en la información y el comercio electrónico en la disposición adicional quinta; y la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención de las Personas en Situación de Dependencia.

Más reciente es el Instrumento de Ratificación de la Convención sobre los derechos de las personas con Discapacidad (BOE de 21 de abril de 2008) y la Ley 26/2011, de 1 de agosto, de adaptación normativa a la Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad.

Por otra parte, debemos mencionar la aprobación de cuatro Reales Decretos en materia de accesibilidad y diseño universal: Real Decreto 775/2002, de 26 de Julio, por el que se crea el Comité Español de Coordinación para el Año Europeo de las Personas con Discapacidad; Real Decreto 1414/2006, de 1 de diciembre, por el que se determina la consideración de persona con discapacidad a los efectos de la Ley 51/2003, de Igualdad de Oportunidades, No Discriminación y Accesibilidad Universal de las Personas con Discapacidad; Real Decreto 117/2005, de 4 de febrero, por el que se regula el Consejo Estatal de las Personas Mayores; el Real Decreto 366/2007, de 16 de marzo por el que se establecen las condiciones de accesibilidad y no discriminación de las personas con discapacidad en sus relaciones con la Administración General del Estado; y el Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento sobre las condiciones básicas para el acceso de las personas con discapacidad a las tecnologías, productos y servicios relacionados con la sociedad de la información y medios de comunicación social.

Finalmente, debemos mencionar la Resolución de 12 de marzo de 2007, por la que se efectúa la convocatoria de 2007, de ayudas dirigidas a la inclusión de las personas con discapacidad y de las personas mayores en la sociedad de la información.

Junto a estas normativas destacaremos, por su contribución para lograr la igualdad de oportuni-

dades de todas las personas, la publicación del Libro Verde de la Accesibilidad en España (2002), en el que se realiza un diagnóstico general y un análisis situacional de la accesibilidad, y del Libro Blanco del Plan de Accesibilidad (ACCEPLAN) (2003), fruto del convenio entre el Instituto de Mayores y Servicios Sociales (Imserso), perteneciente al Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, y el Institut Universitari d'Estudis Europeus de la Universidad Autónoma de Barcelona, en el que se analizan las posibilidades y actuaciones necesarias para lograr la accesibilidad en todo tipo de entornos, productos y servicios (Imserso, 2003a). En el ámbito del Libro Blanco se aprueba el I Plan Nacional de Accesibilidad 2004-2012, basado en el concepto de Diseño para todos y la transversalidad de las políticas planteadas (Imserso, 2003b), y el II Plan de Acción para las Personas con Discapacidad 2003-2007 (Imserso, 2003c), del Instituto de Migraciones y Servicios Sociales, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, que aprueba ese mismo año el Plan de Acción para las Personas Mayores (Imserso, 2003d).

5. Normas de certificación de productos, servicios e instalaciones para la tercera edad

Son muchos los países que han incluido en su normativa la accesibilidad y el diseño universal como requisitos a cumplir para lograr la plena integración de todas las personas en la sociedad. En nuestro país podemos encontrarnos multitud de productos que han sido modificados o creados por las empresas para adaptarse a las necesidades de las personas mayores. Así, podemos citar empresas como Movistar, con las cabinas de teléfonos adaptadas en altura, así como los números de mayor tamaño en los aparatos, los móviles *fáciles* para mayores, comercializados por otras empresas de telefonía como Vodafone; la red de transportes de los Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB); los electrodomésticos de Siemens; camas articu- ▷

ladas, como las de la marca Flex, un producto cada vez más demandado no sólo por las personas con una discapacidad permanente sino por las personas mayores sin discapacidades; los utensilios de los aseos y las duchas, como por ejemplo los de la empresa Roca, con grifos, inodoros o bañeras anti-deslizantes; entre otros. Como estos productos, podemos citar otros que se han adaptado a las limitaciones de los mayores, por ejemplo, los pomos de las puertas; perchas; alfombras anticaídas; cubos fregasuelos; ordenadores; además, de los cambios en el etiquetado y el envasado de algunos productos, en los que se ha sustituido la apertura tradicional por un sistema de apertura abrefácil o incluso otro material de sencilla apertura, como es el caso de los productos de la marca el Gigante Verde o la cerveza San Miguel.

Pero algunos países han ido más allá en lo que a la accesibilidad y el diseño universal se refiere, así en España para garantizar que los productos y servicios cumplen los requisitos necesarios para que todas las personas puedan utilizarlos y consumirlos se ha acudido a la certificación de los mismos.

Concretamente, en 2009, a iniciativa del Instituto de Biomecánica de Valencia (UBV) y de la Unión Democrática de Pensionistas y Jubilados de España (UDP), en colaboración con la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), surgió la certificación *Simplit* con fin de lograr que los productos sean aptos para las personas mayores, garantizando que los que están certificados son fáciles de utilizar por parte de este colectivo. Esta certificación es aplicable a todo tipo de productos (vivienda, comunicaciones, alimentación, transporte, equipamiento personal y del hogar, salud, ocio, entre otros).

Entre los productos que cuentan en la actualidad con el sello *Simplit* se encuentran el móvil Auro A1020 de Vodafone, el gres de porcelana de TAU Cerámica, el teléfono móvil Emporia RL1 de Emporia Telecom, el teléfono móvil MIMOV de SAI Wireless, la encimera autorregulable en altura de ARGUIT y la tablet SIeSTA de iFreeTablet (IBV y UDP, 2012).

Por otra parte, la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), entidad legalmente responsable de las normas técnicas en España, ha desarrollado alrededor de 90 normas, que abarcan multitud de ámbitos, con la finalidad de favorecer el uso de productos y servicios por todas las personas. Entre todas ellas, cabe destacar las normas UNE 170001: 2007 de Accesibilidad Universal. Esta norma se divide en dos partes en las que quedan recogidas el conjunto de requisitos exigidos para crear un entorno accesible para todos los individuos (FEDIJIF, 2009).

Parte 1: UNE 170001-1:2007. Accesibilidad global. Esta norma certifica que el Sistema de Gestión de Accesibilidad Global adaptado por una determinada organización garantiza el acceso a cualquier parte del entorno, así como el uso y disfrute de los servicios en ella prestados por cualquier persona, independientemente de que padezca algún tipo de discapacidad, y todo ello con la mayor autonomía posible en su utilización. Los criterios que tiene en cuenta esta norma para facilitar la accesibilidad al entorno son los denominados Requisitos DALCO que hacen referencia a la facilidad existente en el entorno para la deambulación, aprehensión, localización y comunicación, independientemente de la capacidad restringida que, de forma temporal o permanente, pudiera presentar el cliente.

Deambulación: acción de desplazarse de un sitio a otro. Hace referencia al pavimento (uniformidad y deslizamiento), el espacio de maniobra (dimensiones, obstáculos, mobiliario, apoyos o ayudas y asientos), las zonas de circulación (dimensiones, obstáculos, puertas y elementos de cierre) y los cambios de plano (escaleras y rampas).

Aprehensión: acción de coger o asir una cosa. Incluye todos los aspectos relacionados con la accesibilidad en los sistemas de accionamiento, agarre y transporte.

Localización: acción de averiguar el lugar preciso en el que está algo o alguien. Incluye todo lo referente a la señalización, así como otros medios de localización. ▷

Comunicación: acción de intercambio de información para el desarrollo de una actividad, haciendo alusión a la comunicación interactiva y no interactiva (señales paneles, señales acústicas, otros medios gráficos, etcétera).

Parte 2: UNE 170001-2:2001. Sistema de gestión de la accesibilidad global. Esta norma supone el compromiso social de la organización con la igualdad de derechos y oportunidades de todas las personas y está referida a la rotulación accesible.

Esta norma es aplicable a todos los sectores, tanto públicos como privados, donde los ciudadanos hacen uso de los servicios públicos (transportes y espacios edificados, tales como hospitales, centros de atención primaria, universidades, dependencias de los ayuntamientos y comunidades autónomas y Administración Central), así como cualquier emplazamiento empresarial, ya sea de atención al cliente final (hoteles, centros comerciales, museos, redes de distribución, oficinas bancarias, puntos de venta, grandes superficies, residencias), o bien entornos laborales de cualquier organización sea pública o privada.

Téngase en cuenta la importancia de esta norma, puesto que para que un producto o servicio sea accesible, no sólo es necesario que lo sea el producto en sí, sino el lugar en el que se vende el producto o se presta el servicio.

Desde que en el año 2003 se concediera el primer certificado de Accesibilidad Universal al Museo Guggenheim de Bilbao, diversas organizaciones e instalaciones se han certificado con la norma UNE-170001 de Accesibilidad Universal, entre las que podemos citar (AENOR, 2012): la Playa del Puerto de Sagunto, La Malvarrosa y El Cabanyal en Valencia y la playa de Ribadesella en Asturias; el Museo Guggenheim de Bilbao; trece hoteles de la cadena hotelera Confortel de la Corporación Empresarial ONCE (CEOSA); el Palacio de Congresos Kursaal de San Sebastián y el Palacio de Congresos de Málaga; y el centro cultural La Casa Encendida de Caja Madrid.

En el caso de que el consumidor adquiera el producto o servicio a través de una página web,

existe la marca AENOR N de Accesibilidad TIC que certifica que las páginas de internet que la poseen son accesibles. La accesibilidad de una página web permite el acceso a la misma y a sus contenidos, independientemente del cual sea el *hardware*, *software*, infraestructura de red, idioma, localización geográfica y capacidades de los usuarios, cubriendo la mayoría de las discapacidades que pueden tener las personas (deficiencias físicas, visual, auditiva y cognitiva), y también las necesidades de las personas de edad avanzada. Relacionada con la anterior es la norma UNE 139803 sobre los requisitos de accesibilidad para contenidos web (AENOR, 2012).

6. Conclusiones

La población mayor de 65 años está aumentando rápidamente lo que está creando nuevas oportunidades para las empresas así como retos a los que hay que hacer frente. El envejecimiento poblacional conlleva la creación de productos y servicios adaptados a las necesidades de las personas mayores al objeto de satisfacer sus demandas otorgando el valor que esperan cuando adquieren productos y servicios, mejorando su calidad de vida y protegiendo sus derechos.

El conocimiento de los comportamientos y hábitos de compra y consumo de las personas mayores indica que uno de los retos más importantes, tanto para las empresas como para la sociedad en general, es lograr la independencia de estas personas tanto en el uso y disfrute de los productos y servicios como en su participación en la sociedad. Estas circunstancias han llevado a que las organizaciones estén cada vez más comprometidas con la accesibilidad y el diseño universal al objeto de adaptarse a las demandas de las personas mayores que padecen problemas de movilidad. De hecho, cada vez son más numerosos en el mercado los productos accesibles o con un diseño universal, algunos de los cuales han acudido a las certificaciones para garantizar su uso por toda la población.

La incorporación de la accesibilidad y el diseño universal a los productos, servicios y entornos ▷

conlleva una serie de beneficios no sólo para los consumidores mayores y/o discapacitados, sino además para las empresas, que mejorarían sus beneficios al ampliar su cuota de mercado, así como su imagen social, creándose así una sociedad más justa. De ahí la importancia de dar a conocer la realidad de este segmento poblacional, siendo preciso realizar estudios que contribuyan a eliminar las desigualdades y lograr la igualdad de oportunidades de todas las personas en todos los ámbitos.

Bibliografía

- [1] ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN (AENOR) (2012): Norma UNE 170001:2007. Disponible en: www.aenor.es.
- [2] BÓDALO, E. (2002): Los mayores y el consumo: un estudio sociológico. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia. Murcia.
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2011): Eurostat: Proyecciones poblacionales de la UE 2010-2060. Disponible en: ec.europa.eu.
- [4] EASTMAN, J.K. e IYER, R. (2004): «The Elderly's uses and attitudes towards the Internet». *The Journal of Consumer Marketing*, vol. 21, nº 2/3, pp. 208-220.
- [5] FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ASOCIACIONES DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD FÍSICA Y ORGÁNICA DE JAÉN (FEDIJIF) (2009): Normas para facilitar la accesibilidad global al entorno. AENOR. Asociación Española de Normalización y Certificación. Disponible en: www.fedijif.org.
- [6] FERNÁNDEZ, I. (2010): «Distribución y Consumo. Seniors de Oro». *Marketing + Ventas*. nº 254, pp. 58-63.
- [7] GRANDE, I. (1993): *Marketing estratégico para la tercera edad*. Esic. Madrid.
- [8] GRANDE, I. (2002): El consumo de la tercera edad. Esic. Madrid.
- [9] INSTITUTO DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA (UBV) y UNIÓN DEMOCRÁTICA DE PENSIONISTAS Y JUBILADOS DE ESPAÑA (UDP) (2012): Certificación Simplit. Disponible en: www.simplit.es.
- [10] INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2010a): Encuesta de movimientos turísticos en fronteras (Frontur). Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Disponible en: <http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/frontur>.
- [11] INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2010b): Encuesta de movimientos turísticos de los españoles (Familitur). Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Disponible en: <http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/familitur>.
- [12] INSTITUTO DE MAYORES Y ASUNTOS SOCIALES (IMSERSO) (2002): Evolución de la población mayor. España, 1900-2050 (miles). Disponible en: www.imserso.csic.es.
- [13] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2008): Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia (EDAD). Disponible en: www.ine.es.
- [14] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2009): Demografía y Población. Disponible en: www.ine.es.
- [15] LAZER, W. (1986): «Dimensions of the Mature Market». *The Journal of Consumer Marketing*, vol. 3, nº 3, pp. 23.
- [16] LUMPKIN, J.R. (1985): «Shopping orientation segmentation of the elderly consumer». *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 13, nº 1-2, pp. 271-289.
- [17] MEINERS, N. H. y SEEBERGER, B. (2010): «Marketing to senior citizens: challenges and opportunities». *The Journal of Social, Political and Economic Studies*, vol. 35, nº 3, pp. 293-328.
- [18] MENEELY, L.; BURNS, A. y STRUGNELL, C. (2009): «Age Associated Changes in Older Consumer Retail Behaviour». *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 37, nº 12, pp. 1041-1056.
- [19] MILLÁN, J.C. (2005): Mayores, accesibilidad y nuevas tecnologías de la información y comunicación. Universidad de A Coruña. A Coruña.
- [20] MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO (2001): La Tercera Edad y el Consumo. Instituto Nacional de Consumo. Disponible en: www.consumo-inc.gov.es/informes/docs/TERCERA_EDAD.pdf. ▷

- [21] MINISTERIO DE SANIDAD Y POLÍTICA SOCIAL (2008a): Las personas mayores en España. Informe 2008. Tomo I. Secretaría General de Política Social y Consumo. Instituto de Mayores y Servicios Sociales. Madrid.
- [22] MINISTERIO DE SANIDAD Y POLÍTICA SOCIAL (2008b): Las personas mayores en España. Informe 2008. Tomo II. Secretaría General de Política Social y Consumo. Instituto de Mayores y Servicios Sociales. Madrid.
- [23] MINISTERIO DE SANIDAD Y POLÍTICA SOCIAL (2010): Hacia la plena participación mediante el diseño universal. Secretaría General de Política Social y Consumo. Instituto de Mayores y Servicios Sociales. Madrid.
- [24] MOREIRA, H. y LILLO, J. (2004): «Envejecimiento y diseño universal». *Anuario de Psicología*, vol. 35, nº 4, pp. 493-506.
- [25] MYERS, H. y LUMBERS, M. (2008): «Understanding older shoppers: a phenomenological investigation». *The Journal of Consumer Marketing*, vol. 25, nº 5, pp. 294-301.
- [26] PAVÓN, F. y CASANOVA, J. (2006): «Telefonía móvil y personas mayores la accesibilidad como derecho». *RELATEC: Revista Latinoamericana de Tecnología Educativa*, vol. 5, nº 2, pp. 385-395.
- [27] REISENWITZ, T. *et al* (2007): «The elderly's internet usage: an updated look». *The Journal of Consumer Marketing*, vol. 24, nº 7, p. 406.
- [28] SÁNCHEZ, B. (2003): «Marketing para mayores: un mundo por descubrir». *Marketing + Ventas*, nº 182, pp. 38-43.
- [29] SÁNCHEZ, P. y ALONSO, L.E. (2003): La tercera edad ante el consumo. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia. Murcia.
- [30] SÁNCHEZ, P. y BÓDALO, (2002): «Necesidades, tiempo y consumo. El consumidor mayor». *Pedagogía Social. Revista Interuniversitaria*, nº 9, diciembre, pp. 333-358.g
- [31] TONGREN, H. (1988): «Determinant Behaviour Characteristics of Older Consumers». *The Journal of Consumer Affairs*, vol. 22, nº 1, pp. 136.
- [32] VILLA, J.M. (2009): «Estudios sobre hábitos de compra y consumo de las personas mayores». *Sesenta y más*, nº 277, p. 34.



Noticias FAD/FEV

PETICIÓN DE EXPRESIONES DE INTERÉS PARA EL ESTUDIO DE ASISTENCIA TÉCNICA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR TURÍSTICO EN TRINIDAD Y TOBAGO

MAYO 2012

El Comité FIEM de 5 de marzo de 2012 ha acordado la concesión al Ministerio de Turismo de Trinidad y Tobago de una donación de hasta 97.884 euros, financiada con cargo al FIEM (Fondo de Internacionalización de la Empresa) para el Estudio relativo a la Asistencia técnica sectorial para el desarrollo del sector turístico.

El estudio tiene como objetivo informar sobre las necesidades de instalaciones hoteleras, su mejor localización e infraestructuras turísticas asociadas tomando en cuenta las fuentes de turismo tradicional de Trinidad y Tobago.

Un resumen del contenido del estudio figura en el Anexo 1.

El plazo estimado para la realización del Estudio es de 4-6 meses.

El Ministerio de Turismo de Trinidad y Tobago invita a las empresas consultoras españolas, o consultores individuales, a manifestar su interés en la realización del estudio de referencia. Los consultores interesados deberán aportar información acerca de su capacidad para llevar a cabo las tareas especificadas:

- Estudios anteriormente realizados en el sector de referencia.
- Experiencia de trabajo en el país y/o en la zona.
- Propuesta de equipo de trabajo que realizaría el estudio.
- Disponibilidad de personal cualificado y especializado (CV).
- Estados financieros de la empresa del último ejercicio.

No se aceptarán las expresiones de interés presentadas por las UTE (Uniones Temporales de Empresas) o asociaciones de otro tipo en las que participen empresas extranjeras, bien del país beneficiario o de un tercer país.

En el caso de empresas españolas con filial en el país beneficiario, la expresión de interés deberá ser presentada por la empresa matriz. Si las tareas necesarias para la realización del estudio van a ser realizadas total o parcialmente por la empresa filial, este hecho se tendrá en cuenta a efectos de aumentar el lími-

te superior establecido (30 por 100) para los gastos locales, en un análisis caso por caso y siempre que se aporte la documentación justificativa de la constitución y actividad de la empresa filial.

El Ministerio de Turismo de Trinidad y Tobago seleccionará, de entre las empresas que hayan expresado su interés, una lista corta de acuerdo con los criterios de valoración que figuran en el Anexo 2. Esta lista corta deberá recibir la «no objeción» por parte de la Dirección General de Comercio e Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio.

Las expresiones de interés se harán llegar en inglés, *en papel*, no más tarde de las 12:00 horas (hora local en cada uno de los países) del 29 de mayo de 2012 a las direcciones seguidamente indicadas:

• **Ministerio de Turismo de Trinidad y Tobago**

Persona responsable: Ms. Lisa Phillips, Senior Business Analyst.

Dirección postal: Level 8-9 Tower C, Waterfront Complex 1A
Wrightson Road, Port of Spain, Trinidad & Tobago

Teléfono y fax: 0018686250247 ó 8687599938

E-mail: phillipsl@tourism.gov.tt

• **Dirección General de Comercio e Inversiones - Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización**

Persona responsable: D^a. Pilar Gracia Morales

Dirección postal: Paseo de la Castellana 162, pl. 9 - 28046 Madrid

Teléfono: 91 349 37 31 - 91 349 25 37

Fax: 91 349 35 12

Correo electrónico: sgfomento.ssc@mcx.es

Anexo 1

RESUMEN DEL CONTENIDO DEL ESTUDIO

Trinidad y Tobago recibe 425.000 turistas al año, teniendo en cuenta su potencial turístico, el objetivo del Ministerio de Turismo, en materia turística, es elevar la cifra de visitantes al doble a medio plazo.

De acuerdo con este objetivo, el estudio de viabilidad deberá identificar las necesidades de nuevos alojamientos y su calidad y determinar las infraestructuras turísticas que se precisarían. Se ha de considerar la demanda creciente de los países que son fuentes de turismo tradicional para Trinidad y Tobago, es decir EEUU, países del CARICOM, Reino Unido, Canadá, Alemania y países sudamericanos, por este orden.

Objetivos y alcance

- El estudio solicitado debería proporcionar las pautas para la inversión en alojamiento turístico e instalaciones secundarias tanto en Trinidad como en Tobago.
- La información proporcionada debería cubrir por lo menos cinco años desde el comienzo del estudio y debería estar contextualizada y en línea con los proyectos de alojamiento turístico e instalaciones secundarias, el clima económico presente y proyectado de los mercados fuentes de turismo tradicional y no tradicional y dentro de la visión gubernamental para la industria anunciada en la política turística y planes de acción para el período octubre 2011- diciembre 2012.

El estudio debería tener en cuenta los mercados de fuentes de turismo de T&T y la conservación medioambiental, entre otros. A la hora de hacer recomendaciones para la mejora del alojamiento turístico e instalaciones secundarias, habrá que considerar la sostenibilidad medioambiental y la capacidad del sector. Para los proyectos seleccionados, se deberán hacer estimaciones de *cash-flow* y análisis de valor actualizado neto (VAN) así como el razonamiento para obtener esas cifras.

Específicamente, se deberá informar sobre los tipos, tamaño, número de estrellas y ubicación del alojamiento turístico ya sea hotel, casa de huéspedes, alojamiento ecológico u hotel boutique, siempre que sea una opción viable para el inversor, siendo éste privado, gubernamental o una mezcla de ambos. Con respecto a los proyectos de turismo auxiliar como parques temáticos, restaurantes de calidad o centros de conferencias; el estudio deberá informar al inversor potencial sobre la localización, tamaño y tipo de instalación que se considera que será un proyecto viable.

El estudio cuenta con cinco fases:

- Informe preliminar
Debe contener un breve resumen de la evolución económica de Trinidad y Tobago, con énfasis en el sector turístico, que sirva para establecer el punto de partida para llegar a la meta de duplicar el número anual de turistas.
- Identificación de infraestructuras existentes
Se trata de hacer un inventario de las infraestructuras actuales y su estado de mantenimiento, teniendo en cuenta que los principales motivos de visitar Trinidad y Tobago son: vacaciones y placer (43 por 100), visitas a familiares y amigos (23 por 100) y por motivos de trabajo (22 por 100).

- Necesidades de alojamiento turístico e instalaciones secundarias en Trinidad
Aproximadamente el 90 por 100 del turismo recibido se dirige a Trinidad. Se espera que se convierta en el gran centro de convenciones del Caribe anglófono teniendo en cuenta, no obstante, las oportunidades derivadas de un incipiente ecoturismo, yates, cruceros y los cada vez más conocidos Carnavales.
- Necesidades de alojamiento turístico e instalaciones secundarias en Tobago
Tobago recibe aproximadamente un 10 por 100 de los turistas del país y se debe tener en cuenta el interés de la administración trinitense de que Tobago se afiance cada vez más como una propuesta de turismo de calidad, con una oferta alternativa a la de la isla de Trinidad.
- Plan Director de inversiones
El informe debe recoger, partiendo de las infraestructuras existentes, las necesidades de infraestructuras en general para el país y las particulares de cada isla tomando en consideración el turismo que se pretende atraer en cada una de ellas.

Anexo 2

CRITERIOS DE VALORACIÓN	
Capacidad de la empresa	100
— <i>Experiencia en el sector</i>	40
— <i>Experiencia en la región</i>	15
— <i>Cualificación y especialización del personal</i>	25
— <i>Coeficiente de solvencia (activo circulante/pasivo circulante)</i>	10
— <i>Coeficiente de liquidez (disponible/exigible a corto plazo)</i>	10

FE DE ERRATAS

Advertido un error en el Boletín Económico de ICE **número 3024**, procedemos a su subsanación.

En el interior de cubierta, en los créditos, el nombre correcto del autor de la portada es Eduardo Lorenzo y del NIPO 720-12-011-5



CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 82 • Diciembre 2011

COMERCIO INTERNACIONAL, EMPRESA Y COMPETITIVIDAD

Presentación

José Carlos Fariñas

Ganancias de bienestar por nuevas variedades importadas. Evidencia para España, 1988-2006

Asier Minondo y Francisco Requena-Silvente

Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo

Esther Gordo Mora y Patrocinio Tello Casas

El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos

Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María Rochina-Barrachina y Juan A. Sanchis-Llopis

El impacto en el comercio de la ampliación hacia el este de la UE

Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano

Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis

César Martín Machuca y Antonio Rodríguez Caloca

Efectos de los instrumentos de fomento exportador: algunas lecciones

Roberto Álvarez

Discrecionalidad regulatoria, capacidades políticas y supervivencia de los proyectos de inversión directa en el exterior

Laura Fernández-Menéndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén

Decisiones de internacionalización y heterogeneidad empresarial: el caso de las manufacturas españolas

Juan A. Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez

Organización de la producción, comercio exterior y productividad

José Carlos Fariñas y Ana Martín-Marcos

Solvencia exterior en los países de la Unión Europea-15

Vicente Donoso y Víctor Martín

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Shocks fiscales y tasas de ahorro nacional. Alguna evidencia para la economía argentina

Luis N. Lanteri

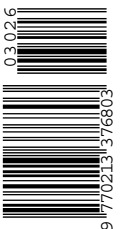
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 € + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
EVALUACIÓN DE INSTRUMENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL