

TEMA 1. POLÍTQUES ESTRUCTURALS. UNA INTRODUCCIÓ

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

1.1. LA POLÍTICA ECONÒMICA

IDEES BÀSIQUES

- La **política econòmica** s'entén com el conjunt d'intervencions de l'**Estat** sobre l'**economia**.
- La **política econòmica estructural** són accions de l'Estat que busquen alterar l'**estructura productiva**.
- La política econòmica estructural és una política a **llarg termini** i que sol actuar sobre l'**oferta**.

1.2. LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

POLÍTIQUES	CONJUNTURALS	ESTRUCTURALS
Objectiu final	Estabilització	Creixement
Objectiu intermedi	Gestió del cicle econòmic	Canvis en l'estructura productiva
Àmbit d'actuació	Conjunt de l'economia	Segments de l'economia
Contingut econòmic	Demanda	Oferta
Horitzó temporal	Curt termini	Llarg termini

1.3. ELS OBJECTIUS DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

CURT TERMINI	LLARG TERMINI
<p>Increment de l'ocupació.</p> <p>Estabilitat de preus.</p> <p>Estabilitat pressupostària.</p> <p>Millora del saldo exterior.</p>	<p>Creixement econòmic.</p> <p>Reducció de la pobresa.</p> <p>Reducció de les desigualtats econòmiques, socials i regionals.</p> <p>Creixement econòmic mediambientalment sostenible.</p> <p>Augment de la competitivitat i la productivitat.</p> <p>Estabilitat pressupostària estructural.</p>

1.3. ELS OBJECTIUS DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

- L'objectiu últim de les polítiques econòmiques estructurals és aconseguir un **creixement econòmic a llarg termini** (augment de la capacitat potencial d'emprendre activitats econòmiques).

Hi ha dues variables clau per a entendre el creixement econòmic a llarg termini:

- I. La **productivitat** és una mesura econòmica que calcula quants béns i serveis s'han produït per cada factor emprat (treballador, capital, temps, terra, etc.) durant un període determinat.
- II. La **competitivitat** és la capacitat d'una persona o organització de desenvolupar avantatges competitius respecte als competidors. Així s'assoleix una posició destacada en l'entorn.

1.3. ELS OBJECTIUS DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

QUÈ ÉS EL CREIXEMENT ECONÒMIC?

- Expansió de la producció d'un país o territori, d'acord amb unes disponibilitats de factors de producció i una capacitat de generació o adquisició de tecnologia.
- Augment dels nivells d'activitat econòmica sostinguts al llarg del temps.

COM ES POT MESURAR?

- PIB, PNB, RNB...
- PIB real *per capita*, paritat del poder adquisitiu (PPA) per a comparacions internacionals...

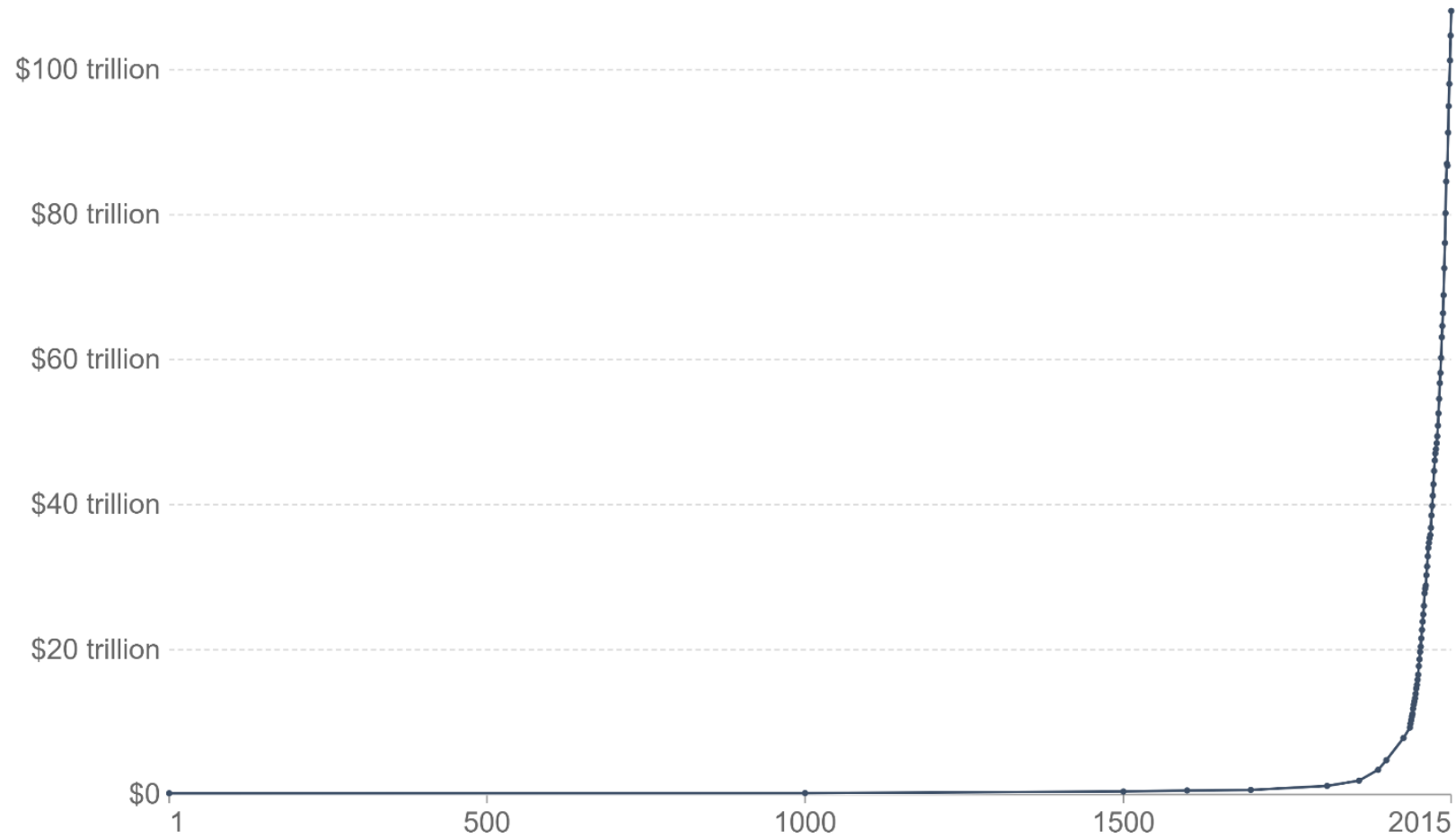
LIMITACIONS

- No mesura tot el benestar social o felicitat subjectiva de la població (desigualtats, distribució del temps de treball i oci, esperança de vida i qualitat de la salut, sostenibilitat mediambiental, accés a béns públics i béns preferents, etc.).
- No comptabilitza les magnituds d'estoc, l'autoconsum, el treball domèstic no remunerat, l'economia submergida, etc.
- Comptabilitza producció de dubtós benestar ([exemple](#)).
- Dificultat de considerar i mesurar els serveis i les comparacions internacionals.

World GDP over the last two millennia



Total output of the world economy; adjusted for inflation and expressed in international-\$ in 2011 prices.



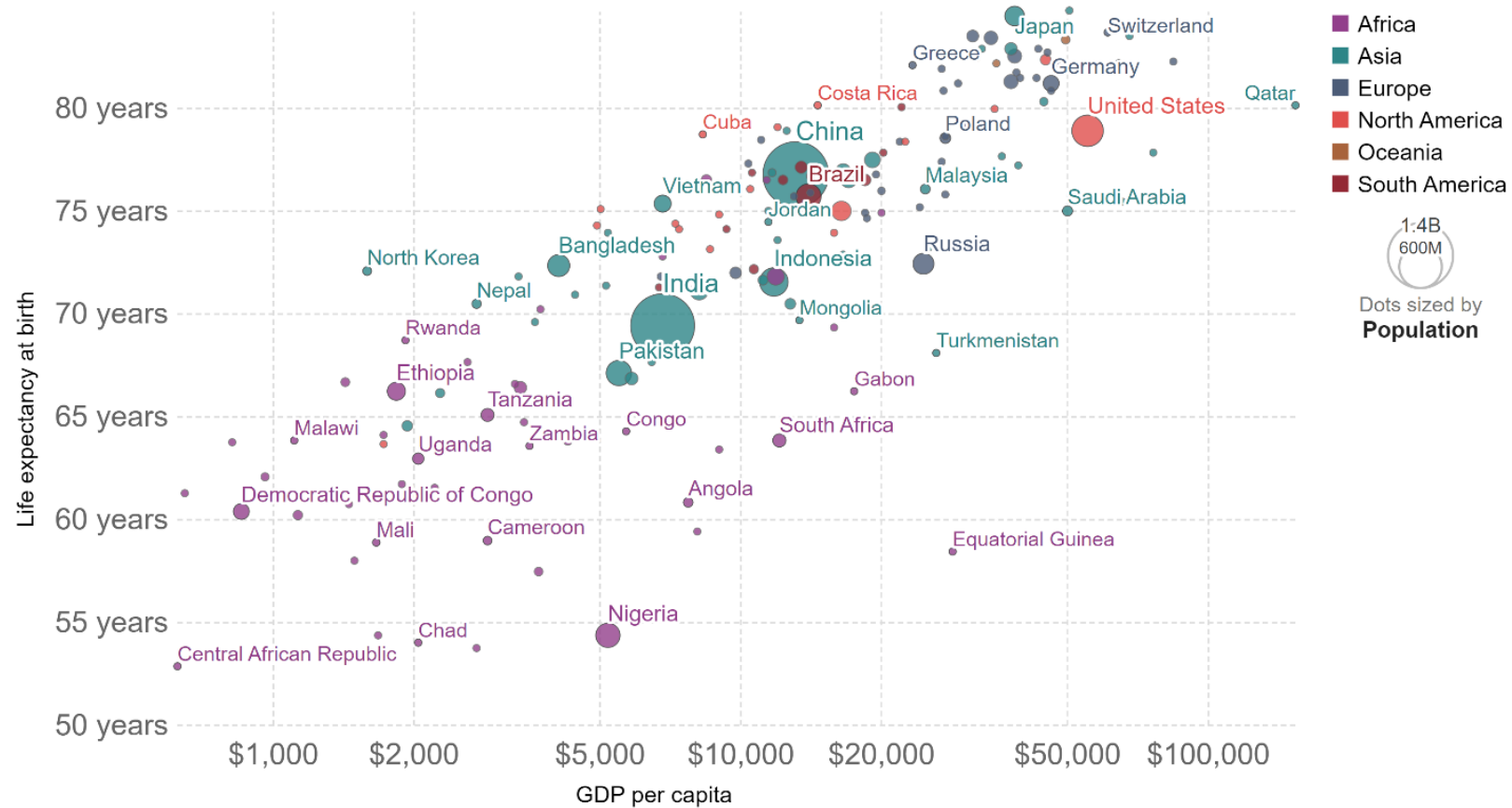
Source: World GDP - Our World In Data based on World Bank & Maddison (2017)

OurWorldInData.org/economic-growth • CC BY

Life expectancy vs. GDP per capita, 2018

GDP per capita is measured in 2011 international dollars, which corrects for inflation and cross-country price differences.

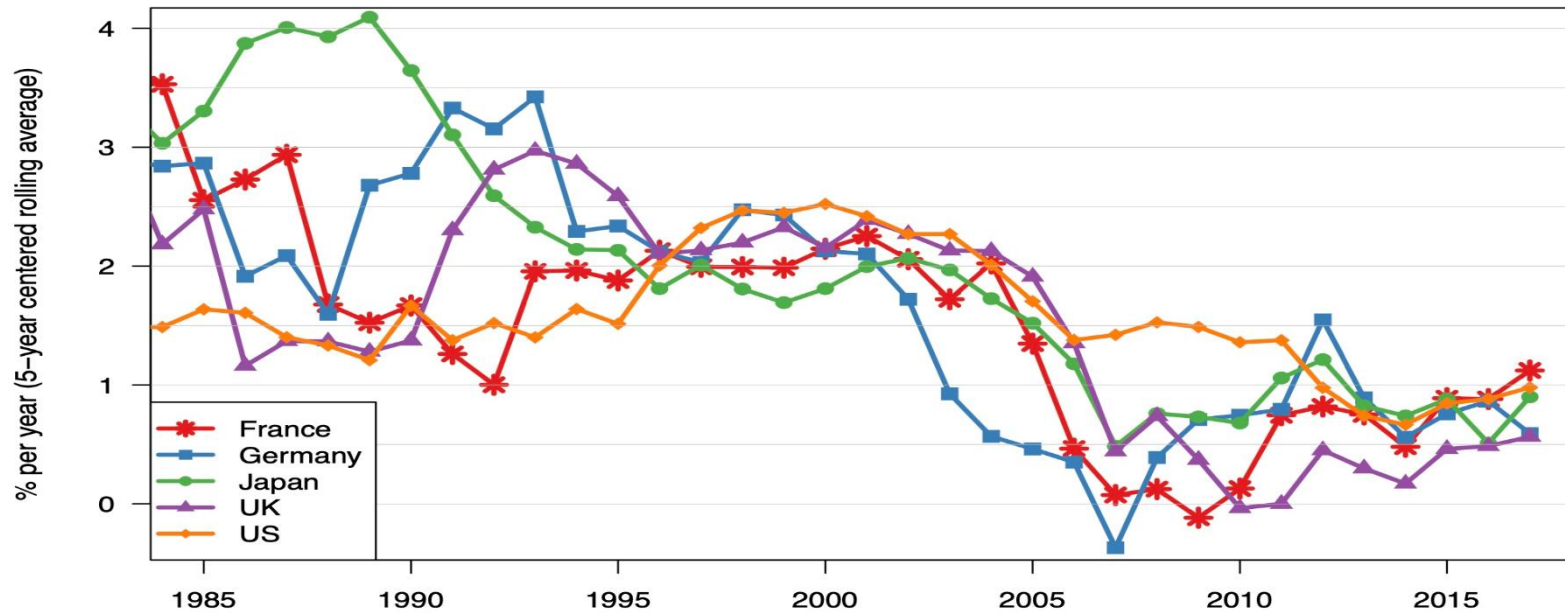
Our World
in Data



Source: Clio-Infra & UN Population Division, Maddison Project Database 2020 (Bolt and van Zanden (2020))
OurWorldInData.org/life-expectancy • CC BY

“La productivitat no ho és tot. Però a llarg termini ho és quasi tot” *Paul Krugman*

Evolució de la taxa de creixement de la productivitat laboral



Note: Five-year centered rolling averages, based on data from the Long-Term Productivity Database (Bergeaud et al. 2016).

1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)



1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)

4.1. Polítiques econòmiques sobre el procés productiu

❖ Polítiques sobre el capital

- I. **L'acumulació de capital:** ajudes en espècie a les empreses, reducció de tràmits administratius o canvi en regulacions que afecten la vida de les activitats productives; però també poden consistir en participacions directes estatals en sectors econòmics.
- II. **Facilitar finançament:** suport a l'estalvi, que se suposa que es transforma en inversió, i també a intervencions sobre el sector bancari per a estimular la cessió de fluxos monetaris a activitats pertanyents a l'esfera real.

❖ Polítiques d'innovació: afavorir l'acumulació de capital, però reassignant-lo de manera diferent. Introducció de processos diferents, reorganitzacions internes o generant canvis en els productes obtinguts. L'objectiu seria contribuir a la renovació del sistema productiu adaptant-lo als canvis existents o fomentant l'aparició de noves línies productives.

1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)

❖ Polítiques sobre el treball

- I. **De caràcter regulador:** defineixen el marc del funcionament del mercat de treball.
- II. **Polítiques d'ocupació:** augmentar el volum de persones ocupades.
- III. **Polítiques de reducció de costos de la desocupació:** solen tenir un fort component social, però mantenen una intensa relació amb les anteriors.

1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)

❖ **Polítiques d'acció sobre l'empresariat**: polítiques que busquen influir en la gestió i l'organització de grans empreses. Per exemple, algunes d'aquestes polítiques van adquirint la forma de regulacions sobre la responsabilitat social de l'empresa. Així mateix, dins d'aquestes polítiques també hi ha les relacionades amb la intervenció directa de l'Estat (empreses públiques).

1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)

4.2 Polítiques d'implantació en el mercat

- ❖ **Polítiques de regulació:** marc de normes formals que permeten el funcionament del conjunt socioeconòmic d'una manera determinada.
- ❖ **Polítiques de competència:** tenen com a objectiu fonamental garantir el bon funcionament dels mercats.

La competència efectiva permet a les empreses competir en igualtat de condicions, al mateix temps que les espenta a esforçar-se incessantment a fi d'oferir als consumidors, en la mesura que siga possible, els millors productes als millors preus.

1.4. CONTINGUT I CLASSIFICACIÓ DE POLÍTIQUES ESTRUCTURALS (INSTRUMENTS)

4.3. Polítiques d'entorn empresarial

Les empreses s'insereixen en un entorn que els permet dur avant la seua activitat.

- I. **Entorn físic (infraestructures):** permet a les empreses rebre els elements que empra i evacuar la producció generada.
- II. **Entorn natural (el medi ambient):** les polítiques en aquesta direcció tracten de conservar les condicions mediambientals, evitar que es degraden o estimular que es recuperen.
- III. **Entorn social (condicions de la població que treballa a les empreses o consumeix els seus productes):** aspectes relacionats amb pobresa i salut, especialment arran de la crisi econòmicofinancera del 2008 i la sanitària del 2020. La política de salut pública té gran repercussió sobre el creixement econòmic.

1.5. MÈTODE D'ANÀLISI DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

Conflicte d'interessos i grups de pressió

Les polítiques estructurals van associades a **forts impactes redistributius** entre agents particulars i entre aquests agents i el col·lectiu.

D'altra banda, les polítiques **repercutirien molt negativament i visiblement en la situació d'aquests petits grups socials** i les seues expectatives futures, en contrapartida, els efectes positius globals seran percebuts per la col·lectivitat, en el millor dels casos, de forma molt difuminada.



Forts incentius d'aquests grups per a defensar activament els seus interessos.

La importància dels grups de pressió i el seu comportament són essencials en les polítiques estructurals.

1.6. RELLEVÀNCIA I REPTES ACTUALS DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

Rellevància de les polítiques estructurals

- I. **Límit de les polítiques conjunturals:** política fiscal limitada pels elevats deutes i dèficits; política monetària limitada per uns tipus d'interès restringits en el límit inferior.
- II. La importància del **canvi climàtic i de les polítiques mediambientals.**
- III. La importància de les **pandèmies i les polítiques de salut-sanitàries.**

1.6. RELLEVÀNCIA I REPTES ACTUALS DE LES POLÍTIQUES ESTRUCTURALS

Reptes actuals de les polítiques estructurals

- I. La coordinació de les empreses de gran dimensió i, en segon lloc, la intervenció directa en segments econòmics de futur.
- II. Alt nivell d'internacionalització econòmica (globalització).
- III. Noves polítiques d'atenció a la població.



TEMA 2. LES POLÍTIQUES SECTORIALS. LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals
Juan Francisco Albert

2.1. INTRODUCCIÓ

DEFINICIONS DE POLÍTICA INDUSTRIAL

- I. La política industrial es defineix com **l'esforç estratègic de l'Estat per a fomentar el desenvolupament i el creixement d'un cert sector de l'economia.**
- II. “Qualsevol tipus d'intervenció o **política governamental selectiva** que intente **alterar l'estructura de la producció** a favor dels sectors que s'espera que oferisquen millors perspectives de creixement econòmic d'una manera que no es produiria en absència d'aquesta intervenció en l'equilibri del mercat” (Pack i Saggi, 2006).
- III. “La política industrial seria qualsevol tipus de **política governamental que intenta millorar l'entorn empresarial o modificar l'estructura de l'activitat econòmica** i orientar-la cap a sectors, tecnologies o tasques que s'espera que oferisquen millors expectatives per al creixement econòmic o l'increment del benestar social que no les que hi hauria en absència de la intervenció” (Warwick, 2013).

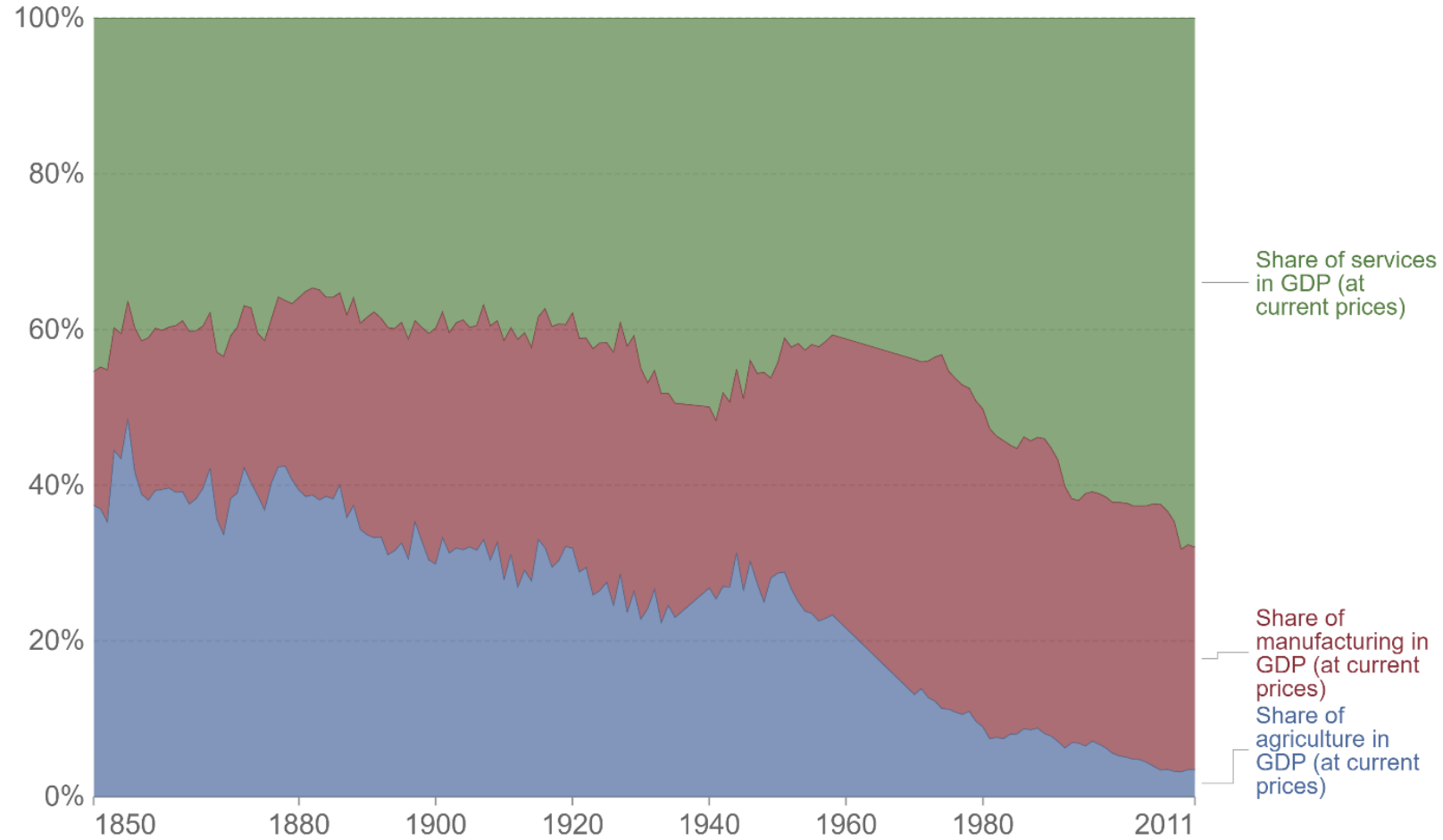
2.1. INTRODUCCIÓ

CRONOLOGIA A ESPANYA DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

- I. Anys 80: polítiques de reconversió industrial.
- II. Anys 90: polítiques de privatitzacions d'empreses públiques industrials (Gas Natural, Telefónica, Aldeasa, Tabacalera, Endesa, Iberia, Repsol, Red Eléctrica).
- III. Anys 2000: polítiques de foment de l'R+D+I.

Shares of GDP by economic sector, Spain, 1850 to 2011

Sectoral shares of value added (GDP) at current prices.



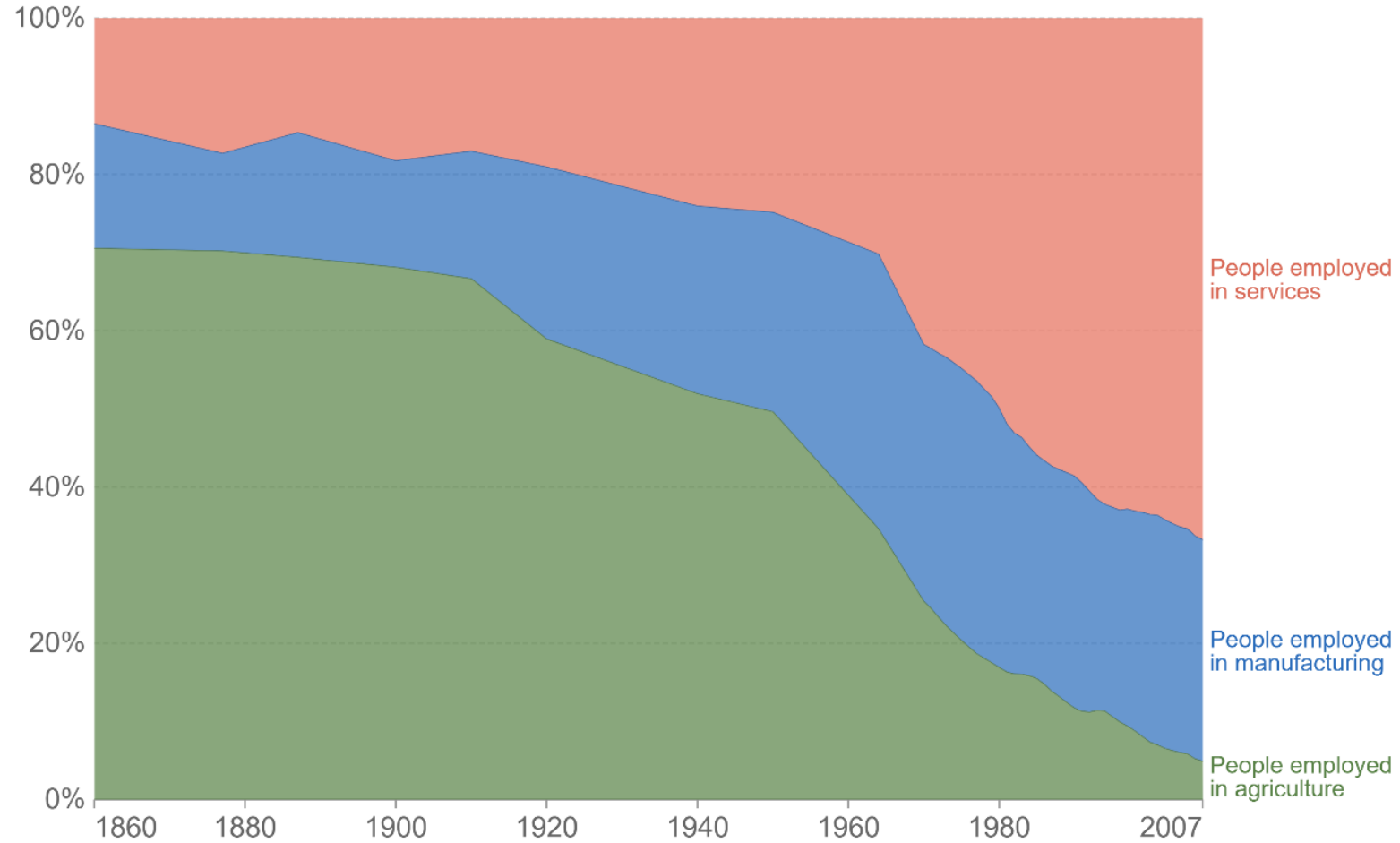
Source: Our World In Data based on Herrendorf et al. (2014)

CC BY

Employment by economic sector, Spain, 1860 to 2007

Number of people employed by economic sector.

Our World
in Data



Source: Our World In Data based on Herrendorf et al. (2014)

CC BY

2.2. CARACTERÍSTIQUES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El sector industrial hauria de continuar perdent pes en l'economia?

Uns quants arguments a favor de la reindustrialització

- I. L'augment de l'increment de **productivitat** que es genera en el sector industrial.
- II. Més propensió a la inversió en activitats d'**R+D+I**.
- III. La gran **interdependència** i nexes de la indústria amb altres sectors en la cadena de valor afegit.
- IV. La **propensió inversora i exportadora** més alta del sector industrial.
- V. La necessitat actual de disposar de **sectors nacionals estratègics** (mascaretes, medicaments, energia, semiconductors).

2.2. CARACTERÍSTIQUES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Causes de la tendència històrica de la desindustrialització

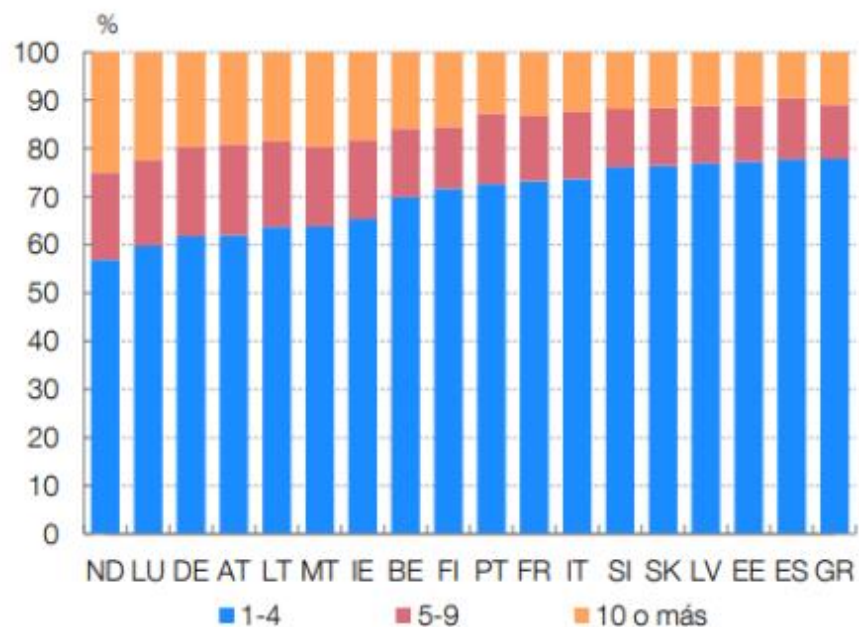
- I. **Externalització creixent** de les empreses industrials de diversos serveis que abans feien a l'interior (transport, màrqueting, distribució, manteniment, enginyeria, personal, etc.).
- II. **Els serveis de preproducció i de postproducció** han anat adquirint més importància relativa en la cadena de valor afegit. La gran interdependència i nexes de la indústria amb altres sectors en la cadena de valor afegit.

2.2. CARACTERÍSTIQUES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

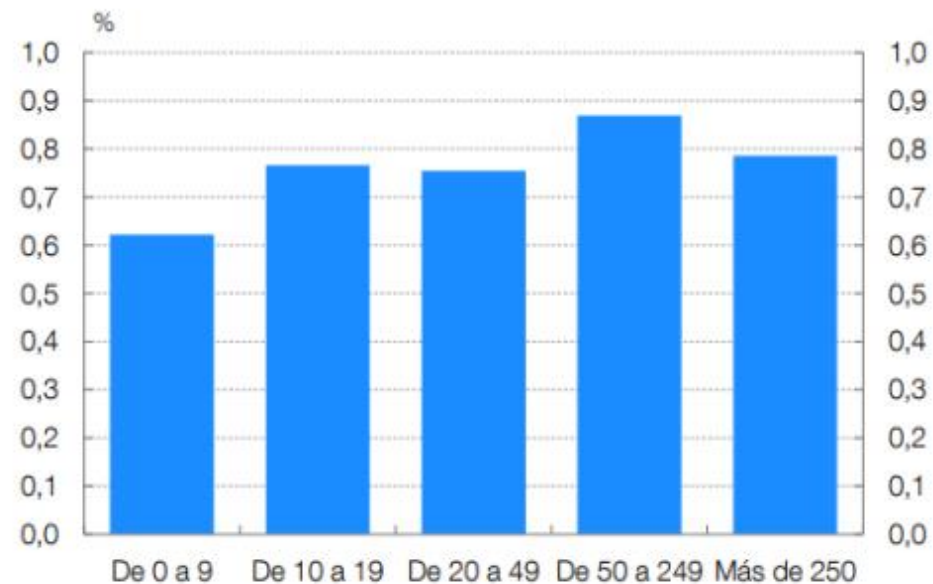
Característiques de les empreses i dels sectors industrials a Espanya

- I. Poca grandària** de les empreses en comparació amb la mitjana europea (menys R+D+I, però també problemes de les empreses molt grans i la competència).

EMPRESAS SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES POR PAÍS



PRODUCTIVIDAD RELATIVA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

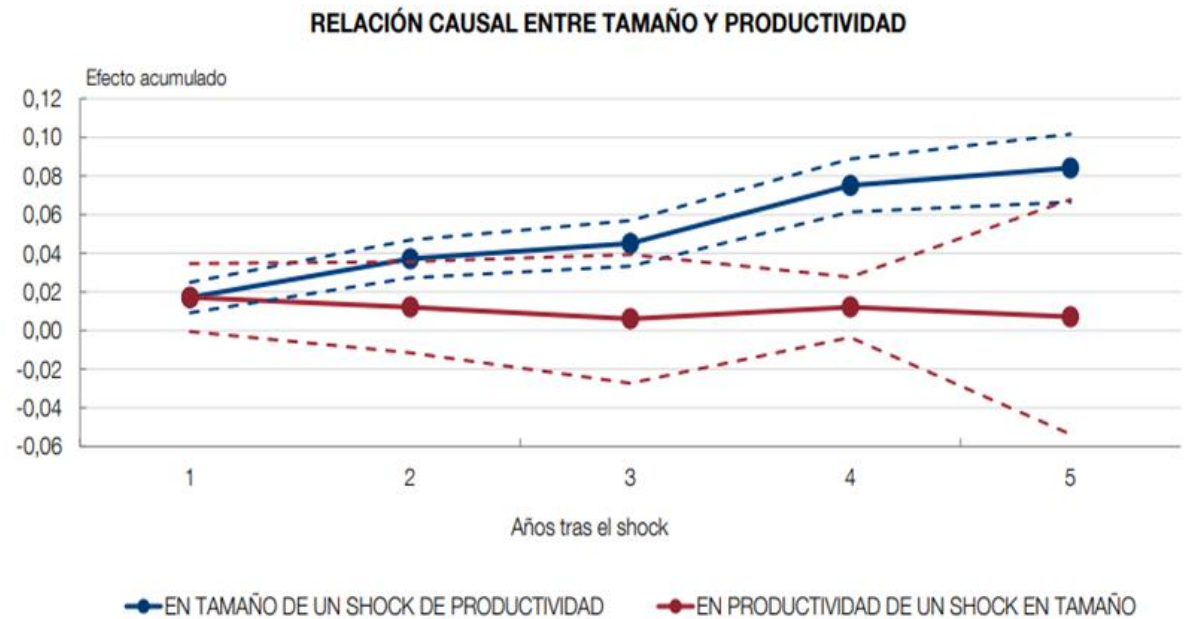


Fuentes: Eurostat, DIRCE y Central de Balances del Banco de España.

La productivitat tendeix a augmentar amb la grandària empresarial, però alerta!

Cal estudiar la **causalitat** per a emprendre les polítiques oportunes.

Hi ha estudis que semblen indicar que **els xocs de productivitat creen increments significatius en la grandària empresarial** en termes d'ocupació després d'uns quants anys; mentre que **els xocs sobre la grandària no indueixen guanys de productivitat en l'empresa** (Moral, 2018).



Fuente: Moral (2018), "Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus", SERIEs, 9, 65-90.

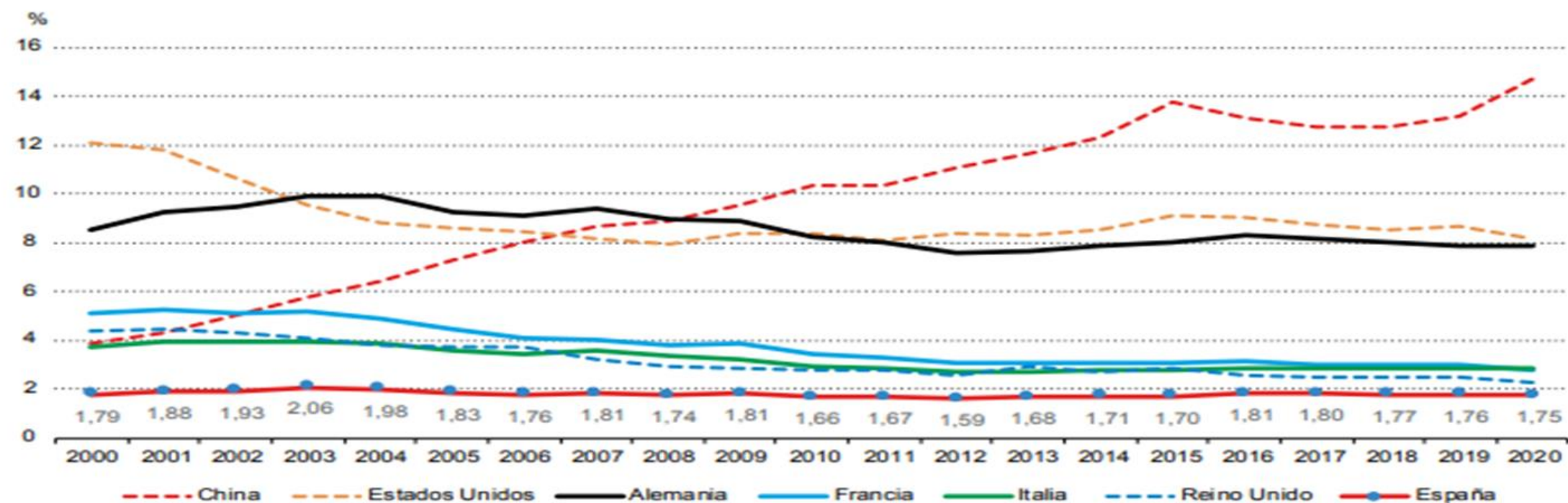
2.1. CARACTERÍSTIQUES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Característiques de les empreses i dels sectors industrials a Espanya

II. Escassa internacionalització de l'empresa industrial.

A més, el destí de les nostres exportacions està excessivament concentrat a Europa occidental i té **poca presència (i creixement) a l'Àsia.**

Gráfico 3. Peso sobre las exportaciones mundiales de mercancías (%)



Fuente: OMC, abril 2021

Principales países asociados

Clientes principales <i>(% de las exportaciones)</i>		2021	Principales proveedores <i>(% de las importaciones)</i>		2021
Francia		15,2%	Alemania		10,6%
Alemania		9,8%	China		9,7%
Italia		8,0%	Francia		9,5%
Portugal		7,5%	Italia		6,3%
Reino Unido		5,5%	Estados Unidos		4,7%
Estados Unidos		4,5%	Países Bajos		4,6%
Bélgica		4,4%	Portugal		3,8%
Países Bajos		3,5%	Bélgica		2,6%
Marruecos		2,9%	Reino Unido		2,4%
China		2,6%	Suiza		2,4%
Cerrar la lista			Cerrar la lista		

Fuente: Comtrade, últimos datos disponibles

2.2. CARACTERÍSTIQUES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Característiques de les empreses i dels sectors industrials a Espanya

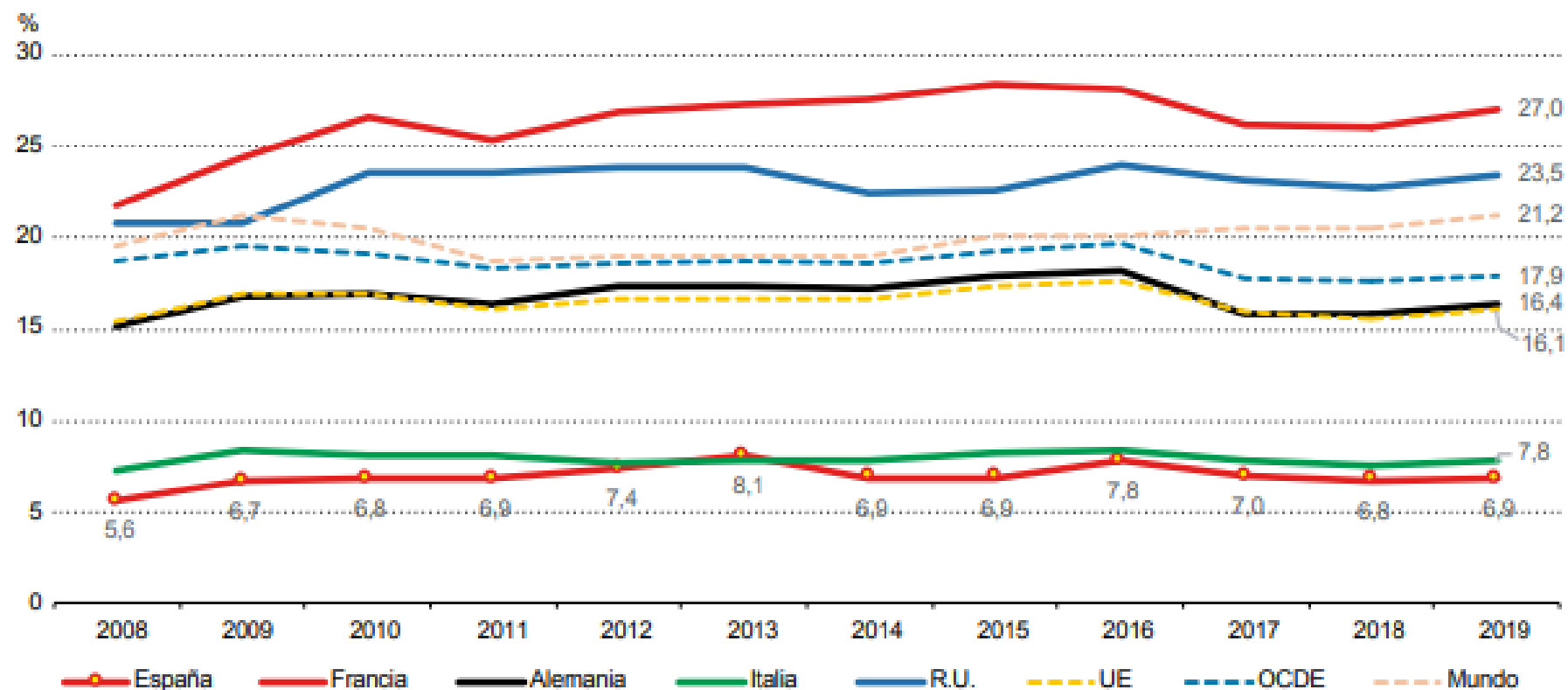
III. Escassa especialització productiva en els sectors d'alta tecnologia.

A més, la composició de les nostres exportacions es concentra en **sectors exposats al canvi tecnològic.**



Gráfico 14. Exportaciones de bienes de alta tecnología

(% s. total exp. manufactureras)



Fuente: Banco Mundial (TX.VAL.TECH.MF.ZS).

2.3. PROBLEMES I OBJECTIUS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL (PI)

Problemes de la PI

- I. **Indústries naixents:** històricament, ocorre en un país que està tecnològicament endarrerit i en sectors que solen requerir grans recursos inicials. L'objectiu per a la política industrial, en aquest cas, seria procurar les condicions perquè aquests sectors es puguin posar al dia (*catch up*) i competir amb el país o els països líders. El problema d'aquest tipus per a la PI naix perquè es tractaria de polítiques que anirien en contra dels avantatges comparatius del país, ja que l'objectiu, precisament, seria tractar de desenvolupar-les en nous sectors.
- II. **Tendència a la concentració i l'oligopoli:** les polítiques de defensa de la competència entren en contradicció amb la política de fusions i adquisicions i amb altres objectius de la política industrial (com ara donar suport a *campions nacionals* o fomentar la cooperació entre empreses).
- III. **Escassetat de capital i baixa productivitat**

2.3. PROBLEMES I OBJECTIUS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL (PI)

Problemes de la PI

- IV. Caiguda d'ocupació** en sectors industrials en períodes de desindustrialització i els problemes econòmics i socials que comporta.
- V. Falta de competitivitat** (excés de capacitat instal·lada i tecnologia obsoleta).
- VI. Falta de viabilitat d'empreses públiques industrials** (la siderúrgia o el sector de la construcció naval a Espanya) en entorns amb gran competència internacional.
- VII. Competència de les economies emergents:** en determinats subsectors industrials era molt difícil competir en costos i, per tant, per a guanyar competitivitat calia millorar en altres aspectes que s'identificaven amb la diferenciació del producte (qualitat, disseny, moda, marques...). La competència es va convertir en un objectiu de la PI i va ser, en aquest context, quan les polítiques amb un marcat caràcter horitzontal van començar a guanyar protagonisme.
- VIII. Insuficient inversió en R+D+I** (recerca, desenvolupament i innovació).

2.3. PROBLEMES I OBJECTIUS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL (PI)

Problemes de la PI

- IX. Foment de la iniciativa empresarial i pimes:** en els increments de productivitat d'un sector és més important l'eixida i l'entrada de noves empreses que la millora de les plantes existents. Importància dels efectes del *desbordament (spillover)*.
- X. Foment de districtes industrials (clústers).** A vegades s'observa que aquest procés d'introducció d'innovacions a través de la creació de noves empreses succeeix en entorns físics pròxims, cosa que pot donar lloc a l'aparició de districtes industrials. En aquests districtes es generen les denominades economies d'aglomeració que poden aportar avantatges competitius que es tradueixen en la creació d'economies externes a l'empresa, però internes a l'entorn:
 - Economies de concentració: la creació d'un efecte d'atracció de professionals especialitzats i proveïdors que, al seu torn, provoca un efecte positiu sobre els costos de les empreses situades en aquestes àrees.
 - Avantatges d'especialització (com ara acceleració dels processos d'aprenentatge, reducció de costos per diverses vies com el manteniment d'inventaris més reduïts, etc.).
 - Avantatges d'integració (com la difusió més ràpida de la informació i de les innovacions).
- XI. Fallides de grans empreses industrials.** Problemes relacionats amb el rescat d'empreses i l'ajuda a sectors en crisi. La manera com se seleccionen els sectors i les empreses que mereixen ser secundats torna a situar-se al centre de la política industrial.

2.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Les **polítiques selectives o sectorials**: són polítiques orientades a intentar incidir en un determinat sector o en una determinada empresa:

- I. **Polítiques selectives defensives**: fer costat a sectors en declivi. Solen tenir més protagonisme en períodes de crisi.
- II. **Polítiques selectives estratègiques**: fomentar sectors (elecció de guanyadors) o empreses (campions nacionals) que, per alguna raó, es consideren sectors de futur.

2.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Arguments en contra de les polítiques sectorials

- I. Les intervencions sectorials necessiten una àmplia informació i incentius que no té el sector públic.
- II. Les intervencions sectorials tenen el risc de ser *capturades* per interessos creats i ser guiades per interessos polítics.
- III. El suport a uns sectors porta implícit penalitzar altres sectors. Les polítiques sectorials ocasionen una distorsió en l'assignació dels recursos que perjudica l'eficiència.
- IV. El suport a sectors o empreses concrets pot desencadenar represàlies comercials internacionals de països competidors.
- V. El reconeixement del fracàs de les iniciatives en el sector públic és més tardà que en el sector privat. I l'adopció de mesures correctores, una vegada assumit el fracàs, s'allarga molt en el temps.

2.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Les polítiques horitzontals no estarien orientades a fomentar un cert sector, sinó **activitats econòmiques concretes que tindrien incidència en la millora de la competitivitat, amb independència del sector** en què es facen (el foment de la innovació empresarial, el disseny, la qualitat, la formació, la internacionalització, el foment de la iniciativa empresarial, etc.).

Arguments en contra de les polítiques horitzontals:

- I. **L'impacte neutral** entre els diversos sectors poques voltes es compleix. Això ocorre perquè una mateixa mesura horitzontal serà més intensament emprada per alguns sectors que per uns altres i, per tant, les mesures horitzontals tenen efectes sectorials.
- II. Un altre dels problemes de les polítiques horitzontals és que, com que és aplicable a tots els sectors, podrien comportar un **elevat cost per a arribar a tenir un impacte significatiu**. És a dir, és possible que no s'arribi a aconseguir una mínima massa crítica necessària per a crear efectes i, per tant, es podrien malgastar recursos públics. Aquest argument s'ha esgrimit per a defensar la idea de concentrar les ajudes en determinats sectors perquè, així, s'assegure assolir els nivells mínims d'efectes necessaris.

**CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE INSTRUMENTOS
SEGÚN SU ORIENTACIÓN Y DOMINIO**

Dominio	Políticas Horizontales	Políticas Selectivas (o Verticales)
Mercados de Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas de Calidad • Políticas de Diseño • Defensa y promoción de la Competencia • Política del tipo de Cambio • Impuestos indirectos 	<ul style="list-style-type: none"> • Campeones Nacionales • Ayudas de Estado a empresas • Subsidios a la Producción • Nacionalización / Privatización • Política de Empresa Pública • Compras Públicas • Regulación de precios • Política Comercial
Mercado de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas a la Formación • Política de Educación • Ayudas a la Contratación • Regulación laboral 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas Sectoriales a la Formación • Ayudas al ajuste de plantillas
Mercado de Capitales	<ul style="list-style-type: none"> • Tratamiento Fiscal Amortización • Regulación otros aspectos Impuestos de Sociedades • Estabilidad Macroeconómica y Financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondos Públicos de Capital Riesgo • Prestamos Oficiales • Avales Públicos • Política de atracción de inversiones

Dominio	Políticas Horizontales	Políticas Selectivas (o Verticales)
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos fiscales I+D+i • Subvenciones I+D+i • Créditos I+D+i • Colaboración organismos públicos de investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas a Centros Tecnológicos • Apoyo desarrollo tecnologías concretas • Compras públicas para la innovación
Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento del emprendimiento • Fomento de la Competitividad Global • Planificación de infraestructuras 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas de apoyo Distritos Industriales (<i>clusters</i>) • Diseños de estrategias sectoriales • Metodología para la identificación de sectores "estratégicos" • Planificación Indicativa

Fuente: elaboración propia basado en Warwick (2012, table 4, pp. 27)

2.5. LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN LA PRÀCTICA

- **Abans de la crisi de 1929:** prevalia una visió segons la qual el mercat automàticament seleccionava els sectors i les empreses, cosa que assegurava una assignació eficient dels recursos i, per tant, no calia una política industrial selectiva. La PI es limitava a la lluita contra els oligopolis, contra les conductes anticompetitives i a la protecció de les indústries naixents en alguns casos.
- **Des de la fi de la Segona Guerra Mundial fins als anys setanta:** període d'expansió de les idees keynesianes. Més intervenció del sector públic en l'economia que va comportar un especial èmfasi a fomentar els increments de producció en els diversos sectors industrials i no prestar tanta atenció als aspectes d'eficiència. L'objectiu principal era fomentar la inversió en capital físic. Els instruments tradicionals eren l'ús de subvencions, desgravacions fiscals, ajudes a l'exportació, foment de la demanda, foment de l'empresa pública i foment de la creació de *campions nacionals*.

2.5. LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN LA PRÀCTICA

- **Crisi del petroli dels anys setanta**: la política industrial es basa en la intensificació del caràcter defensiu (rescat d'empreses, protecció enfront de la competència exterior, política compensatòria per a alleugerir el cost de l'elevada energia a les empreses, etc.).
- **Dels vuitanta a la crisi del 2008**: època de reconversió industrial i privatitzacions.
- **De la crisi del 2008 ençà**: estratègies defensives com el rescat de grans empreses, principalment en el sector financer, però també en el sector industrial. Ocorre durant la Gran Recessió i durant la crisi de la covid-19.

2.5. LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN LA PRÀCTICA

Una nova política industrial en l'actualitat?

- Una nova política industrial per a Espanya ([Rafel Myro](#)): augmentar la productivitat i les exportacions.
- Una nova política industrial per a la [Unió Europea](#): reduir la dependència exterior.
- Una política industrial dirigida basada en la col·laboració publicoprivada. En aquesta visió, el paper de l'Estat seria fixar les missions de la PI, liderar el procés i, fins i tot, implicar-s'hi empresarialment, encara que el desenvolupament de les activitats i les metes parcials serien realitzades d'una manera descentralitzada pels socis privats ([Mariana Mazzucato](#)).



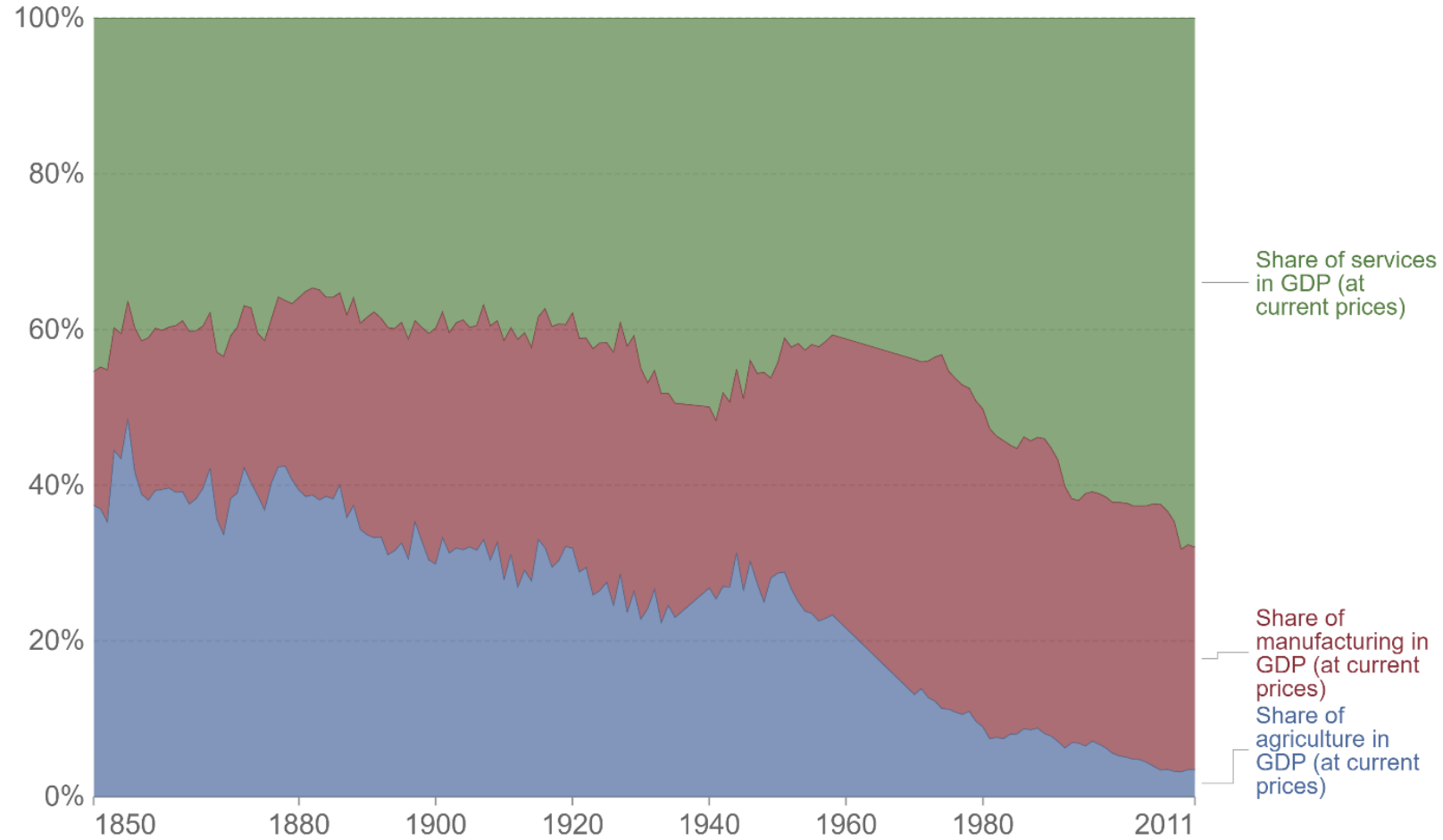
TEMA 3. LA POLÍTICA ECONÒMICA PER ALS SERVEIS

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

Shares of GDP by economic sector, Spain, 1850 to 2011

Sectoral shares of value added (GDP) at current prices.



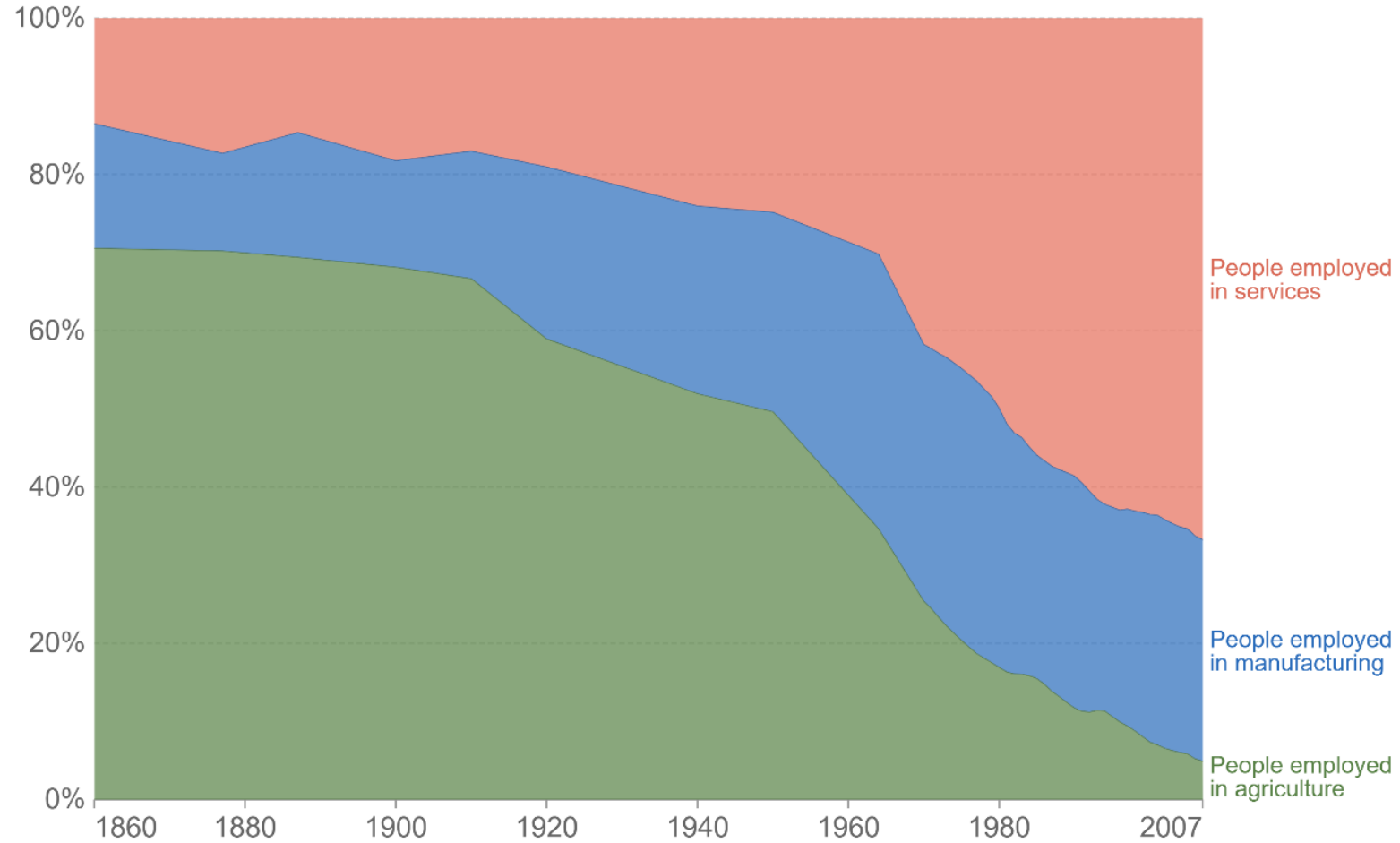
Source: Our World In Data based on Herrendorf et al. (2014)

CC BY

Employment by economic sector, Spain, 1860 to 2007

Number of people employed by economic sector.

Our World
in Data



Source: Our World In Data based on Herrendorf et al. (2014)

CC BY

3.1. INTRODUCCIÓ

La importància del sector de serveis

- I. Sector amb **l'aportació més elevada** a la producció i l'ocupació.
- II. Clau per **l'estabilitat de preus** (comportament inflacionista).
- III. **Augment progressiu de comercialització** durant els últims anys, més importància per a l'equilibri exterior.
- IV. Desenvolupament dels **serveis públics essencials** (sanitat, educació i serveis socials) i relacionats amb els grans objectius de la política econòmica, com ara la redistribució de la renda i la riquesa.

3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR DE SERVEIS

ALGUNES CARACTERÍSTIQUES TRADICIONALS DEL SECTOR DE SERVEIS

- I. **Menys productivitat** respecte al sector industrial.
- II. Una **intensitat en factor treball** més elevada.
- III. **Menys acompliment innovador**.
- IV. En l'economia espanyola dominen les activitats amb una **intensitat en coneixement mitjana-baixa** (el comerç i l'hostaleria representen en l'actualitat més del 29% de l'ocupació total en serveis).

3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR DE SERVEIS

QUATRE GRANS GRUPS DE SERVEIS

- I. Serveis de distribució
- II. Serveis de producció
- III. Serveis socials
- IV. Serveis personals

CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS

TIPO DE MERCADO	TIPO DE PRODUCCIÓN		
	<i>Servicios físicos</i>	<i>Centrados en las personas</i>	<i>Servicios de información</i>
<i>Estado</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Bienestar • Sanitarios • Educativos 	<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno general • Radiotelevisión pública
<i>Consumidores</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios domésticos • Catering • Comercio al por menor • Correos 	<ul style="list-style-type: none"> • Peluquerías, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercialización • Radiotelevisión • Entretenimiento
<i>Mixto</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Lavanderías • Hoteles • Reparaciones 		<ul style="list-style-type: none"> • Inmobiliarias • Telecomunicaciones • Banca • Seguros • Servicios legales
<i>Productores</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por mayor • Almacenamiento y distribución 		<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniería y arquitectura • Contabilidad • Otros servicios profesionales

Fuente: Miles (1987).

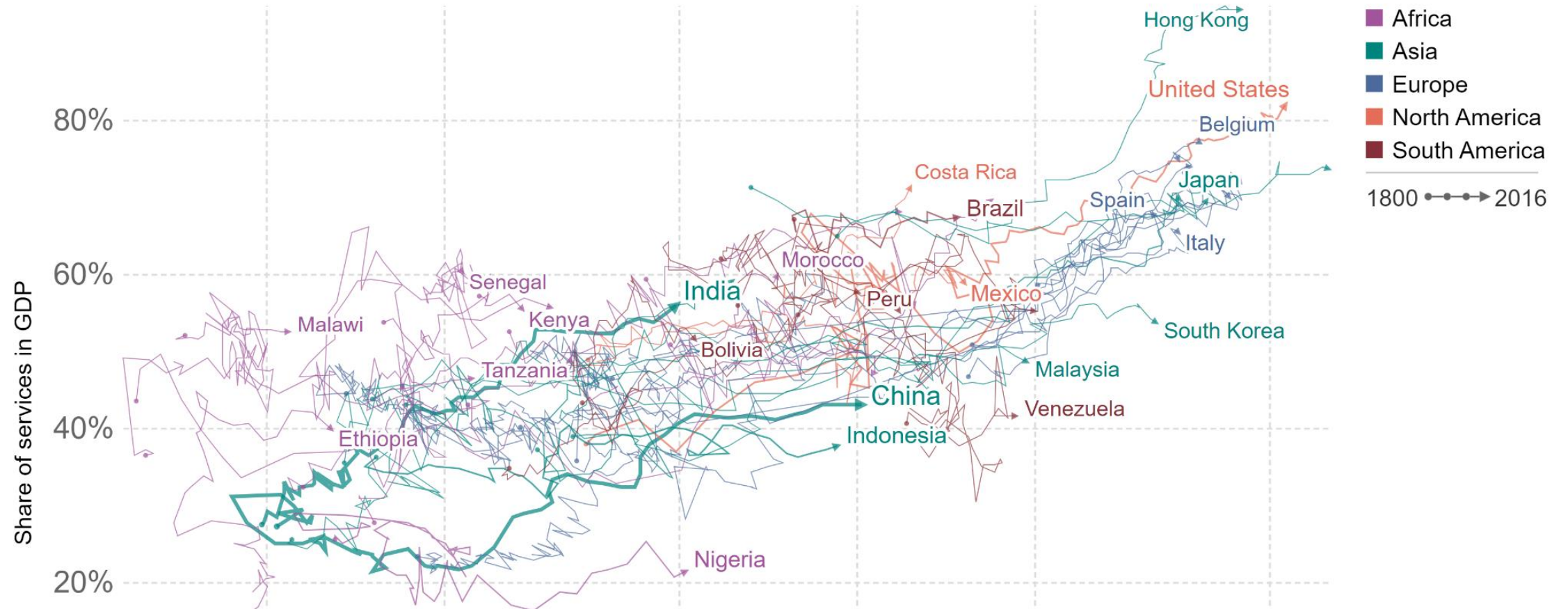
3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR DE SERVEIS

Els serveis de les famílies

- I. Els serveis representen una **part substancial de la despesa familiar**. Per això, un comportament moderat dels preus d'aquests serveis contribuirà a preservar el seu poder adquisitiu.
- II. L'increment dels nivells de renda i diversos canvis socials al llarg de les últimes dècades han modificat l'estructura del consum familiar de béns i serveis de manera substancial, en què **s'ha elevat el pes relatiu de la despesa en serveis** (tant proveïts per empreses privades com pel sector públic).

GDP per head vs share of services in GDP, 1800 to 2016

The vertical axis shows historical estimates of the share of services in GDP (estimated at current prices). The horizontal axis shows GDP per head after adjusting for inflation and price differences across countries (figures are in 2011 international-\$).



3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR DE SERVEIS

Els serveis de les empreses

- I. L'externalització de serveis amb poc o baix valor afegit:** neteja, servei d'àpats.
- II. L'externalització d'activitats estratègiques intenses en coneixement:** la recerca i consultoria.

3.2. CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR DE SERVEIS

Els serveis del sector públic

- I. El sector públic és el proveïdor principal dels denominats serveis vinculats a **l'estat del benestar**: sanitat, educació i serveis socials.
- II. El desenvolupament d'aquests serveis genera beneficis, no sols en termes de millora del benestar dels perceptors, sinó també per al benestar i l'acompliment econòmic general, gràcies a l'existència **d'externalitats positives** (educació i sanitat).

CUADRO 3. EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO Y EL EMPLEO EN LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS EN ESPAÑA (NÚMEROS ÍNDICE, 2010=100)

	Valor añadido			Empleo		
	2000	2019	2020	2000	2019	2020
G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	67,8	111,4	96,9	2.734,9	3.091,5	2.843,8
H Transporte y almacenamiento	90,9	107,3	79,2	727,2	832,6	779,6
I Hostelería	109,6	114,9	57,1	886,5	1.477,1	977,7
J Información y comunicaciones	59,8	123,4	115,4	348	512	515,4
K Actividades financieras y de seguros	81,2	103,0	109,3	360	336,4	341,8
L Actividades inmobiliarias	49,3	108,5	110,2	106,2	219,3	197,1
M Actividades profesionales, científicas y técnicas	62,3	121,8	103,9	613,1	1.050,6	1.041,9
N Actividades administrativas y servicios auxiliares	64,4	120,6	98,8	437,8	1.295	1.200,3
O Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	75,2	104,3	106,2	1.194,2	1.573,1	1.620,5

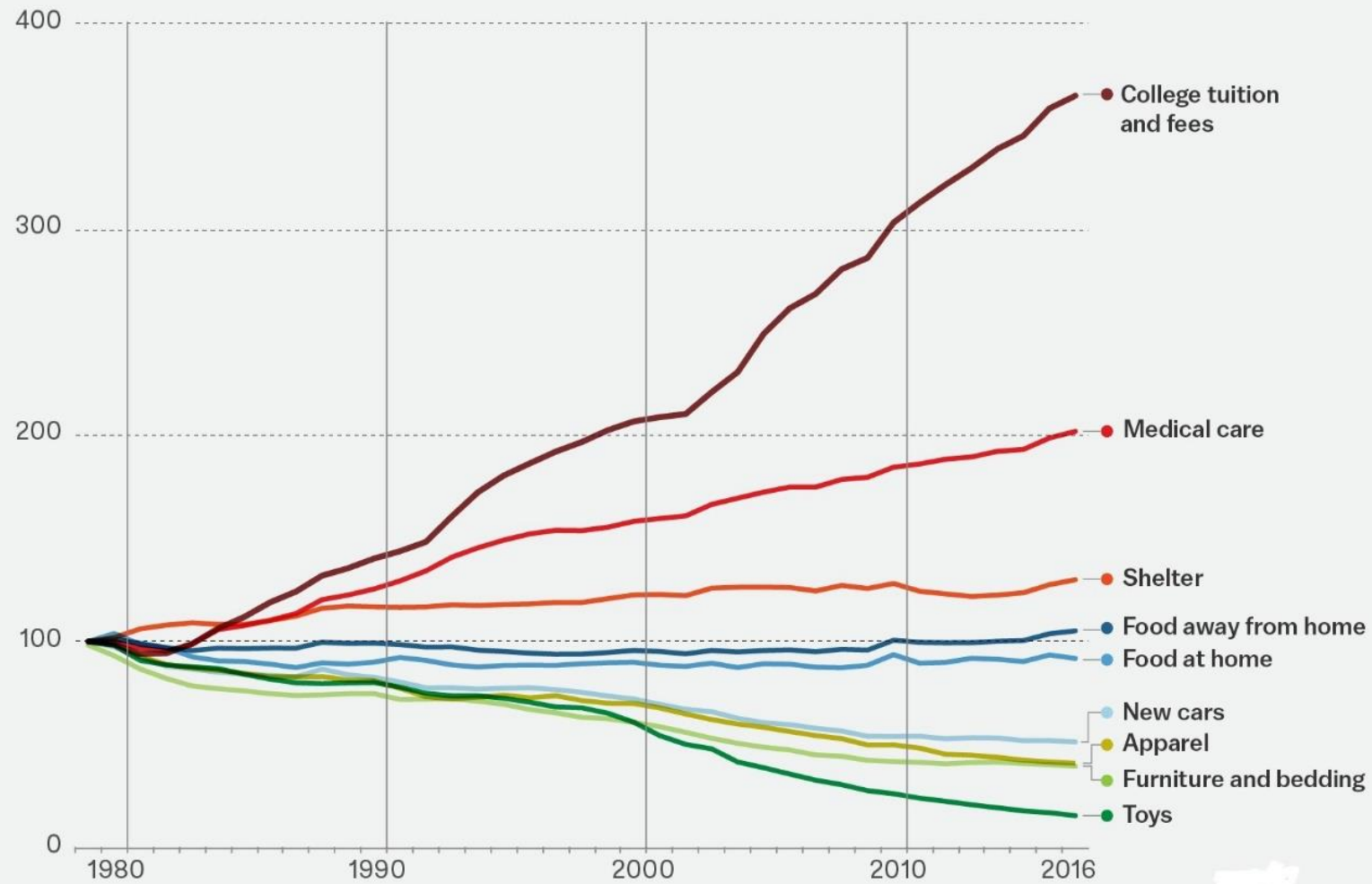
3.3. ELS OBJECTIUS EN LA POLÍTICA DE SERVEIS

La malaltia de costos de Baumol

- I. L'argument de la malaltia de costos de Baumol assenyala que la producció de determinats serveis es caracteritza, per raons estructurals, per un estancament de la productivitat. No obstant això, en vista que aquests sectors competeixen per factors de producció amb altres àrees de l'economia on la productivitat sí que augmenta, els costos d'aquests factors també augmenten amb el temps. La conseqüència és òbvia: aquests serveis esdevenen més costosos en termes relatius (en comparació amb els altres béns i serveis).

<https://alde.es/blog/economia/en-memoria-de-william-j-baumol/>

Change in prices of goods and services relative to overall price level



Source: Bureau of Labor Statistics consumer price index



3.3. ELS OBJECTIUS EN LA POLÍTICA DE SERVEIS

Conseqüències de la malaltia de Baumol

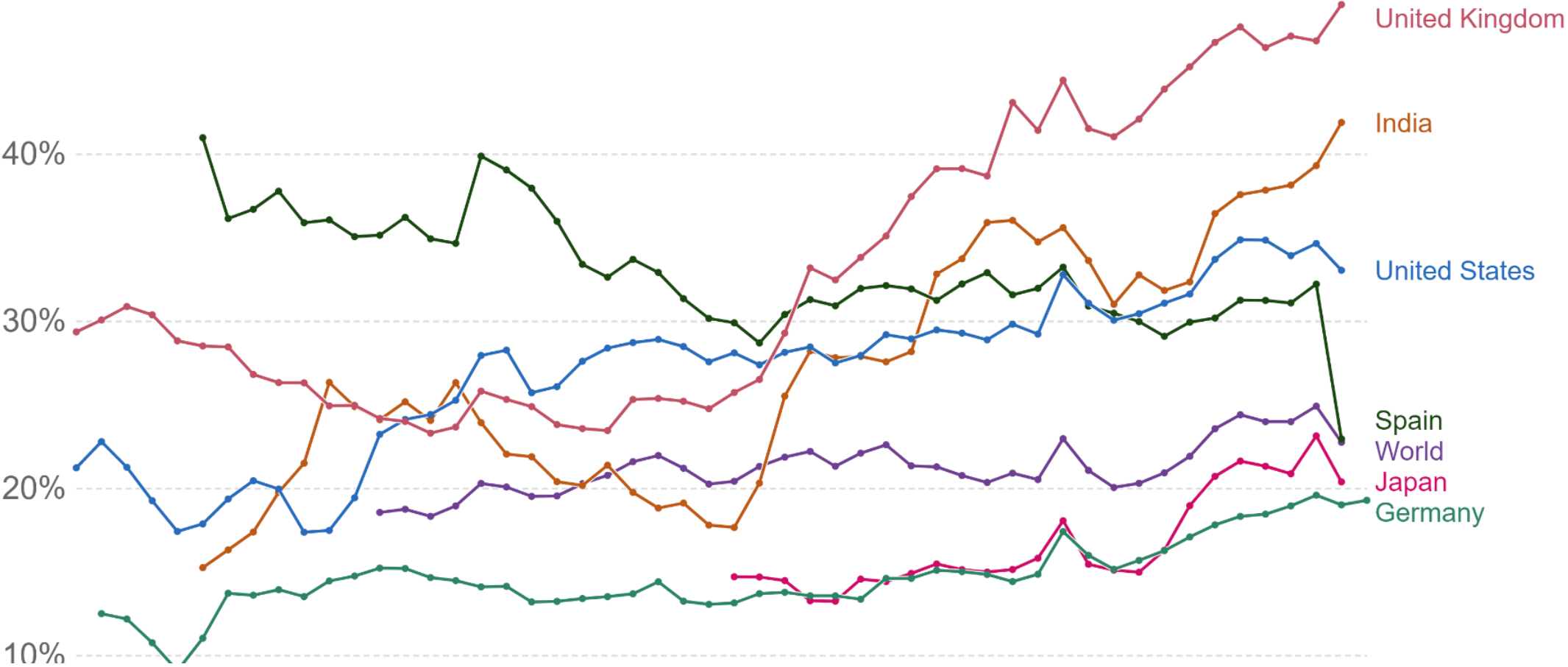
- I. **El pressupost de despesa pública per unitat de producció tendeix a créixer** en les societats desenvolupades (no per ineficiències).
- II. A mesura que s'abarateixen els béns, les famílies disposen de **més renda per a dedicar-la als serveis intensius en mà d'obra**, i la demanda i la producció s'expandeixen.
- III. Contràriament, **alguns dels serveis afectats per aquesta mateixa malaltia tendeixen a desaparèixer** (reparació d'aparells domèstics o algunes activitats de manteniment).
- IV. Mirant al futur: a mesura que s'estenga la robotització i l'automatització en la indústria i en alguns serveis avançats, tendirà a créixer la demanda dels serveis intensius en mà d'obra, i pot esperar-se que **la dinàmica salarial responga menys als impulsos de la productivitat d'unes manufactures** que cada vegada pesen més poc en l'ocupació total.

3.3. ELS OBJECTIUS EN LA POLÍTICA DE SERVEIS

- I. La importància del sector de serveis en l'**estabilitat de preus** (malaltia de Baumol i importància dels serveis en l'IPC).
- II. La importància del sector de serveis en la **creació d'ocupació** (marge de millora si ens comparem amb els socis europeus).
- III. La creixent **comercialització dels serveis** (finances, turisme, comunicacions i logística).
- IV. La creixent importància de l'**estat del benestar** i els serveis que proveeix el sector públic (envelliment de la població futura i despesa en sanitat o dependència).

Share of services in total exports, 1970 to 2021

Services refer to economic output of intangible commodities that may be produced, transferred, and consumed at the same time. The share of services in total exports comes from comparing trade in goods and services at current US dollars.



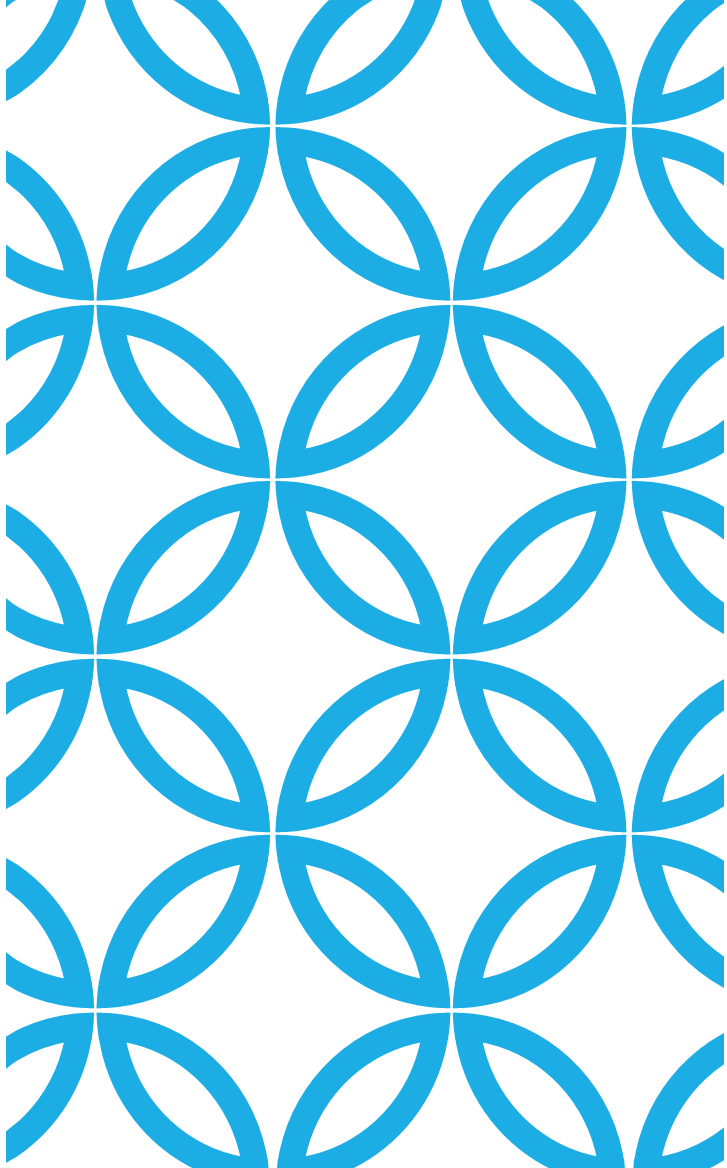
3.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE SERVEIS

- I. Les **polítiques de regulació i competència** per a corregir un funcionament inadequat dels mercats.
- II. Com que moltes activitats de serveis van estretament vinculades a altres sectors de l'economia, caldria fer un esforç per a integrar millor el sector de serveis dins de les **polítiques horitzontals** (política d'innovació esbiaixada cap al sector industrial).
- III. **Augments de productivitat** i intensificació de la competència per a controlar l'objectiu dels preus.

3.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE SERVEIS

Les polítiques de regulació i competència

- I. En el sector de la distribució i el comerç hi ha restriccions en termes de distàncies mínimes, exclusivitat de distribució o fixació de preus, com ocorre en farmàcies i estancs, distribució de carburants, etc.
- II. En el sector de transport per carretera hi ha contingents d'oferta per al transport de mercaderies d'àmbit nacional i tarifes obligatòries, com també concessions administratives per llargs períodes de temps en les línies de transport de viatgers. A més, el servei del taxi està subjecte al règim de llicència administrativa i a l'aplicació de normes sobre tarifes mínimes.
- III. En el sector de les telecomunicacions, les companyies han mantingut fins fa poc una situació de monopoli, tant pel que fa als serveis finals com als portadors d'informació (infraestructura i transmissió de dades).
- IV. En el cas dels proveïdors de serveis especialitzats a les empreses o a particulars hi ha nombrosos acords de fixació de preus a través dels col·legis professionals (arquitectes, advocats, gestors administratius, etc.).
- V. Determinades funcions de caràcter públic solen estar sotmeses a un rígid control del nombre de professionals habilitats (registradors de la propietat, notaris, etc.).
- VI. Des d'una perspectiva internacional, es detecten prolixes regulacions que actuen com a autèntiques barreres d'entrada: reserves nacionals per a determinats serveis (telecomunicacions, correus o informació), regulacions pròpies sobre tarifes i entrada de nous proveïdors (transports), obstacles a la inversió directa estrangera, diferències en normatives tècniques o sanitàries, etc.



TEMA 4. LA POLÍTICA DELS SERVEIS: COMERÇ INTERIOR I TURISME

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

Ranking de empresas por valor en Bolsa

Capitalización En miles de millones de euros

	EMPRESA	SECTOR	PAÍS	Capitalización
1	 Microsoft	 Tecnología	 EE UU	685,6
2	 Apple	 Tecnología	 EE UU	653,8
3	 amazon.com	 Tecnología	 EE UU	641,4
4	 Alphabet	 Tecnología	 EE UU	631,7
5	 BERKSHIRE HATHAWAY	 Finanzas	 EE UU	439,0
6	 Tencent 腾讯	 Telecomunicac.	 China	333,3
7	 facebook	 Tecnología	 EE UU	329,5
8	 Alibaba.com	 Comercio	 China	310,3
9	 Johnson & Johnson	 Salud	 EE UU	302,3
10	 JPMORGAN CHASE	 Finanzas	 EE UU	283,5
11	 VISA	 Finanzas	 EE UU	254,0
12	 ExxonMobil	 Energía	 EE UU	252,1

4.1. POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Algunes consideracions del comerç interior

- I. Les activitats comercials *produeixen* serveis en la mesura que **incorporen valor als productes en les diverses fases del procés de distribució** que duen a terme els operadors comercials.
- II. Els serveis comercials fan les funcions següents: **material, transaccional, econòmica, espacial, temporal i social.**
- III. Importància del sector. Unes quantes dades: el 2018, a la Unió Europea prop de **sis milions d'empreses es dediquen a la distribució comercial** (el 14% correspon a empreses de venda i reparació de vehicles, el 28% al comerç majorista i el 58% a empreses minoristes).
- IV. **Més del 13,5% dels ocupats de la UE treballen en activitats vinculades amb el comerç i la reparació de vehicles** (el 62% d'aquesta ocupació el genera el comerç minorista, el 25% el majorista i la resta el comerç i la reparació de vehicles de motor).

4.1. POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Més dades per a Espanya

- I. Segons les últimes dades de la Comptabilitat Nacional d'Espanya (INE), el comerç representava el **12,3% del PIB el 2020**. El comerç minorista en concret constitueix per si sol més del 5% del PIB total a preus bàsics.
- II. Les 427.637 empreses de comerç minorista representen el **12,7% del total d'empreses**. Els 541.464 establiments de comerç minorista representen el 14,0% del total d'establiments.
- III. Segons l'EPA (INE), l'any 2021, la mitjana d'ocupats en el comerç minorista va ser d'1.852.600 (el 9,4% del total d'ocupats de l'economia i el 62,5% del total del comerç).

4.1. POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Els objectius de la política de comerç interior

- I. “Els sectors comercials minorista i majorista estan cridats a exercir un **paper essencial** en el foment del **creixement i la creació d'ocupació** dins de l'Estratègia Europa 2020: formen part dels sectors fonamentals que poden impulsar la transició a una economia i a uns models de consum més sostenibles. “**L'eficiència en aquest sector té repercussions sobre la competència, la innovació, les tendències dels preus i la competitivitat**” (Comissió Europea, 2013:3).
- II. **El comerç connecta la producció amb el consum**, es realitza de manera transversal en tots els sectors i afecta tota l'economia.
- III. El comerç majorista i minorista estan **estretament vinculats** entre si i amb altres activitats econòmiques com l'agricultura, la indústria manufacturera, els serveis informàtics, immobiliaris i mediambientals, l'energia, la logística i el transport.

CUADRO 1. OBJETIVOS DE POLÍTICA DE COMERCIO INTERIOR

<p>CRECIMIENTO ECONÓMICO</p> <p><i>Proceso acumulativo de aumento del Producto Interior Bruto (PIB) que permite la mejora de la calidad de vida de la población</i></p>	<ul style="list-style-type: none">• Generar economías de escala• Fomentar la innovación (producto, proceso, marketing, ...)• Impulsar la generación de nuevos servicios comerciales
<p>ESTABILIDAD DE PRECIOS</p> <p><i>Mantenimiento del nivel general de precios o una tasa de inflación reducida</i></p>	<ul style="list-style-type: none">• Fomentar la competencia• Aumentar la eficacia y productividad• Mejorar la transparencia• Reducir la información asimétrica• Disminuir los costes de transacción
<p>CREACIÓN DE EMPLEO</p> <p><i>Generación neta de puestos de trabajo para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible</i></p>	<ul style="list-style-type: none">• Fomentar el desarrollo de autónomos• Propiciar la aparición de emprendedores• Mejorar la cualificación profesional
<p>REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA</p> <p><i>Reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos</i></p>	<ul style="list-style-type: none">• Apoyar a los autónomos y pymes• Impulsar el asociacionismo• Impulsar el urbanismo comercial para zonas comerciales tradicionales• Mejorar la cohesión territorial

CALIDAD DE VIDA

Garantía de la calidad de los bienes y servicios consumidos, educación, salud, empleo y calidad del trabajo, utilización del tiempo y conservación del medio ambiente

- Buscar la revitalización comercial de zonas urbanas
- Impulsar el cuidado medioambiental
- Mejorar servicios y protección al consumidor: la calidad y los servicios prestados y los apoyos a la mejora de la salud, la seguridad, el medio ambiente y la utilización del tiempo
- Alimentación sostenible —desperdicio alimentario, banco de alimentos, ...—
- Buscar la revitalización comercial de zonas urbanas
- Nuevas reconfiguraciones de las ciudades con las innovaciones logísticas y la “última milla”
- Reducir el impacto ambiental de las actividades comerciales (consumo de energía, generación de residuos, ...) y de otros miembros del canal comercial (desplazamiento de consumidores y actividades logísticas, ...)
- Mejorar servicios y protección al consumidor
- Impulsar la economía circular —desperdicio alimentario, banco de alimentos, servicios post-venta, residuos plásticos...—

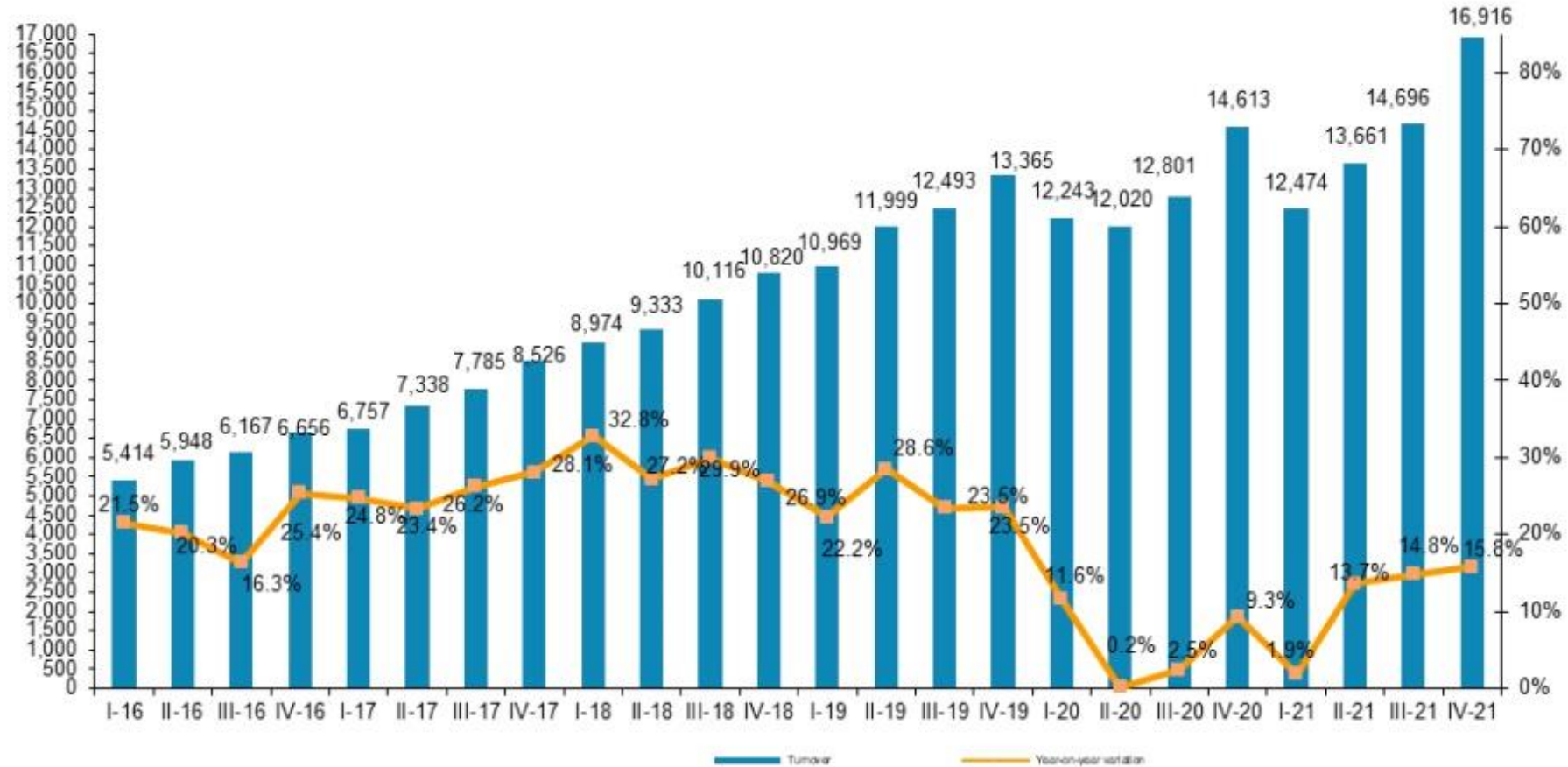
Fuente: Elaboración propia a partir de Aranda et al. (2015) y Casares et al. (2013)

4.2. POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Els objectius de la política de comerç interior

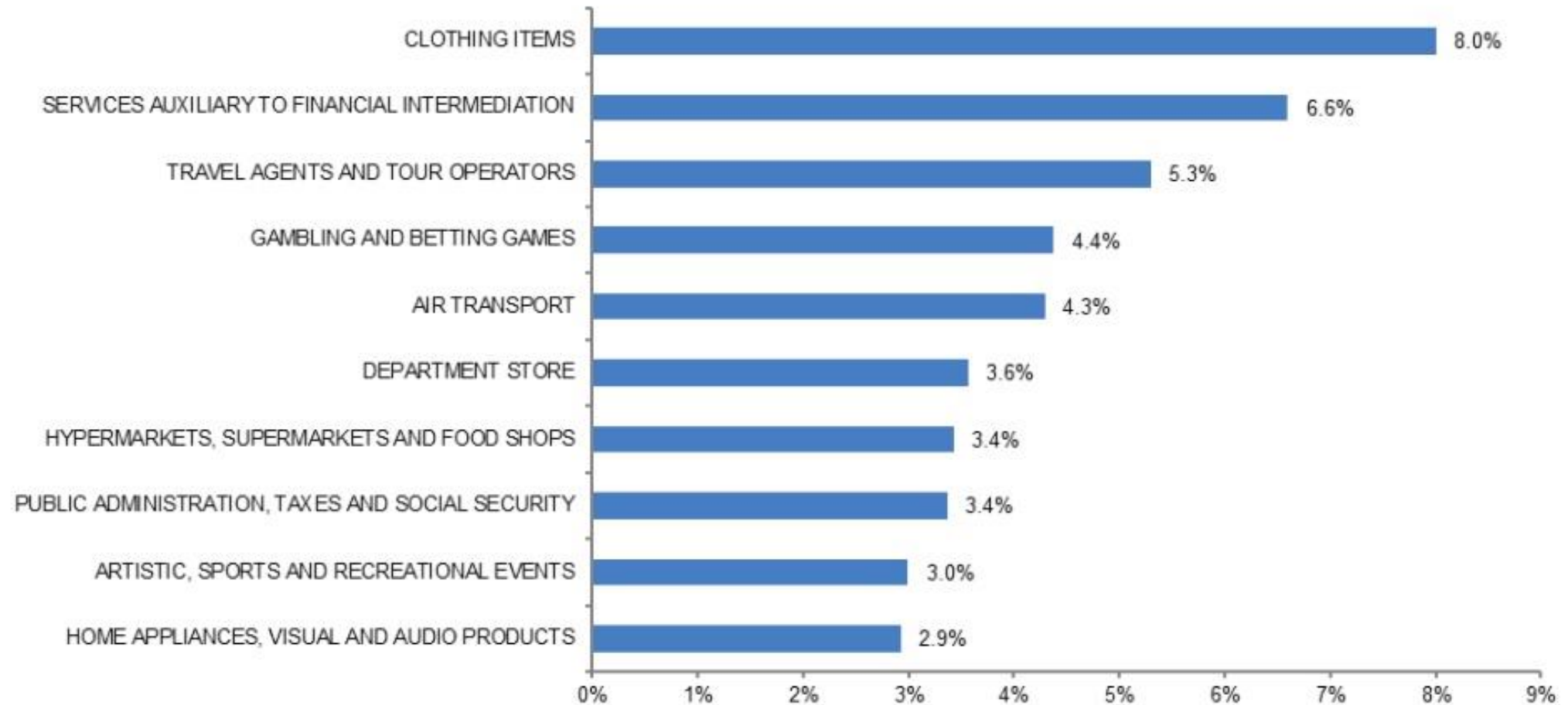
- I. **La globalització, la digitalització i la covid-19 han modificat l'evolució i els reptes de les actuacions públiques destinades a protegir el consumidor i garantir el proveïment de productes bàsics.**
- II. **El comerç digital** redueix els costos comercials associats a la distància geogràfica, permet comparar diverses dimensions dels productes i serveis com ara el preu, optimitza la gestió del temps i ajuda a salvar la bretxa d'accessibilitat en la compra de béns i serveis.
- III. **Reptes del comerç digital:** el poder de mercat de les empreses digitals enfront dels consumidors, el comerç il·lícit, els continguts il·legals, l'ús de dades massives (*big data*) i la protecció del consumidor i de les seues dades personals.
- IV. L'escàndol de Cambridge Analytica: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49122905>

QUARTERLY TREND IN E-COMMERCE TURNOVER AND YEAR-ON-YEAR VARIATION (millions of euros and percentage)



Source: CNMC

THE TEN AREAS OF ACTIVITY WITH THE HIGHEST PERCENTAGE OF E-COMMERCE TURNOVER (IV-21, percentage)



4.3. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Regulació

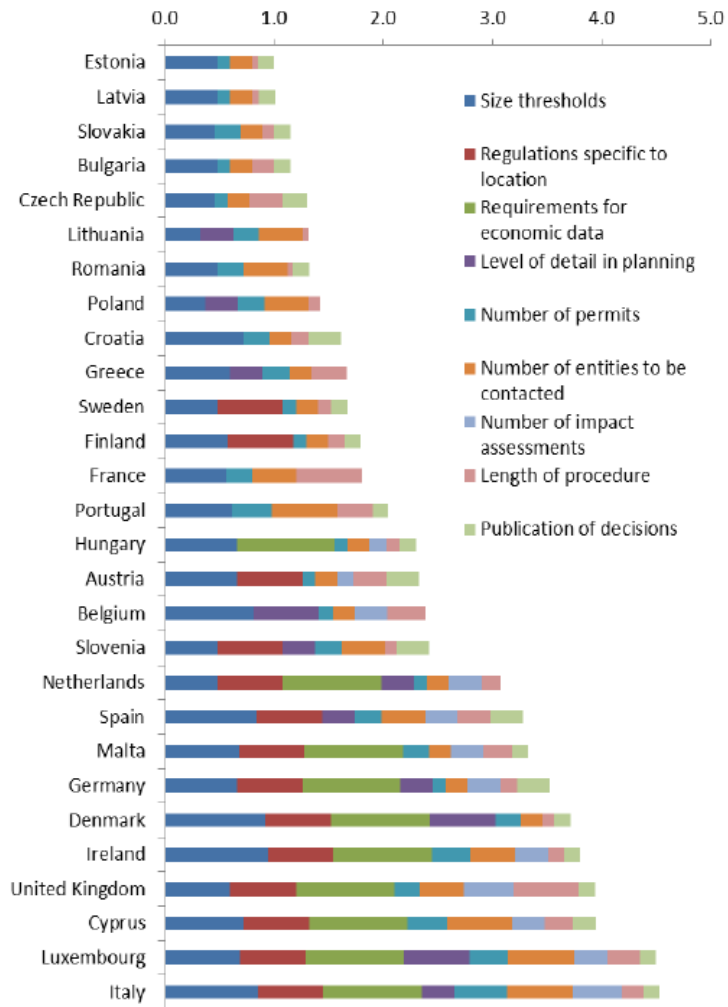
- I. **Barreres d'entrada:** regulacions sobre els requisits relacionats amb l'obligació d'inscripció en algun registre per a exercir l'activitat comercial i el règim d'autorització administrativa per a l'obertura d'un nou establiment (licència per a grans establiments comercials, vendes especials, etc.).
- II. **Restriccions operatives:** protecció a les empreses establides (presència de competidors en el procés de concessió de llicències i venda en exclusivitat de productes en monopolis legals), regulació d'horari d'obertura i tancament dels establiments comercials.
- III. **Control de preus:** possible existència d'un règim de preus per a determinats productes (aliments bàsics, energia, productes farmacèutics, etc.).

4.3. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

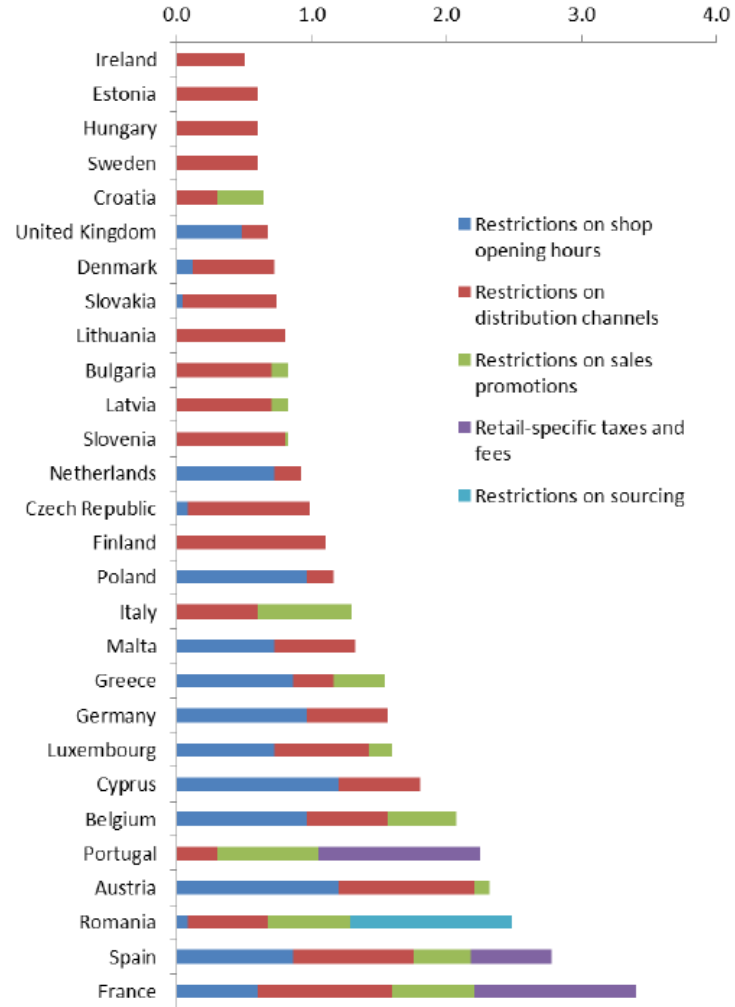
Resultats de la regulació

- I. Els últims vint anys **s'han eliminat significativament les barreres al comerç minorista** i hi ha una tendència a homogeneitzar aquest grau de regulació.
- II. Molts dels països amb les puntuacions més altes en desregulació són **països de la Unió Europea**.
- III. **Espanya**, com la majoria de les principals economies europees, **presenta un nivell de regulació superior a la mitjana dels països europeus**.
- IV. Des de la Unió Europea s'ha posat de manifest que l'acumulació de regulacions té un **efecte negatiu en termes de rotació en el nombre d'empreses i perspectives d'ocupació**.

Retail establishment restrictions pillar



Retail operations restrictions pillar



Source: Own calculations based on information collected from Member States and through dedicated studies

4.3. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE COMERÇ INTERIOR

Modernitzar el sector

Adaptar les empreses comercials als canvis en l'entorn a través de **millores en els nivells d'eficiència i competitivitat**:

- I. Fomentar la incorporació de **capital físic**.
- II. Impulsar millores contínues en el **capital humà**.
- III. Contribuir a la **innovació empresarial** fonamentalment a través de la digitalització i l'adaptació de noves tecnologies.
- IV. Millorar les **infraestructures comercials**: centres comercials oberts, mercats municipals i estructures comercials.
- V. Impulsar la **promoció comercial i l'emprenedoria**, etc.

4.4. POLÍTICA TURÍSTICA

“El turisme és un fenomen social, cultural i econòmic que comporta el desplaçament de persones a països o llocs fora del seu entorn habitual per motius personals, professionals o de negocis. Les persones es denominen viatgers i el turisme té a veure amb les seues activitats, algunes de les quals són una despesa turística”

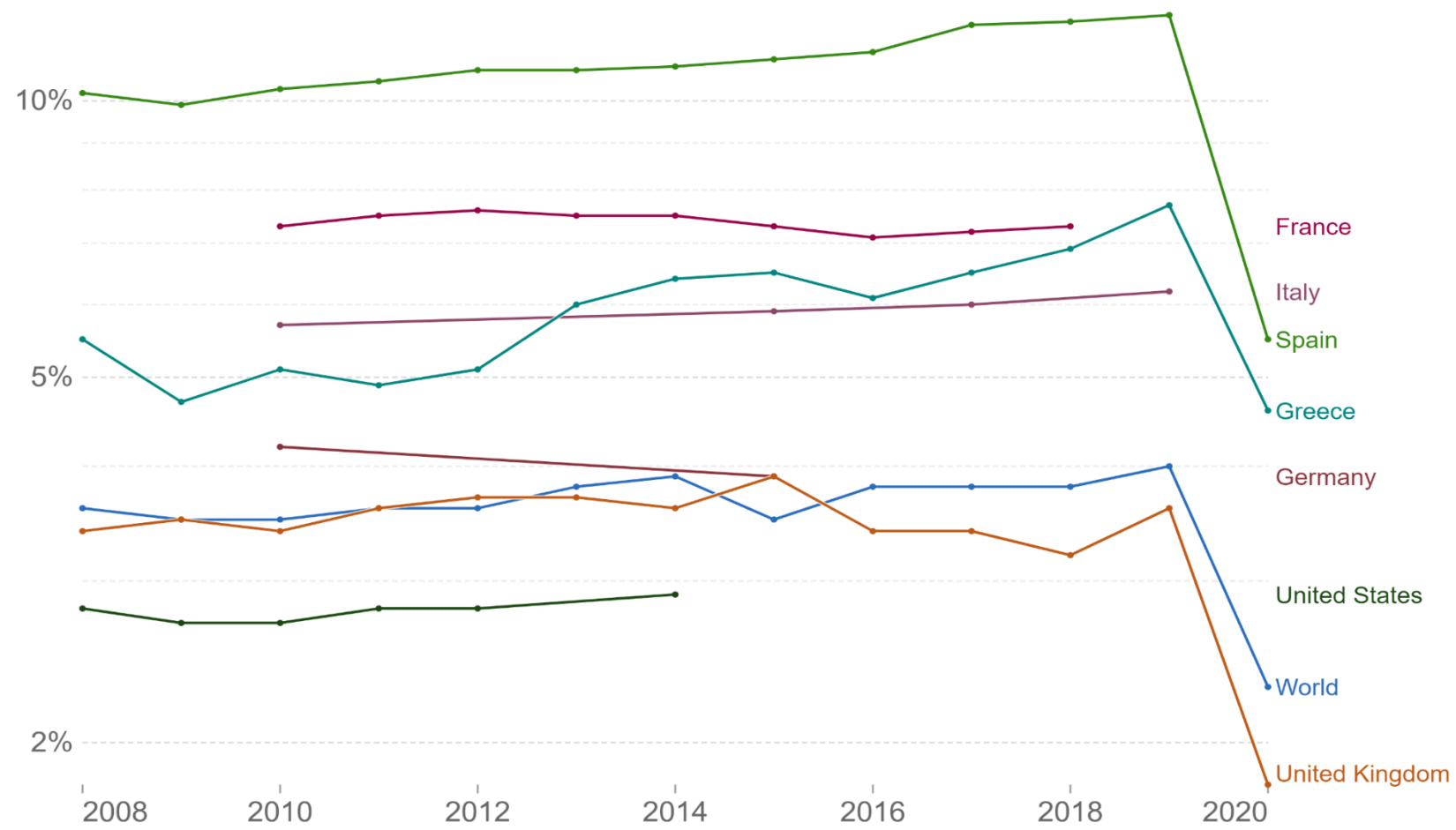
OMT

COMPARACIÓN
DEL IMPACTO
DEL TURISMO
EN COMUNIDADES
AUTONÓMAS
Y ESPAÑA*
2019



GDP from tourism as a share of total GDP, 2008 to 2020

GDP from tourism includes tourism industries and other industries that directly serve visitors.



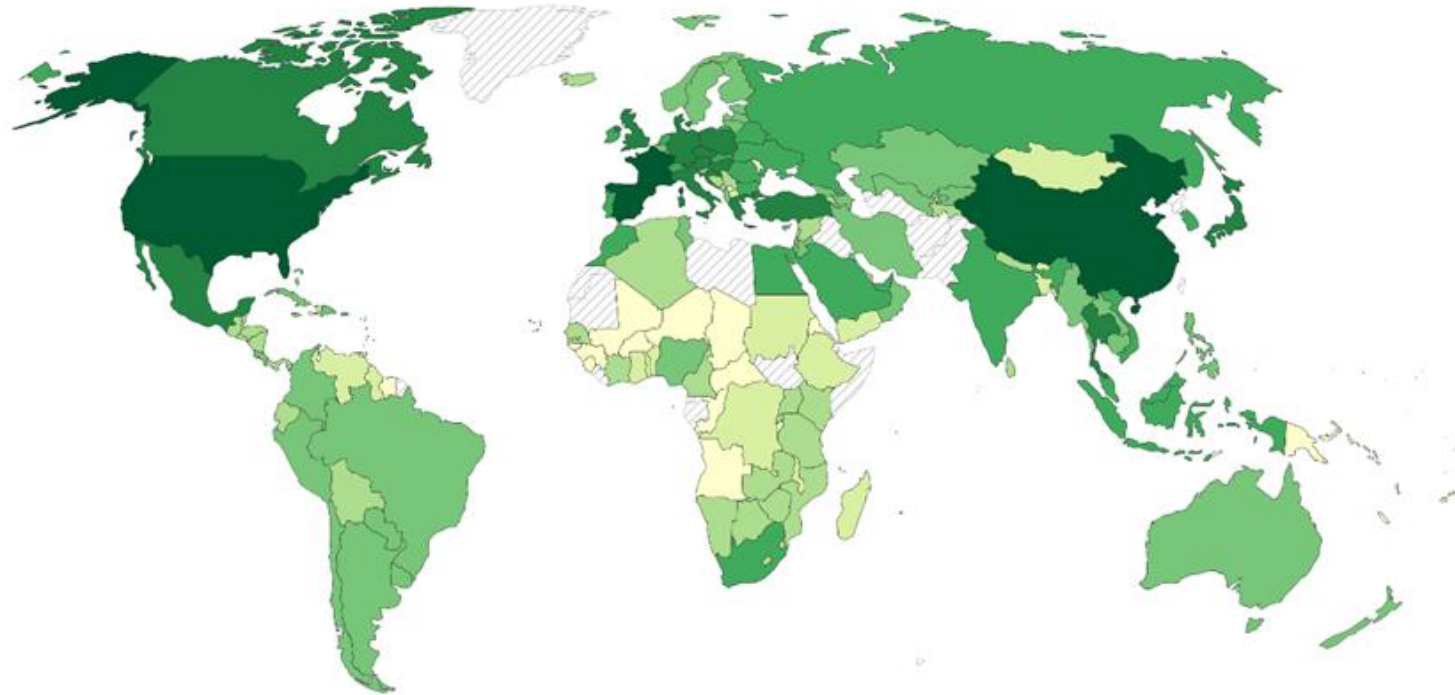
Source: Data from multiple sources compiled by the UN

CC BY

International tourist arrivals, 2019

International tourists are those who stay overnight and whose main purpose for visiting is not commercial.

Our World
in Data



Source: World Tourism Organization (via World Bank)

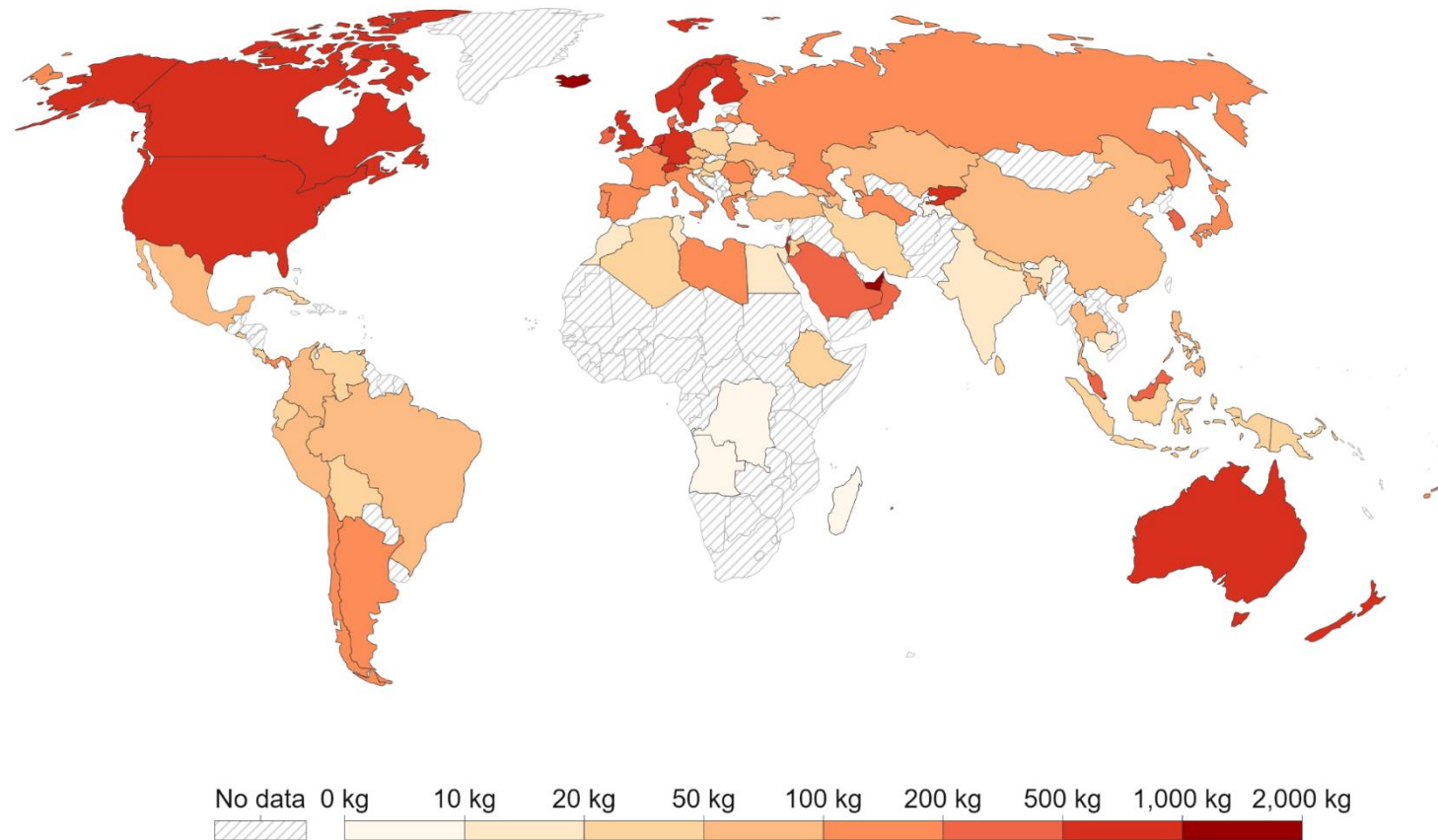
OurWorldInData.org/tourism • CC BY



Per capita CO₂ emissions from aviation, tourism-adjusted, 2018

Our World
in Data

This includes both domestic and international flights. International aviation emissions are allocated to the country of departure, then adjusted for tourism by multiplying this figure by the ratio of inbound-to-outbound travellers.



Source: Calculated by Our World in Data based on Graver et al. (2019) and World Bank data.

OurWorldInData.org/tourism • CC BY

**CUADRO 4. INDUSTRIAS O ACTIVIDADES ECONÓMICAS
CARACTERÍSTICAS DEL TURISMO EN ESPAÑA**

Rama de actividad (CNAE-2019)	Principales usuarios	Consumo turístico interior del producto principal de la rama (porcentaje 2017)
Alojamiento para visitantes (establecimientos reglados de alojamiento): CNAE 55	Turistas	88,3
Alojamiento para visitantes (segundas residencias y viviendas de uso turístico): CNAE 68	Residentes	14,4
Actividades de provisión de alimentos y bebidas (restauración): CNAE 56	Residentes y viajeros	27,3
Transporte de pasajeros: • Ferroviario: CNAE 49.1 • Por carretera: CNAE 49.3 • Marítimo (CNAE 501) y fluvial (CNAE 503) • Aéreo: CNAE 511	Viajeros y residentes • Viajeros • Residentes y viajeros • Turistas • Turistas	59,6 78,3 26,4 99,8 94,9
Alquiler de equipos de transporte: CNAE 771	Residentes	17,4
Actividades de agencias de viajes y de otros servicios de reservas: CNAE 79	Turistas	82,9
Actividades culturales y juegos de azar: CNAE 90, 91, 92	Residentes y turistas	32,6
Actividades deportivas y recreativas: CNAE 93	Residentes y turistas	40,7

Fuente: CST (INE) y elaboración propia.

**CUADRO 5. BIENES Y SERVICIOS PÚBLICOS QUE FORMAN
PARTE DEL DESTINO TURÍSTICO**

Elementos públicos de atracción turística	Servicios públicos
<ul style="list-style-type: none"> • Patrimonio <ul style="list-style-type: none"> — Natural (playas, parques naturales...) — Paisaje natural y urbano — Histórico (monumentos) — Cultural (museos) • Actividades culturales, deportivas y recreativas • Palacios de congresos y convenciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructuras de transporte • Transporte público • Suministro y depuración de aguas • Suministro eléctrico • Recogida de residuos y limpieza • Servicios médicos y sanitarios • Seguridad y orden público • Información turística

4.4. TURISME I POLÍTICA ECONÒMICA: DEFINICIÓ, CONCEPTES BÀSICS I PROBLEMÀTICA

Elevada transversalitat del sector amb **empreses turístiques heterogènies**. Dificultat d'aplicació de mesures en comparació amb sectors verticals. La intervenció pública en el sector es justifica per les fallades de mercat:

- I. **Béns comuns** (consum no excludent però rival): platges, monuments, parcs naturals, carreteres, transport públic i places d'aparcament.
- II. **Béns públics purs** (sense rivalitat ni exclusió): la seguretat i la neteja.
- III. **Externalitats negatives**: contaminació, soroll, deterioració del mobiliari públic.

CUADRO 6. OBJETIVOS E INSTRUMENTOS ESPECÍFICOS DE LA POLÍTICA TURÍSTICA

Objetivos	Instrumentos
Modernización o recualificación	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas normativas de calidad en alojamiento, restauración... • Apoyo financiero y no financiero para la modernización • Formación de recursos humanos: idiomas, informática, gestión de establecimientos • Mejora de la planta hotelera y medidas de esponjamiento • Apoyo a la implantación de nuevas tecnologías • Diseño y modernización de la imagen de marca • Estrategias competitivas de diferenciación
Diversificación	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas actividades: <ul style="list-style-type: none"> — Fomento a la +D+i y al emprendimiento de nuevas actividades y tipos de turismos — Apoyo a la investigación en turismo y en comportamiento del turista — Asesoría técnica de proyectos — Delegaciones mixtas (público-privadas) para visitar experiencias de buenas prácticas • Diversificación territorial: <ul style="list-style-type: none"> — Medidas de ordenación del territorio — Discriminación fiscal positiva — Cesión temporal de recursos patrimoniales — Autorizaciones para explotar de forma sostenible recursos naturales • Desestacionalización: <ul style="list-style-type: none"> — Discriminación fiscal positiva — Fomento de actividades turísticas en temporada baja — Periodificación de actividades públicas fuera de la temporada alta • Diversificación de canales/mercados: <ul style="list-style-type: none"> — Promoción turística y viajes promocionales

Objetivos	Instrumentos
Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Sellos y premios de calidad turística y a las buenas prácticas • Ayudas para la sostenibilidad de las empresas y los residentes • Generación de <i>clusters</i> turísticos • Mejora de la calidad espacial: señalética y puntos de información turística • Mejora de los equipamientos turísticos (playas, parques, monumentos; banderas azules, papeleras, aseos públicos...) • Mejora de los servicios públicos para residentes y turistas • Cooperación público-privada • Implementación de procesos participativos y de consulta pública

Fuente: Elaboración propia y García y Rovira (2016).



4.4. TURISME I POLÍTICA ECONÒMICA: DEFINICIÓ, CONCEPTES BÀSICS I PROBLEMÀTICA

Turismofòbia

Temor, aversió o rebuig social que senten els ciutadans locals d'una destinació envers els turistes a causa en general de la mala planificació de polítiques turístiques.



4.4. TURISME I POLÍTICA ECONÒMICA: DEFINICIÓ, CONCEPTES BÀSICS I PROBLEMÀTICA

Gentrificació

Procés de renovació d'una zona urbana, generalment popular o deteriorada, que implica el desplaçament de la població original per part d'una altra de més poder adquisitiu.

<https://www.youtube.com/watch?v=9DDVS0OWGp4&t=15s>

4.4. TURISME I POLÍTICA ECONÒMICA: DEFINICIÓ, CONCEPTES BÀSICS I PROBLEMÀTICA

Altres problemes sobre l'entorn

- I. **Degradació de l'entorn:** els principals efectes negatius del turisme, entre molts altres, a les àrees rurals són la contaminació, la depuració d'aigües residuals, la gestió de residus, l'esgotament de recursos, l'erosió del sòl per l'activitat dels visitants i la deterioració i destrucció de la fauna i la flora locals. Aquests efectes són més importants si es tracta d'àrees naturals o protegides.
- II. **Desenvolupament d'usos no compatibles amb l'espai:** el desenvolupament del turisme rural implica la posada en marxa d'activitats complementàries a l'allotjament, i a vegades aquestes activitats no són respectuoses ni compatibles amb l'espai a causa del risc que per al medi ambient poden comportar.
- III. **Desenvolupament urbà no integrat en l'entorn:** hi ha, encara que cada vegada menys, la contaminació arquitectònica i la deterioració del paisatge rural construït.
- IV. **Congestió del trànsit i soroll:** la congestió del trànsit i el soroll dels vehicles de motor afecten de manera considerable les condicions de vida de la població local, i també la població turística, essencialment a conseqüència de l'increment del transport en tot el territori objectiu.
- V. **Rivalitat per l'ús de sòl:** l'especulació amb els preus de la terra, l'accés a uns certs recursos naturals, els quals experimenten pujades dels preus reals pel simple fet de quedar dins o a la vora d'àrees naturals protegides o d'alt valor. I la lluita de la reordenació de terrenys rurals en urbanitzables, motivada per l'especulació urbanística.



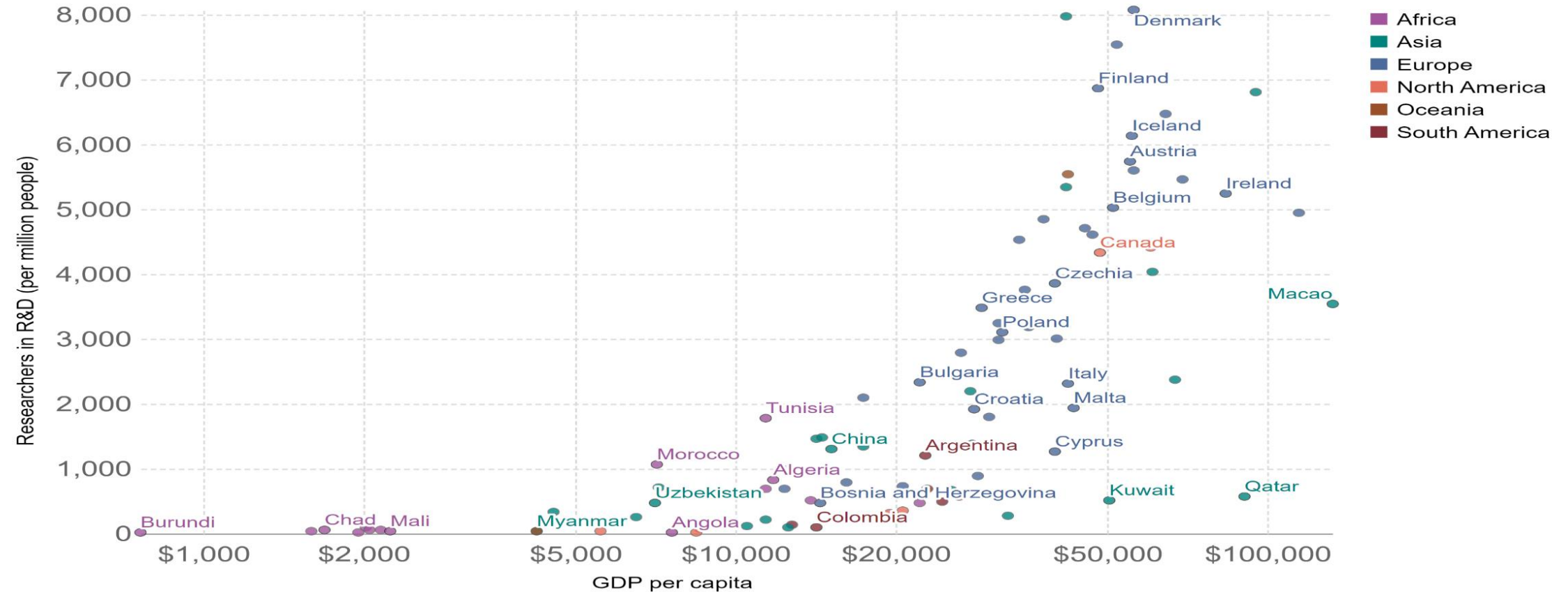
TEMA 5. POLÍTQUES DE CIÈNCIA, TECNOLOGIA I INNOVACIÓ (CTI)

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

Number of researchers per million vs GDP per capita, 2018

Researchers in research and development (R&D) are professionals engaged in the conception or creation of new knowledge, products, processes, methods, or systems. Postgraduate students are included.



5.1. INTRODUCCIÓ

- I. Els avanços científics, el **desenvolupament tecnològic i la innovació** han anat adquirint cada vegada més importància en l'economia i han beneficiat empreses, consumidors i treballadors.
- II. La CTI és essencial per a **crear millors ocupacions**, construir una **societat més sostenible**, millorar la **qualitat de vida** de les persones i **guanyar competitivitat** en el mercat mundial.
- III. Invertir en recerca, en desenvolupament tecnològic i innovació (R+D+I) és invertir en **el futur de les persones, de la societat i dels països**, malgrat la incertesa dels resultats.
- IV. **La política d'innovació és la interfície entre les polítiques de recerca i de desenvolupament tecnològic i la política industrial**, que busca crear un marc favorable per a portar les idees al mercat, és a dir, transformar els resultats de la recerca i els prototips en béns, serveis, processos i noves maneres de fer.

5.2. PRECISIONS CONCEPTUALS

Tres realitats

- I. El reconeixement social i polític dels avanços científics, el desenvolupament tecnològic i la innovació tenen una **gran repercussió en diversos àmbits de l'activitat humana i en la qualitat de vida de les persones.**
- II. La constatació de l'estreta vinculació que en l'actualitat tenen les polítiques de CTI amb l'assoliment dels **tres pilars del desenvolupament sostenible**: la protecció del medi ambient, l'equitat social i el creixement i el desenvolupament econòmic. De fet, les activitats d'R+D+I contribueixen a aconseguir almenys 12 dels 17 objectius de desenvolupament sostenible (ODS) de l'Agenda 2030.
- III. **L'acumulació d'evidència empírica mostra la connexió entre les activitats d'R+D+I i els objectius de la política econòmica**, particularment l'ocupació, el creixement, el desenvolupament econòmic i el comerç internacional (a través de les cadenes globals de valor), però també un aprofundiment en la bretxa de la desigualtat entre persones i territoris.

5.2. PRECISIONS CONCEPTUALS

Cadenes globals de valor

- I. Una cadena global de valor és el **conjunt d'activitats dutes a terme en diverses localitats geogràfiques (regions, països, etc.) necessàries per a produir un bé o servei**. Van aparèixer a final dels anys vuitanta, quan les empreses multinacionals començaren a portar els processos productius a empreses situades en altres països, amb l'objectiu de disminuir costos. D'acord amb l'OCDE, representen el 70% del comerç internacional.
- II. Aquest gran avanç cap a la globalització dels processos productius va ser conseqüència de l'**abaratiment de costos del transport internacional, de la negociació de diversos acords comercials que van afavorir l'intercanvi de béns i serveis i del gran desenvolupament de les tecnologies de la informació i comunicació (TIC)**.
- III. El terme **global** indica que les fases de la cadena de valor **no es fan en un sol territori**, sinó que es reparteixen en diverses zones i el producte final es completa en un sol lloc.
- IV. Per **valor** s'entén que en **cada baula de la cadena de producció es genera un valor afegit**.
- V. **Upgrading**: és un moviment dinàmic d'un actor en la cadena de valor cap a etapes o tasques que incorporen activitats de més valor i rendiment potencial.

5.2. PRECISIONS CONCEPTUALS

Dos enfocaments

- I. **Enfocament de mercat:** que analitza com es formen els preus amb informació perfecta i agents racionals. Considera que el mercat assoleix un equilibri eficient a través dels preus i que aconsegueix maximitzar el benefici conjunt de consumidors i productors amb una assignació òptima dels recursos productius. Amb aquest enfocament, **les polítiques de CTI s'orienten a esmenar les possibles fallades del mercat i a incentivar la generació de coneixements científics i tecnològics.**

- II. **Enfocament evolucionista:** es basa en l'**heterogeneïtat dels agents que participen en l'economia i les seues interrelacions que competeixen en un context dinàmic amb informació imperfecta.** Part de la teoria del comportament de l'empresa centra l'atenció en la capacitat d'aprenentatge, en l'adaptació dels agents i en les interaccions que s'hi estableixen; d'ací naix la creativitat innovadora.

5.2. PRECISIONS CONCEPTUALS

Tres polítiques

- I. **Política científica:** va enfocada a **explorar la frontera del coneixement** científic sense preocupar-se per la incidència pràctica dels resultats. Aquesta activitat es desenvolupa principalment en universitats i en organismes públics de recerca, i els resultats es posen a la disposició del conjunt de la societat. El sector públic n'és la principal font de finançament i l'agent responsable d'executar-la, com també de l'establiment dels objectius, les directrius i els criteris sobre la seua orientació.
- II. **Política tecnològica:** es dirigeix a **promoure actuacions per a incorporar tecnologia als sectors productius**, especialment en l'industrial. Això s'aconsegueix connectant i articulant la capacitat de creació de coneixement del sistema científic i l'empresa. El centre de l'acció pública és el sector privat, encara que alguns països tenen un sector públic empresarial que s'ha de tenir en compte a l'hora de dissenyar aquesta política. Tradicionalment s'ha considerat com una part de la política industrial.
- III. **Política d'innovació:** s'orienta a **facilitar l'èxit dels projectes de les empreses per al desenvolupament i la comercialització de nous productes i processos**. Està molt relacionada amb la competitivitat empresarial i s'encavalca amb determinats aspectes d'altres polítiques públiques, com la política de suport a les pimes i la política de cohesió. La política d'innovació és el connector entre la política en matèria de recerca i desenvolupament tecnològic i la política industrial, i tracta de crear un marc favorable per a portar les idees al mercat.

5.3. LA JUSTIFICACIÓ DE L'ACCIÓ PÚBLICA

Justificació des de la perspectiva de mercat (fallades de mercat)

- I. El fet que les activitats d'R+D tinguen sovint les **característiques d'un bé públic** (sense rivalitat ni exclusió) limita l'incentiu per a qualsevol agent d'assumir l'esforç que implica fer-les.
- II. **La creació d'externalitats positives** en el seu entorn (*spillovers*) fa que el mercat no funcione correctament. La falta d'una recompensa adequada provoca que els recursos dedicats a aquestes activitats siguin més baixos que els socialment desitjables.
- III. **Les concentracions de poder de mercat s'allunyen de la competència perfecta** i produeixen resultats econòmicament ineficients (en l'àmbit de les TIC apareixen les denominades empreses *superstar*).
- IV. Alguns productes vinculats a la tecnologia es consideren **béns preferents** (serveis de telefonia mòbil, wifi, etc.). Poden estar assegurats en les grans ciutats, però no en moltes zones rurals.
- V. Les innovacions tecnològiques són una via per a incrementar el benestar de les persones, però també tenen efectes socialment indesitjables com ara **l'aparició de desequilibris personals, factorials i territorials** (per exemple, la desocupació tecnològica o la bretxa tecnològica entre territoris).

5.4. CONFIGURACIÓ DE L'AGENDA DE LES POLÍTIQUES DE CTI

Objectius de les polítiques de CTI

- I. Enfortir i ampliar les bases científiques i tecnològiques nacionals o d'un determinat sector d'activitat a través del **foment de la recerca bàsica i aplicada**.
- II. **Augmentar el grau de competitivitat**, nacional i sectorial, incrementant **la productivitat i la taxa de creixement potencial de l'economia**.
- III. Fomentar la **introducció de béns, serveis i processos nous** o que aporten millores.
- IV. Impulsar la difusió i l'aplicació de les noves tecnologies i de les innovacions en tots els àmbits de la societat a fi d'afavorir **millores en la qualitat de vida i el benestar dels ciutadans**.

5.4. CONFIGURACIÓ DE L'AGENDA DE LES POLÍTIQUES DE CTI

Evolució de l'R+D a Espanya. Informe Cotec. Algunes dades:

<https://cotec.es/observacion/evolucion-de-la-i-d/6a8f4654-459b-c0ab-1385-ec0070e2e939>

5.5. INSTRUMENTS DE LES POLÍTIQUES DE CTI

5.1. **Finançament d'activitats d'R+D+I:** dins de les actuacions públiques en l'àrea del finançament d'activitats d'R+D+I poden considerar-se dos àmbits diferenciats:

- I. **Accions d'ajuda financera de naturalesa pública** (despesa directa pública, subvencions a empreses privades, etc.).
- II. **Suport a vies de finançament privat.**

5.5. INSTRUMENTS DE LES POLÍTIQUES DE CTI

Vies de finançament privat

- I. **El capital de risc (*venture capital*):** consisteix en la presa de participacions temporals en empreses, a les quals s'aporta un valor afegit en forma de suport gerencial, a fi d'obtenir alguna recompensa associada a l'èxit d'aquestes empreses.
- II. **Els àngels financers (*business angels*):** solen ser antics emprenedors que proporcionen capital i experiència en gestió empresarial. Assumeixen participacions minoritàries en el capital de les empreses naixents, inferiors al capital de risc institucional. Com que les inversions es concentren en les primeres etapes de la vida dels negocis, són de gran utilitat en un moment en què a penes hi ha altres opcions de finançament extern. La presència d'àngels financers és un senyal que un projecte empresarial és interessant i pot atraure capital de risc en fases posteriors.
- III. **El finançament col·lectiu (*crowdfunding*):** busca obtenir contribucions monetàries de quantia reduïda i d'un nombre elevat de participants per a finançar projectes o empreses innovadores. Sovint, aquesta forma de finançament recolza en plataformes d'Internet que canalitzen els recursos financers entre innovadors/emprenedors i persones/grups que tenen interès a fer costat a la idea. N'hi ha diverses modalitats: finançament col·lectiu basat en donacions, basat en accions (*equity crowdfunding*), basat en recompenses i basat en préstecs (*crowdlending*).
- IV. **Els mercats especialitzats:** busquen facilitar finançament a empreses d'alta tecnologia o amb expectatives de creixement ràpid assegurant un mercat fiable i amb liquiditat als inversors. Aquest tipus de mercat funciona amb uns requisits diferents dels de la borsa tradicional, i el desenvolupament per part de les autoritats financeres és de gran importància per a facilitar finançament privat a empreses amb activitats d'R+D+I (el NASDAQ novaïorquès o el BME Growth madrileny).

5.5. INSTRUMENTS DE LES POLÍTIQUES DE CTI

5.2. La capacitat de contractació institucional

- I. **Contractes de desenvolupament de productes amb contingut tecnològic:** situacions en què l'Estat fa grans contractes amb la participació d'entitats privades, que disposen de capacitat tecnològica, i organismes públics de recerca.
- II. **Compra pública innovadora:** despeses i inversions dels departaments ministerials per a adquirir béns i serveis nous que estimulen l'activitat empresarial en R+D+I amb una orientació cap a resultats molt concrets.

5.5. INSTRUMENTS DE LES POLÍTIQUES DE CTI

5.3. El desplegament d'infraestructures científicotecnològiques de suport a la innovació.

El sector públic pot participar en la posada en marxa **d'infraestructures científicotecnològiques de suport a la innovació** i, a més, pot establir **ajudes públiques** per a mantenir l'activitat d'aquestes infraestructures si estan justificades.

5.6. REPTES

Problemes de l'acció pública en les polítiques de CTI

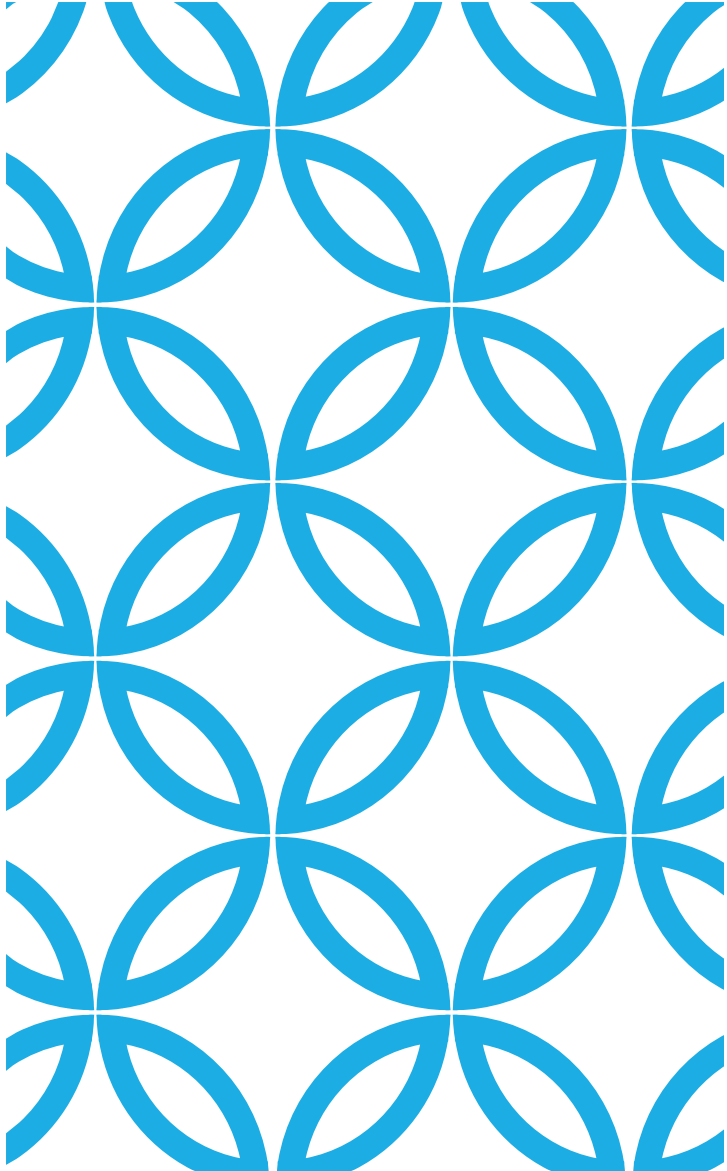
- I. Limitacions pressupostàries.
- II. Ineficiència de les ajudes públiques per a finançar activitats d'R+D+I.
- III. Desigualtat distributiva i ineficiència en l'assignació de recursos.
- IV. Desconnexió entre la recerca pública i els sectors productius.
- V. Desajustaments en el funcionament del sistema de patents.

5.6. REPTES

La necessitat d'avaluar les polítiques de CTI: aplicar tècniques d'investigació amb la finalitat d'examinar el disseny, l'execució i la utilitat d'una política o d'un programa públic concret.

La importància d'establir indicadors clars amb les característiques següents:

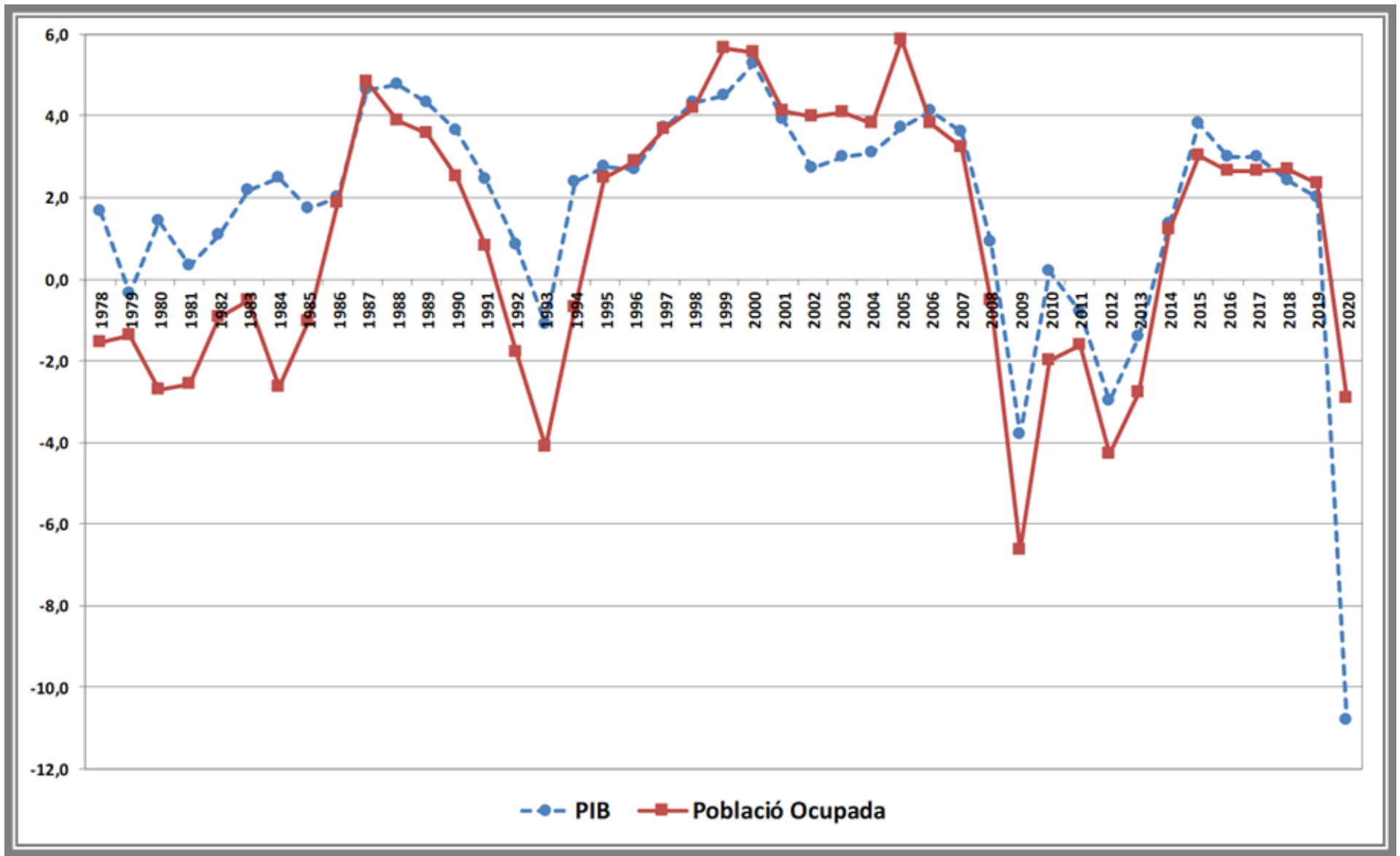
- I. Reflectir amb precisió allò que se suposa que mesuren (validesa de la construcció).
- II. Ser sensibles (la quantitat mesurada ha de variar quan ocorre un canvi en la variable que es mesura).
- III. Usar mètodes de recopilació de dades fiables.
- IV. Ser periòdics per a poder disposar d'informació actualitzada sobre els progressos del programa.
- V. Oferir informació senzilla que siga fàcil d'entendre i de comunicar.
- VI. Ajudar els gestors públics a prendre decisions.



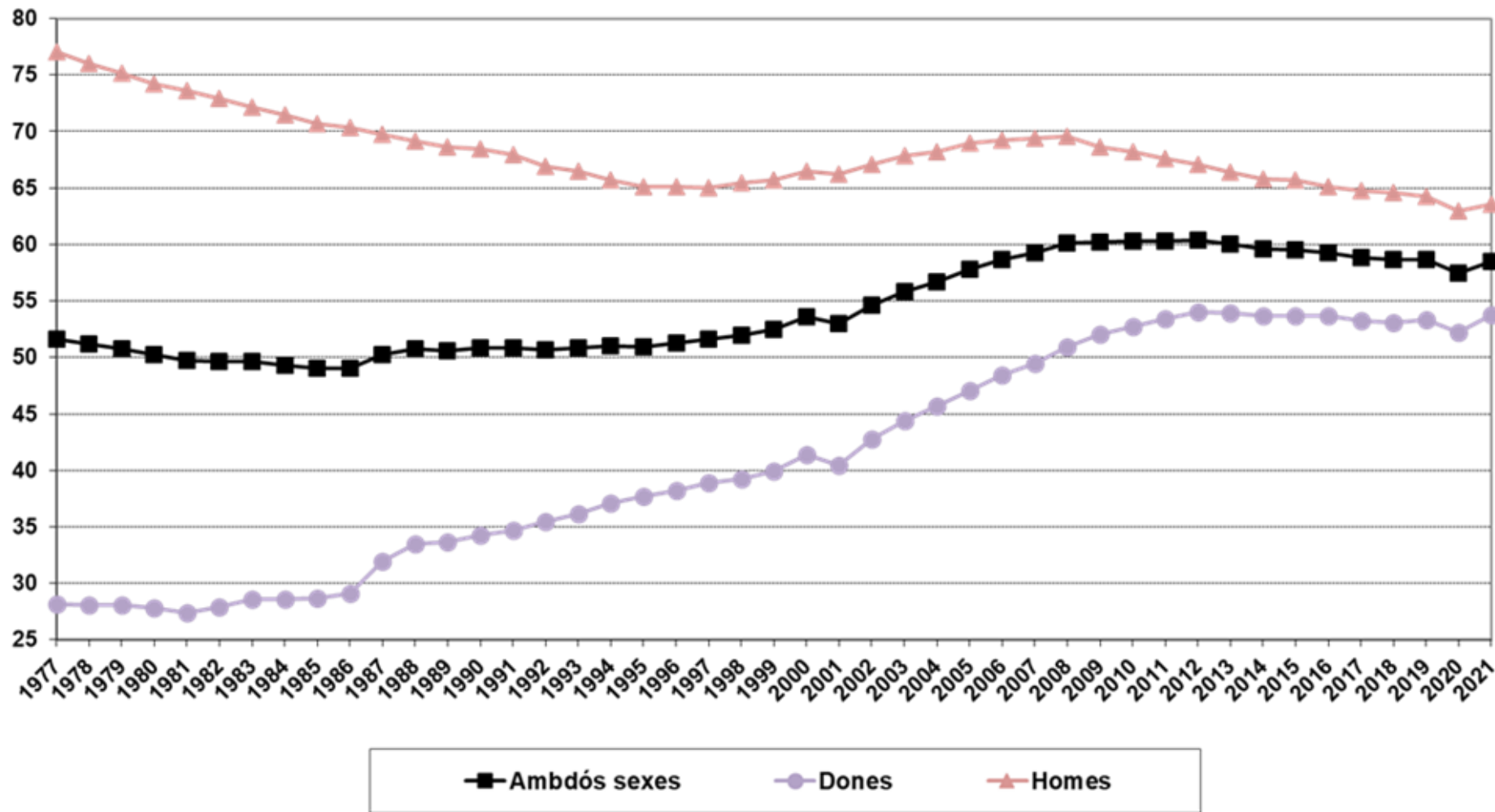
TEMA 6. LES POLÍTIQUES D'OCUPACIÓ

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

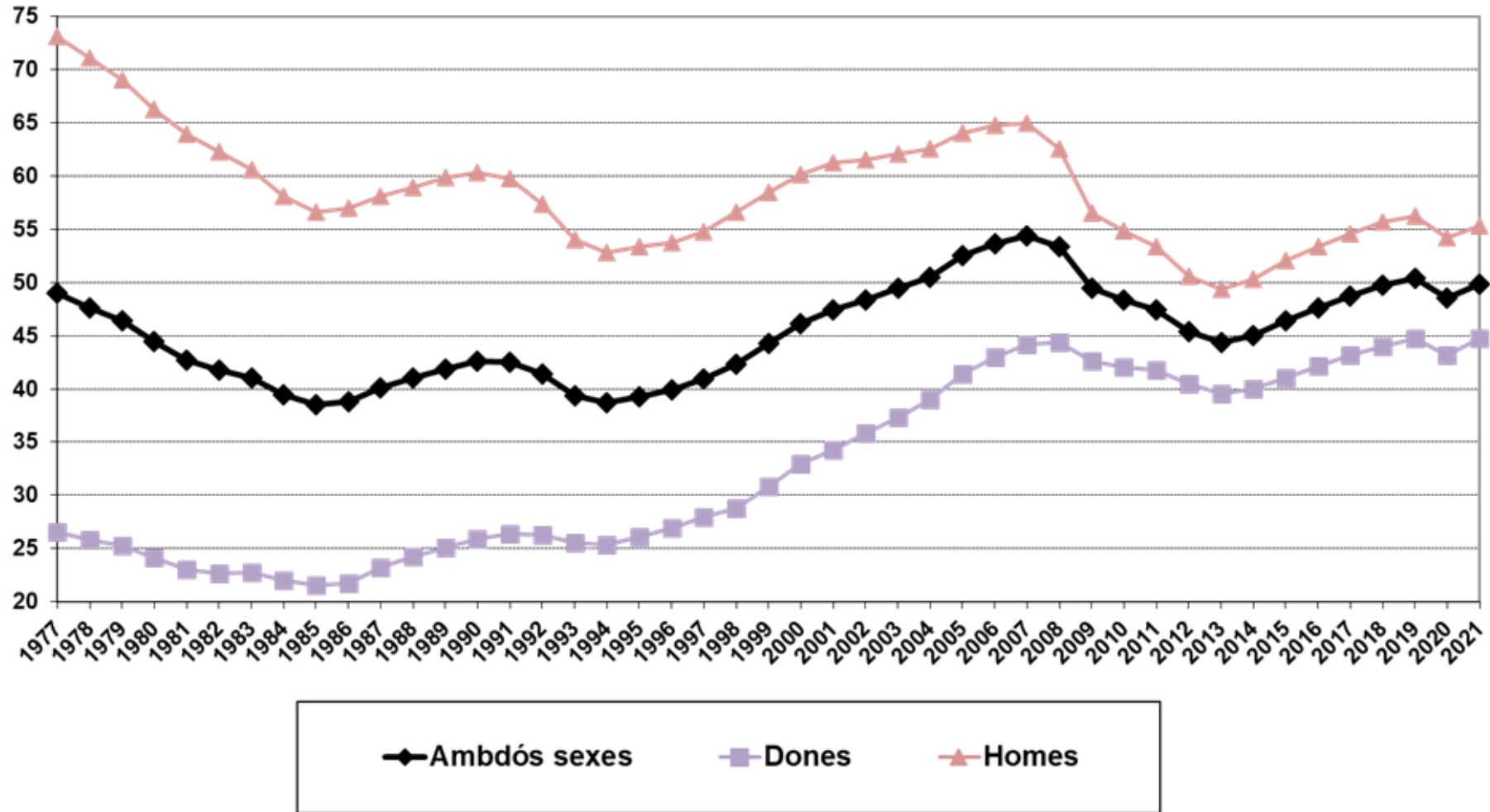
Juan Francisco Albert



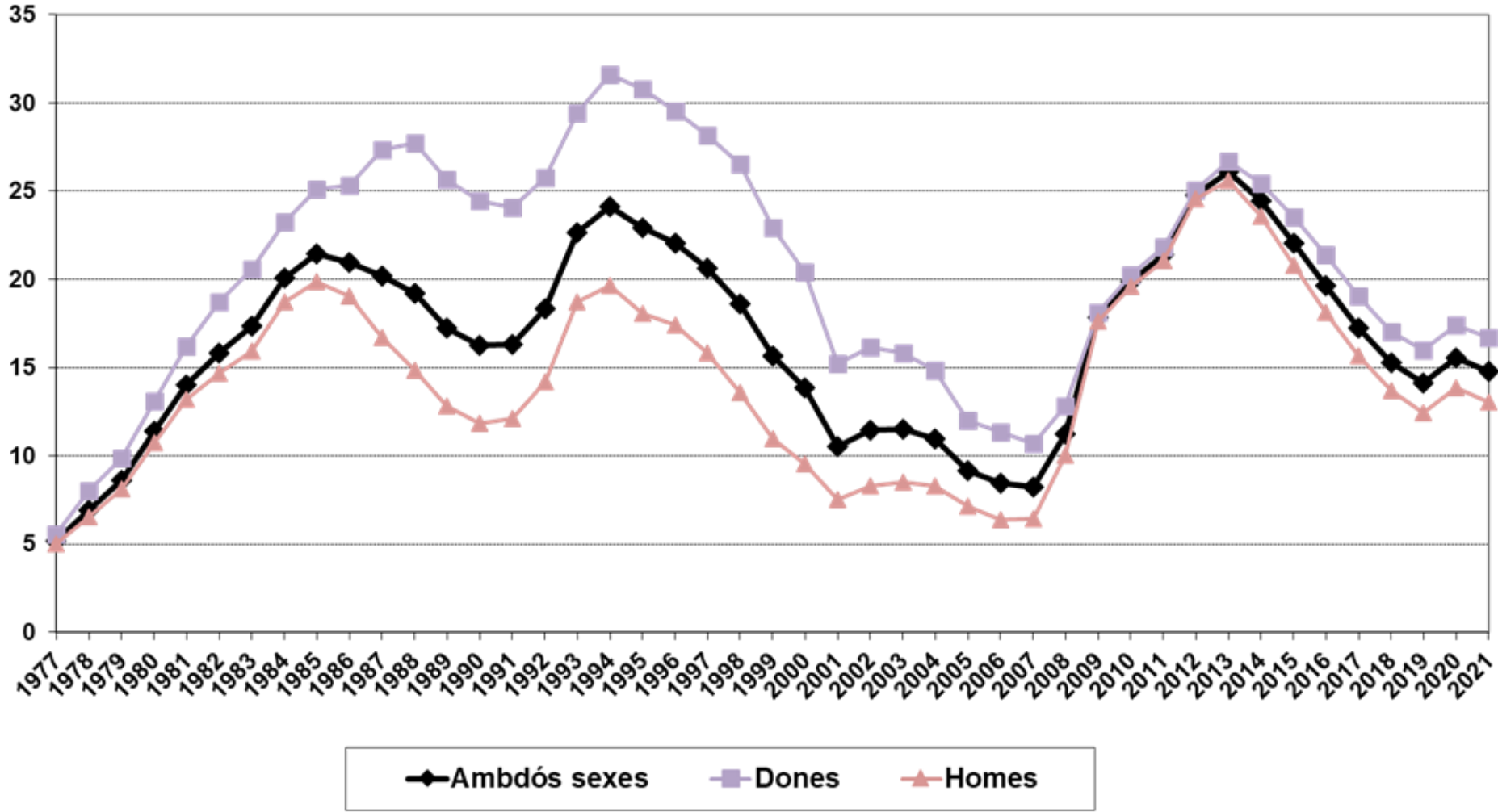
Evolució de la taxa d'activitat per sexe. Espanya 1977-2021 (mitjana anual, en %)



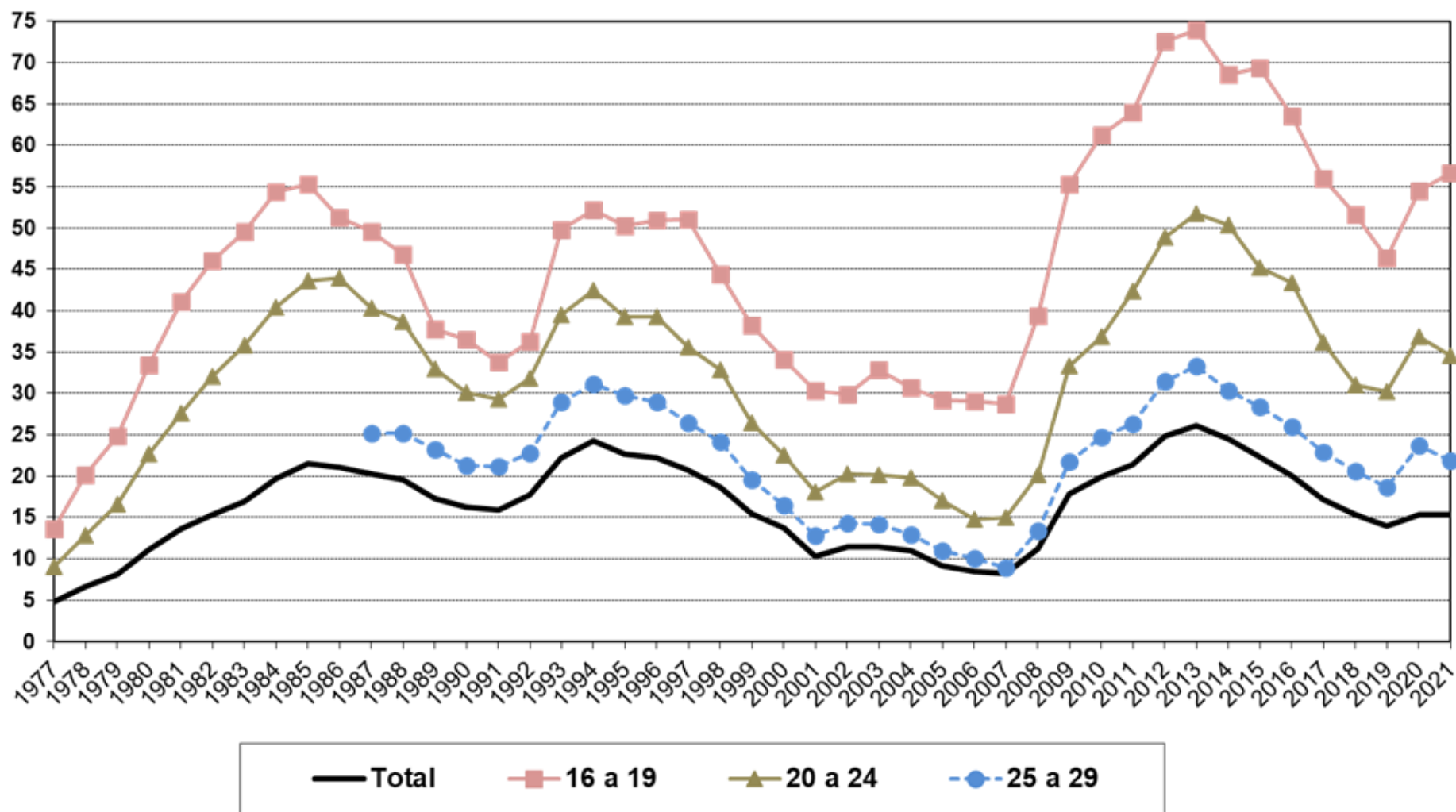
Evolució taxa d'ocupació, per sexe. Espanya 1977-2021 (mitjana anual, en %)



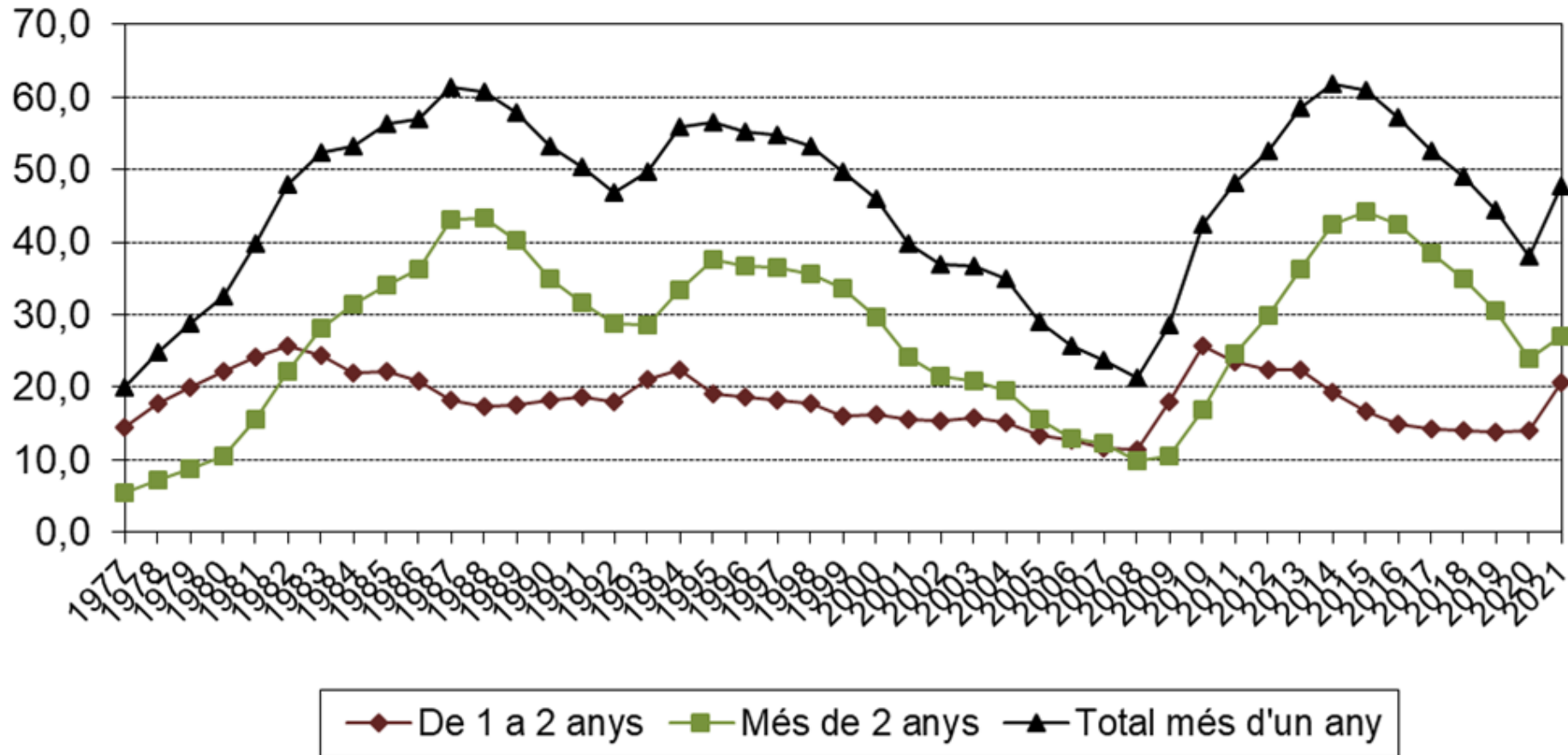
Evolució de la taxa d'atur, per sexe. Espanya 1977-2021 (mitjana anual, en %)



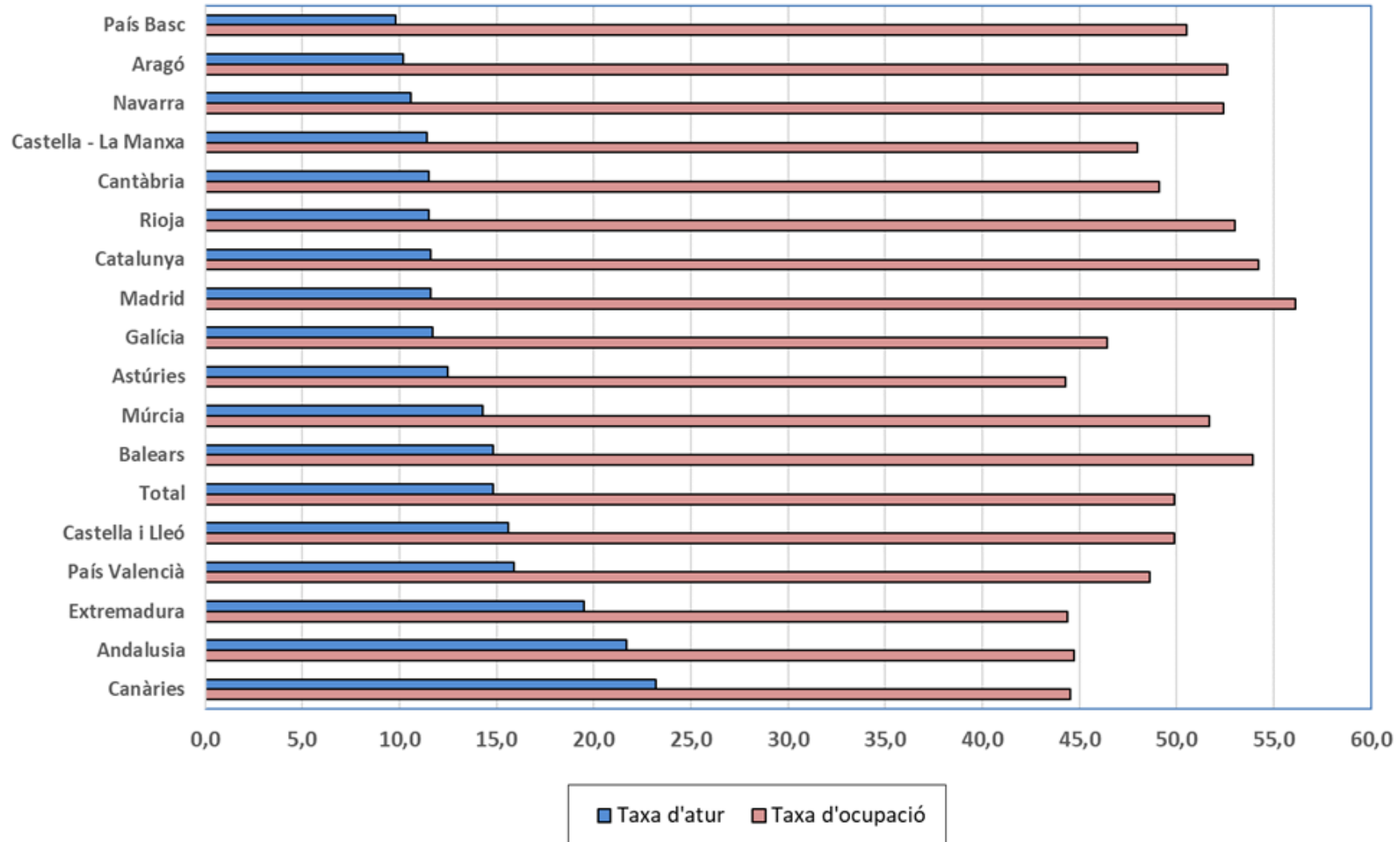
Taxa d'atur per edat. Espanya 1977-2021 (% , EPA 2n trimestre)



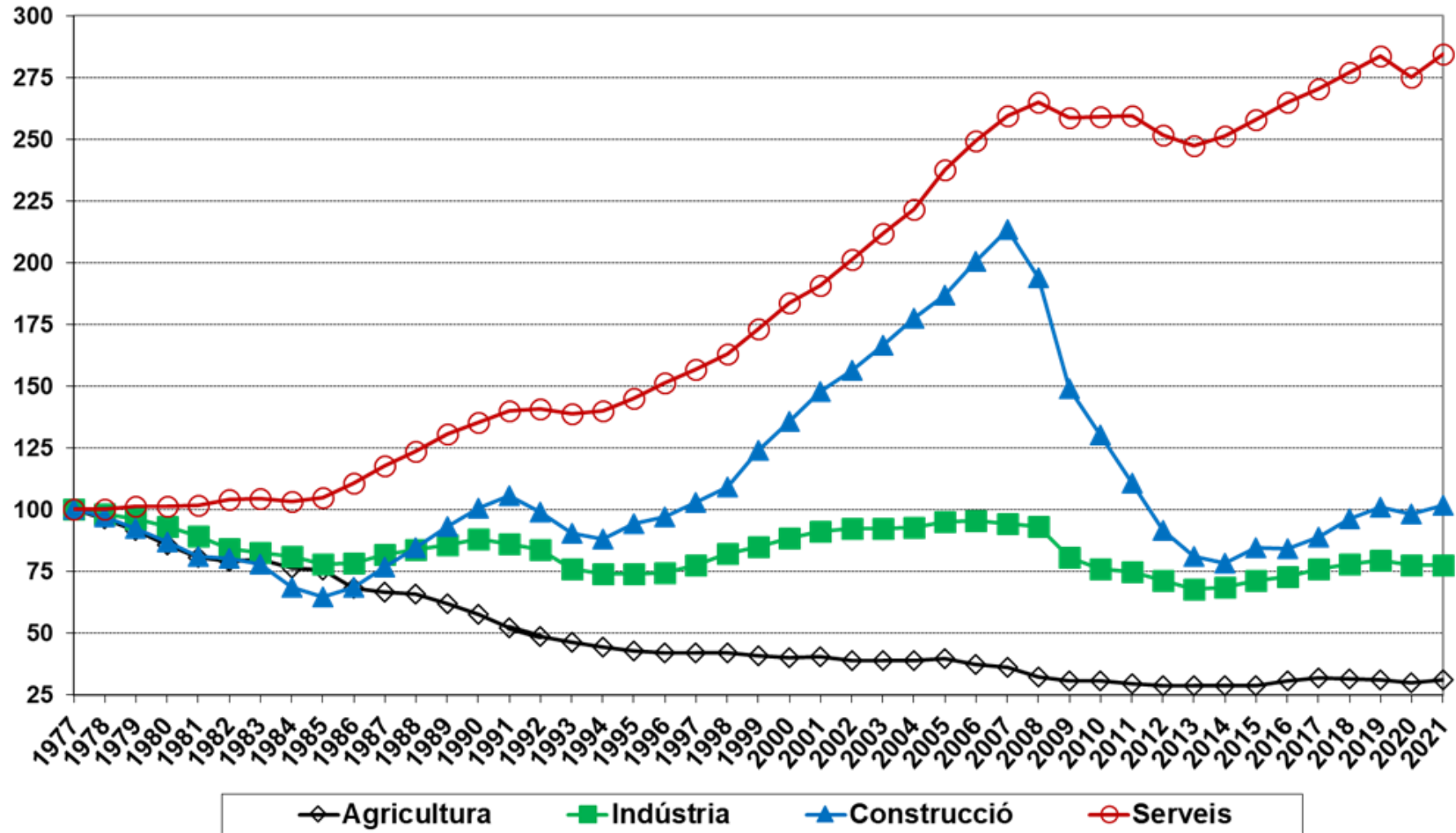
Atur de llarga durada. Espanya 1977-2021
(% sobre el total d'aturats, mitjana anual)



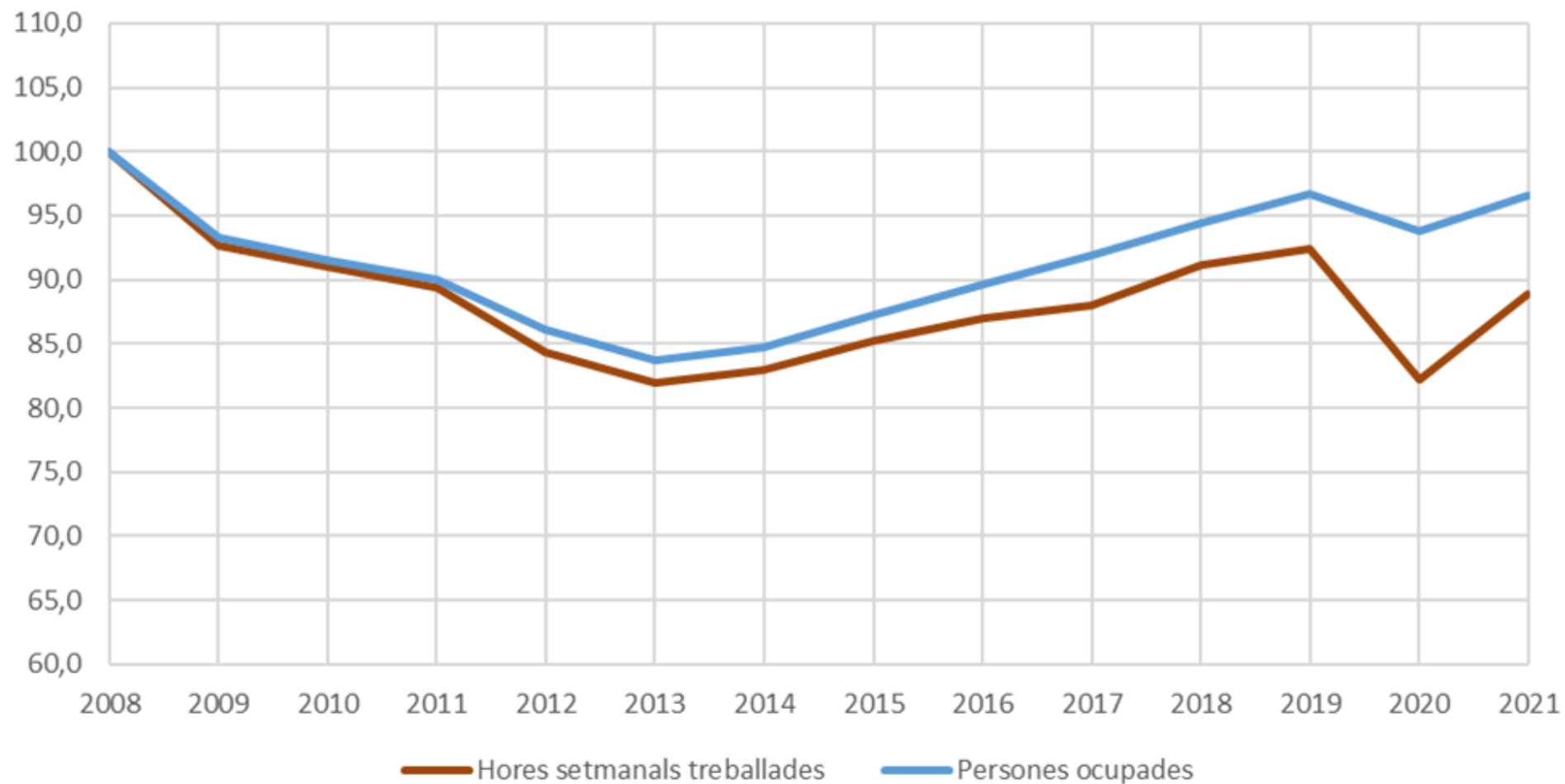
Taxes d'atur i d'ocupació per Comunitat Autònoma. Espanya, 2021 (en %)



EVOLUCIÓ DE L'OCUPACIÓ PER SECTORS ECONÒMICS Espanya 1977-2021 (1977=100)



Hores setmanals treballades i persones ocupades. Espanya 2008-2021
(mitjanes anuals, índex 2008=100)



6.1. L'ENFOCAMENT MICROECONÒMIC CONVENCIONAL

Inexistència d'atur involuntari en un mercat de treball de competència perfecta

En un mercat de treball competitiu i flexible, si hi ha excés d'oferta de treball (atur), baixa el salari per la competència entre treballadors per a trobar faena, creix la demanda de treball, es redueix l'oferta de treball i s'arriba al salari d'equilibri de mercat, al qual correspon un nivell de (plena) ocupació sense atur (totes les persones que volen treballar amb el salari d'equilibri poden trobar una empresa que els contracte).

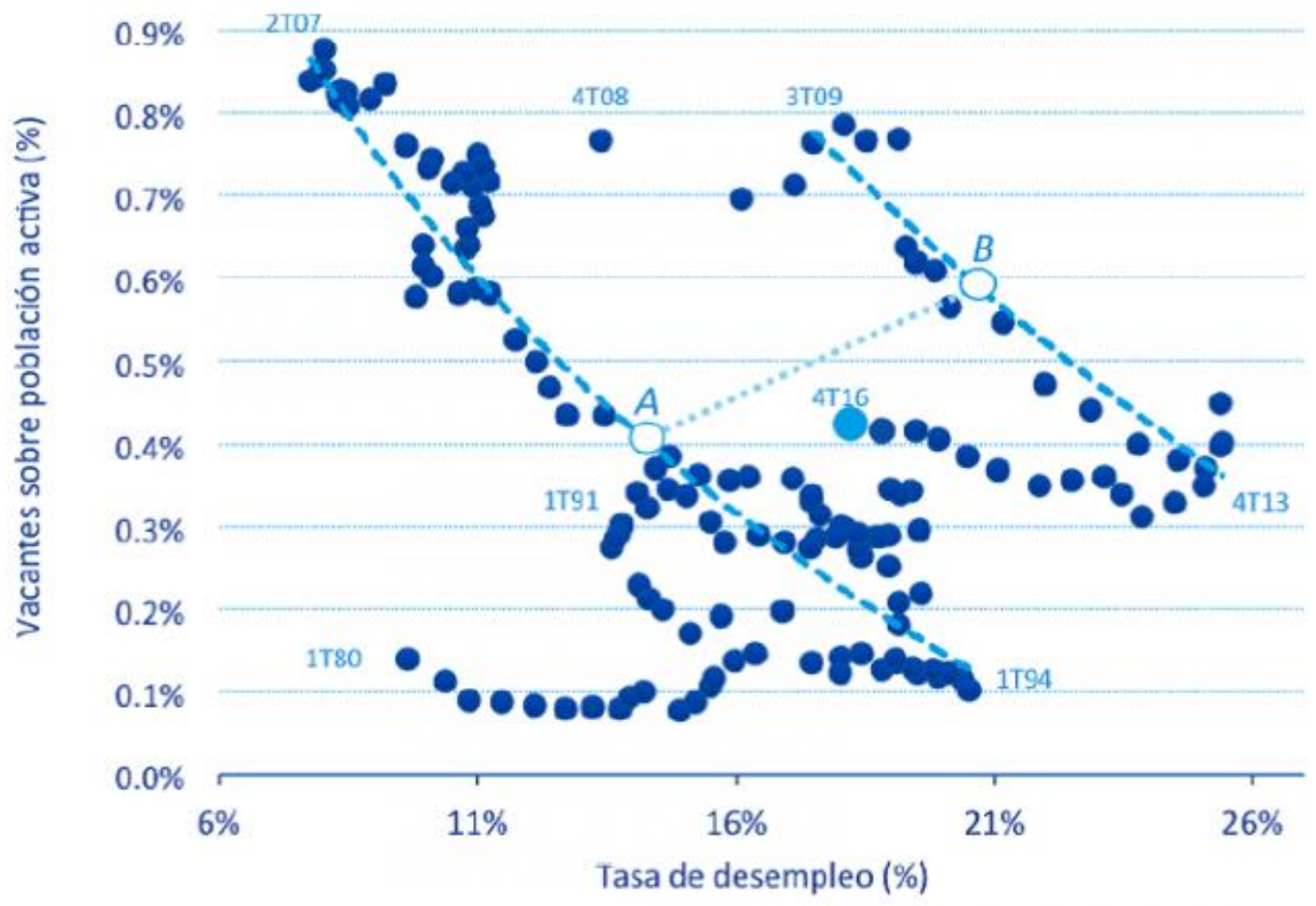
L'atur principalment ocorre per *mal* funcionament del mercat de treball (a causa d'intervencions institucionals ineficients que limiten la competència). La desocupació desapareix amb la flexibilitat salarial i laboral en un mercat de treball desregulat (competència perfecta).

6.1. L'ENFOCAMENT MICROECONÒMIC CONVENCIONAL

L'atur friccional

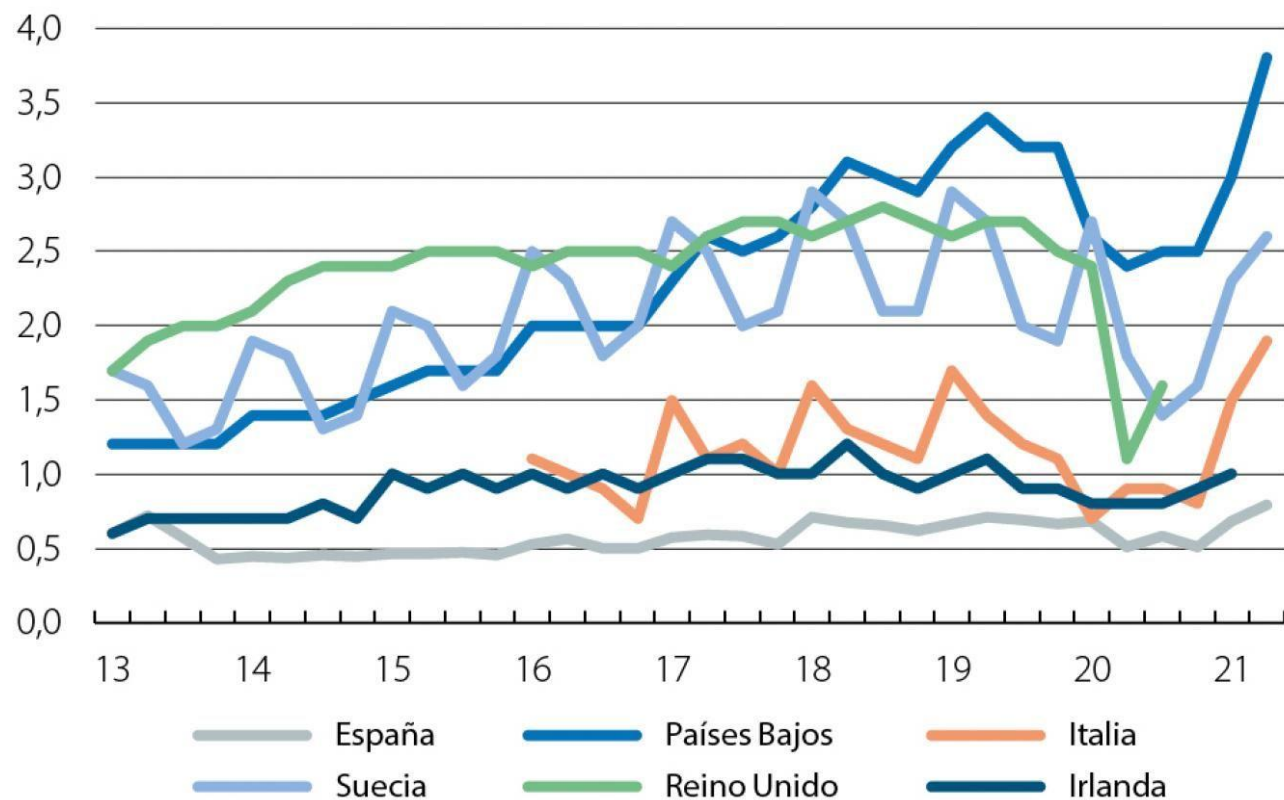
Desajustament quantitatiu conjuntural per falta de transparència en el mercat de treball causat per **problemes d'informació sobre les oportunitats d'ocupació existents** (hi ha aturats disponibles i empreses que busquen treballadors, però *no es troben*).

Per a reduir l'atur friccional es proposen polítiques actives d'ocupació: dirigides a millorar els serveis d'ocupació per a facilitar el contacte entre oferta i demanda (gestió descentralitzada de la col·locació, agències d'ocupació públiques i no públiques, ETT...).



Tasa de vacantes por países

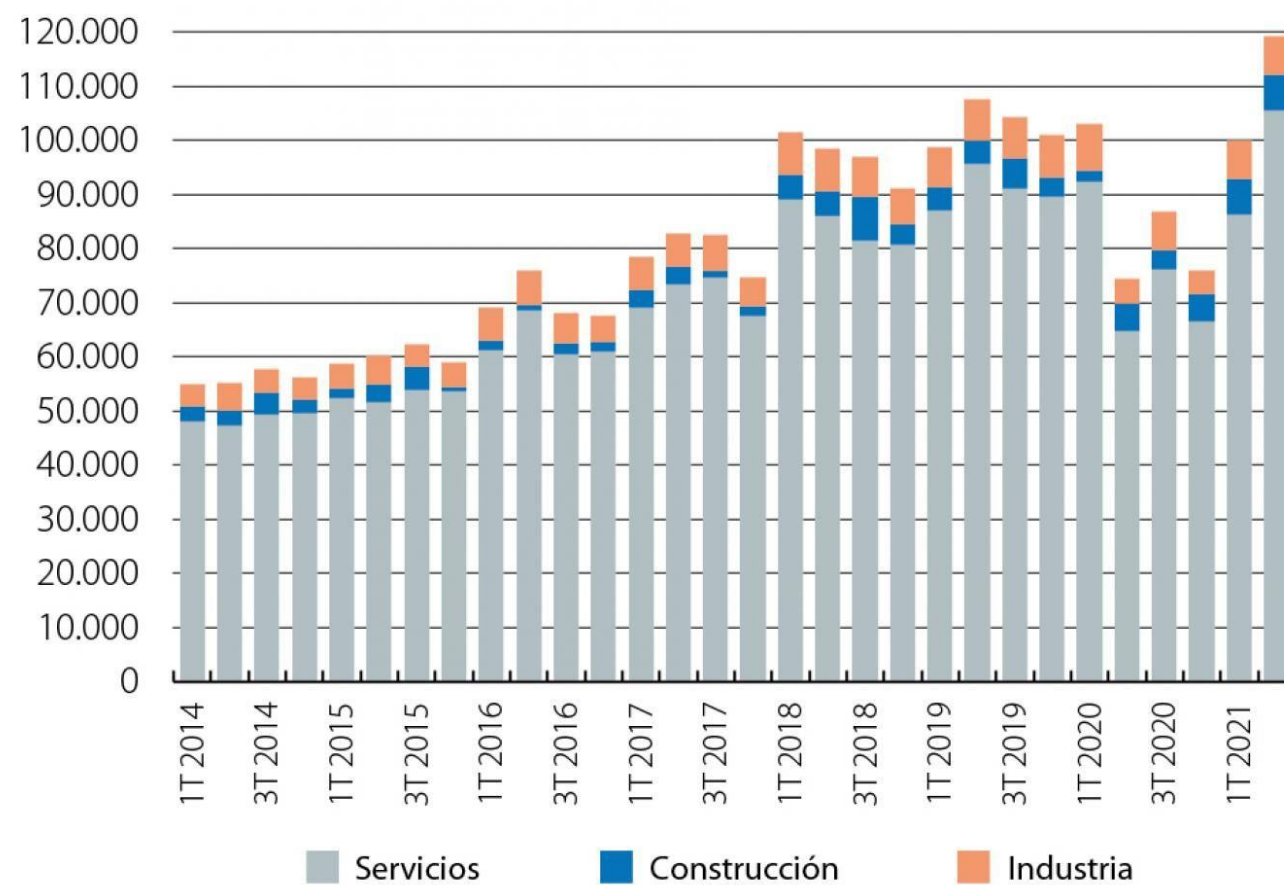
(%)



Nota: La tasa de vacantes mide la proporción de puestos vacantes sobre el total de puestos ocupados, incluidos los vacantes.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Eurostat.

España: vacantes por sectores de actividad (Número)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (ETCL).

6.1. L'ENFOCAMENT MICROECONÒMIC CONVENCIONAL

L'atur voluntari

Existeix atur voluntari (o bé inactivitat) quan hi ha treballadors que no accepten treballar amb el salari d'equilibri de mercat: és un atur fruit d'eleccions voluntàries racionals.

Aquest atur resulta d'estratègies individuals racionals per a buscar faena en un entorn d'informació imperfecta: cada individu decideix racionalment el temps durant el qual busca faena i, per tant, el temps que està en atur.

Un temps més llarg buscant faena potser permet accedir a llocs de treball més ben pagats. **Cada aturat es marca un salari de reserva** (mínim salarial per damunt del qual s'accepta una faena): com més alt siga, més llarga serà la duració de l'atur.

Les prestacions que reben els aturats poden allargar la duració de la desocupació, ja que augmenten el salari de reserva (l'evidència empírica sobre aquesta qüestió no és conclouent i els efectes són diferents a curt i mitjà termini).

6.1. L'ENFOCAMENT MICROECONÒMIC CONVENCIONAL

En la competència perfecta, l'atur és causat per rigideses (salarials i laborals)

Barreres institucionals a la flexibilitat salarial: les situacions en les quals el salari no es redueix enfront d'un excés d'oferta de treball generen atur.

Algunes causes

Legislació sobre **salari mínim** (si aquest salari mínim supera el d'equilibri del mercat o la productivitat dels treballadors menys qualificats).

Actuació sindical i convenis col·lectius centralitzats (sectorials): el salari de conveni no s'ajusta a la productivitat de cada treballador i la situació de cada empresa, les empreses amb problemes no poden ajustar a la baixa els salaris i acomiaden els treballadors menys productius.

Salario mínimo en los países de la UE en el primer semestre de 2022 (en euros al mes, en 12 pagas)

Dinamarca, Italia, Chipre, Austria, Finlandia y Suecia no tienen salario mínimo fijado por ley.

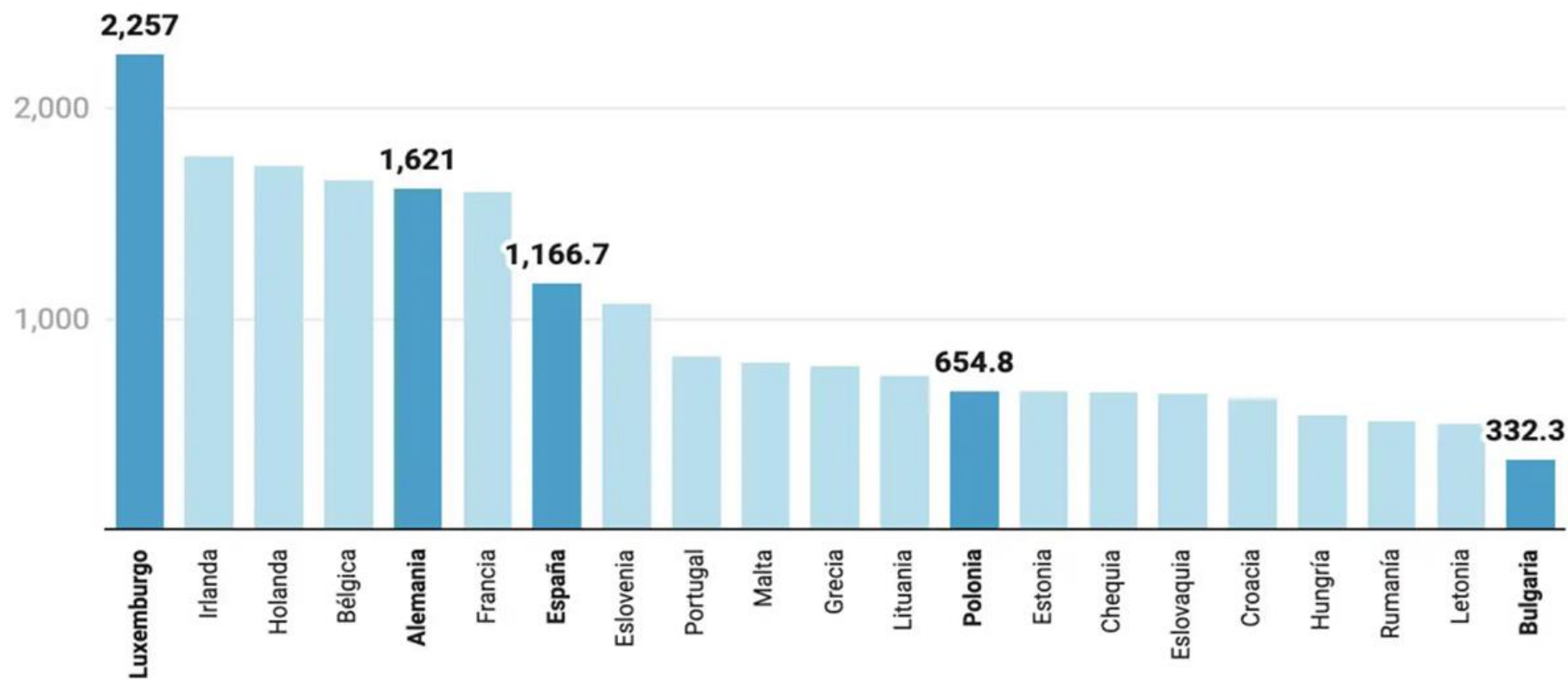


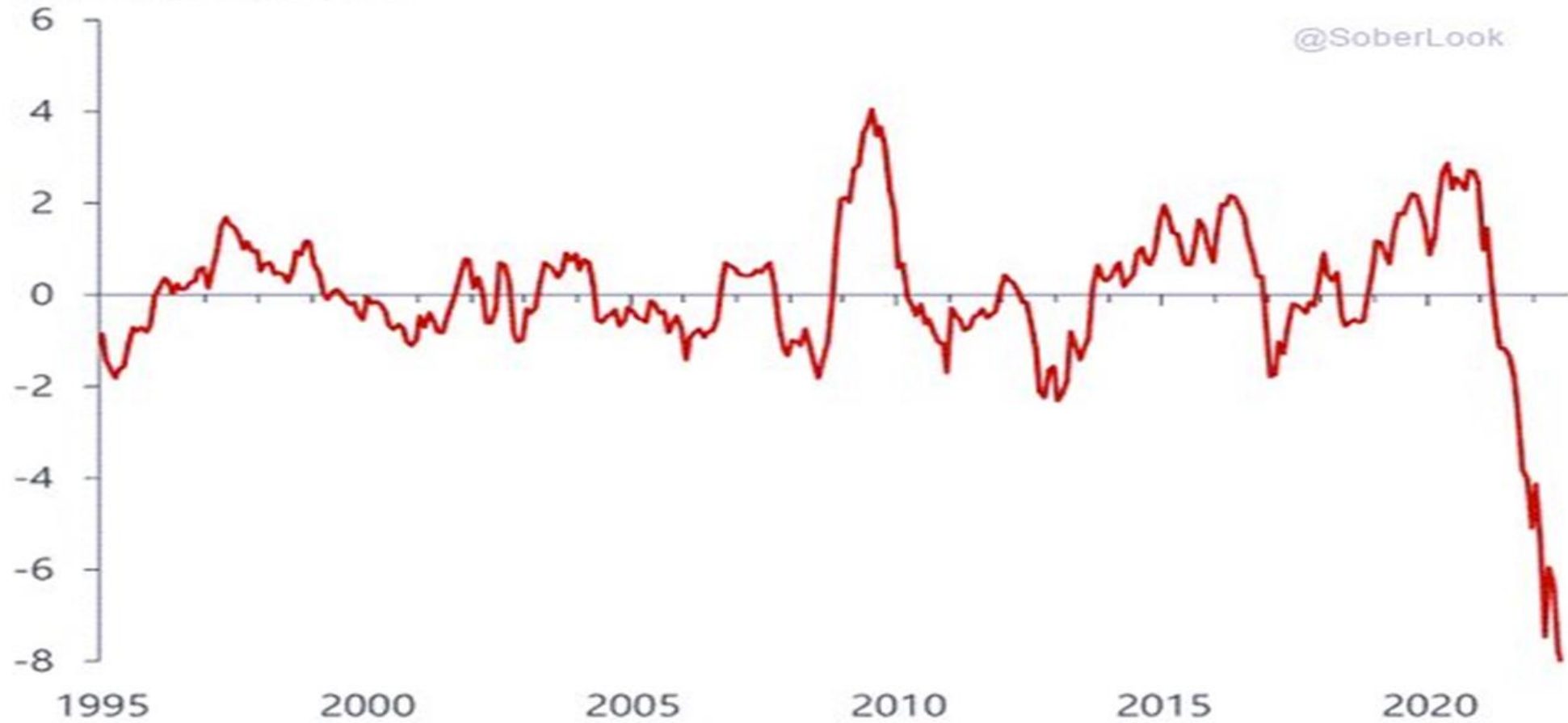
Chart: El Español • Source: Eurostat • [Get the data](#) • Created with [Datawrapper](#)

Spain: Real wage growth under collective bargaining

annual growth in %

Posted on
The Daily Shot
18-Oct-2022

@SoberLook



Source: Oxford Economics/Haver Analytics

Inflation (annual % change in consumer price index) and wage growth (annual % change in advertised wages)



6.1. L'ENFOCAMENT MICROECONÒMIC CONVENCIONAL

Fora de la competència perfecta, l'atur és causat per rigideses (salarials i laborals)

Barreres institucionals a la flexibilitat laboral (regulacions): l'existència de dificultats legals per a l'ajust flexible de la mà d'obra utilitzada per les empreses fa que la demanda de treball siga més baixa que en un marc de regulació flexible.

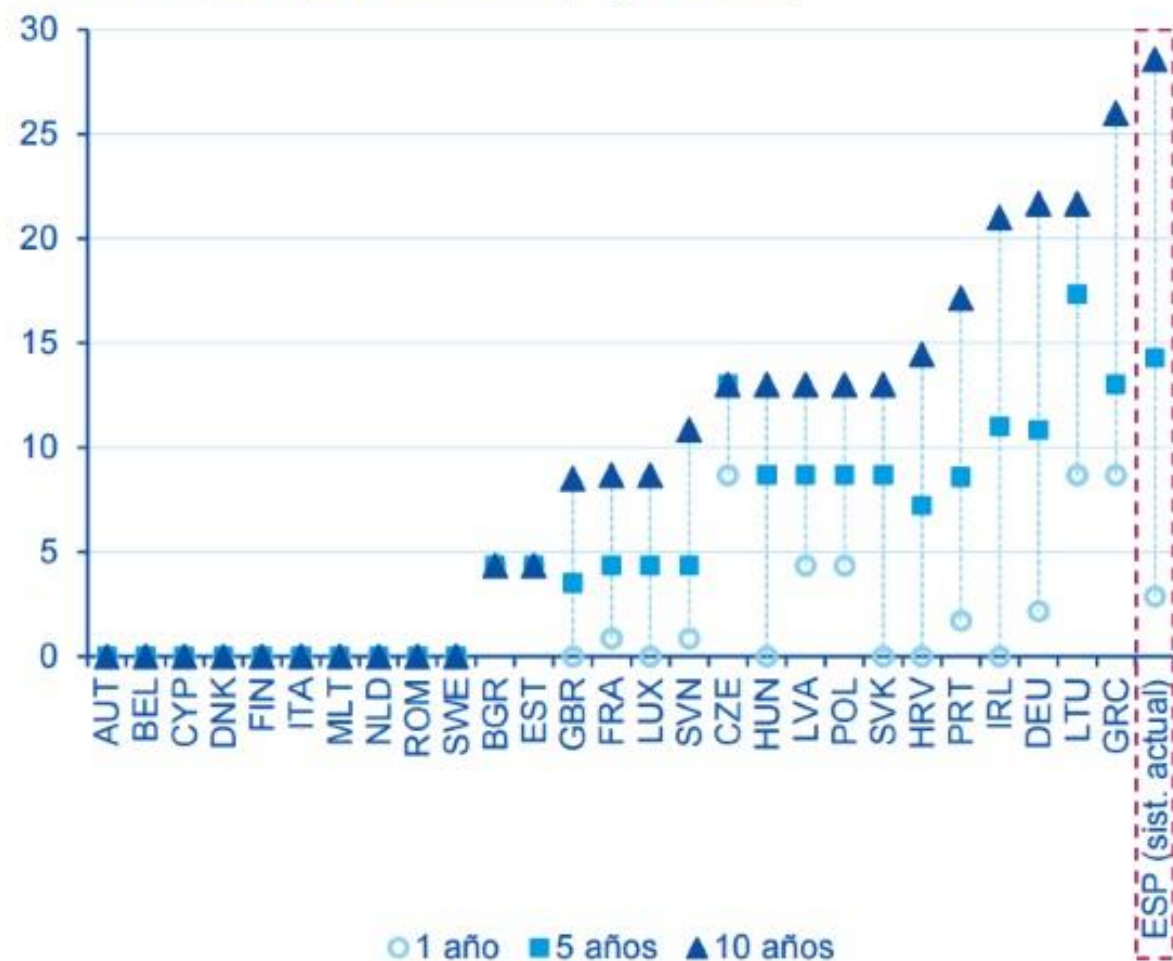
Causes

Protecció legal contra l'acomiadament (costos i procediments: indemnitzacions, preavisos i intervenció administrativa, sindical o judicial en l'acomiadament).

Regulació legal poc flexible de la contractació temporal (justificació de les causes, terminis mínim i màxim, limitació de l'encadenament de contractes) i **del temps de treball** (límits a la contractació a jornada parcial i a la variabilitat de la jornada).

UE: indemnización por despido procedente de un trabajador representativo según antigüedad en la empresa (semanas de salario)

Fuente: BBVA Research a partir de Banco Mundial (*Doing Business* 2015)



Comparativa de la empleabilidad en los países de la OCDE-UE

ÍNDICE FLEXIBILIDAD DE LA EMPLEABILIDAD (DATOS 2019)					EUROSTAT (IVT 2020)	
RANK. 2018	RANK. 2019	RANK. 2020	PAÍS	PUNTUACIÓN EN 2020	(%) TASA DE TEMPORALIDAD*	
2	2	1	EEUU	92,4		-
3	3	2	Japón	91,0		-
4	4	4	Reino Unido	83,2		5,1
6	6	6	Irlanda (UE)	82,1		9,1
1	1	7	Dinamarca (UE)	81,1		10,5
8	8	8	Rep. Checa (UE)	80,3		7,2
9	9	9	Bulgaria (UE)	79,6		3,2
11	11	11	Malta (UE)	77,5		9,3
14	13	12	Hungría (UE)	72,5		5,6
27	15	14	Lituania (UE)	70,3		1,1
21	16	15	Noruega	70,2		7,8
16	17	16	Chipre (UE)	70,2		13,1
13	12	17	Italia (UE)	70,2		15,5
17	18	18	Austria (UE)	69,1		8,1
18	20	20	Letonia (UE)	68,3		3,0
19	21	21	Bélgica (UE)	68,2		10,0
22	23	23	Rumania (UE)	63,9		1,1
23	24	24	Alemania (UE)	63,5		1
25	26	26	España (UE)	60,8		24,7
30	30	27	Polonia (UE)	60,7		17,6
28	28	28	Estonia (UE)	59,0		2,9
29	29	29	Suecia (UE)	57,7		14,5
31	31	30	Países Bajos (UE)	56,5		17,9
33	33	31	Eslovenia (UE)	56,0		9,7
32	32	32	Finlandia (UE)	55,4		13,7
34	34	33	Croacia (UE)	51,2		15,5
35	35	34	Grecia (UE)	50,6		9,6
26	27	36	Eslovaquia (UE)	48,2		5,8
37	37	37	Corea	46,2		-
38	38	38	Portugal (UE)	45,5		17,6
40	40	40	Luxemburgo (UE)	43,6		8,0
41	41	41	Francia (UE)	38,4		15,3

(*) Salvo dato de Reino Unido (3ºT 2020) y Alemania (4ºT 2019). Faltan los países analizados: Nueva Zelanda (3), Canadá (5), Suiza (10), Australia (13), Islandia (19), Israel (22), Chile (25), Turquía (35) y México (39).

Fuente: elaboración propia sobre Informe Flexi. de la Empleabilidad elaborado por Lithuania Free Market Institute y otros 5 Think-tank.

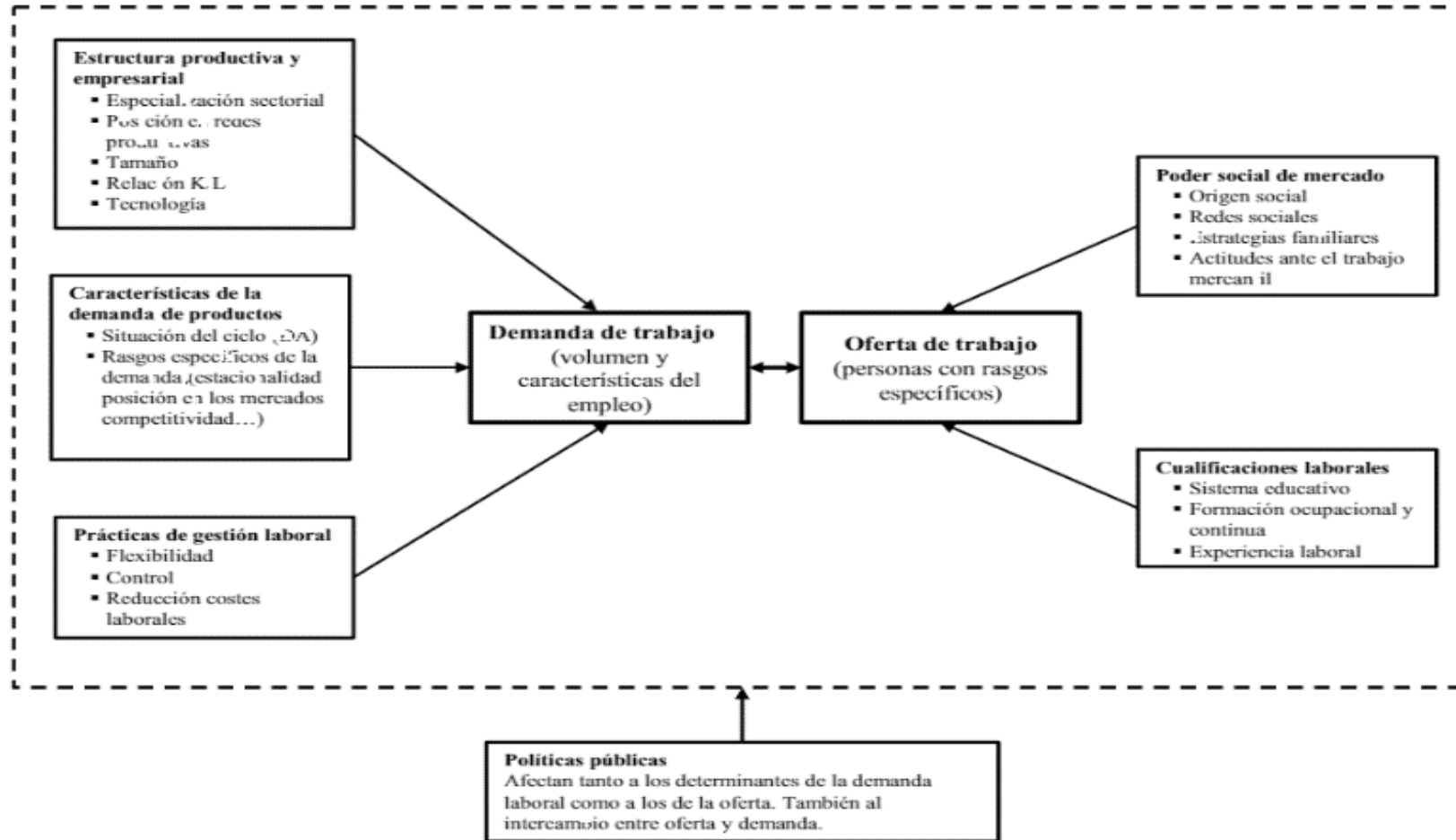
elEconomista

6.2. L'ENFOCAMENT ESTRUCTURAL DEL TREBALL

Diagnòstic: la desocupació té causes estructurals arrelades en el funcionament i les característiques de l'estructura productiva i institucional. L'atur es relaciona amb factors estructurals d'un territori com ara els següents:

- I. **Tipus de sectors en què una certa economia està especialitzada** (més o menys dinàmics quant a demanda, més o menys oberts a la competència).
- II. **Característiques de les empreses** (grandària, relacions interempresarials i inversió).
- III. **Tipus de tecnologia** productiva emprada per les empreses (més o menys intensiva en capital, amb més o menys productivitat).
- IV. **Estratègies de competitivitat** (basades en la reducció directa de costos laborals o en les innovacions, en la qualitat del producte i en la millora de la productivitat).
- V. **Pràctiques empresarials de gestió laboral** (formes de flexibilitat i control de la força de treball més o menys precaritzadores per a la mà d'obra).
- VI. **Sistema de formació** (sistema educatiu més o menys inclusiu del conjunt de la població, dotació de recursos per a la formació general i professional, grau de connexió del sistema educatiu amb el sistema productiu i tecnològic).
- VII. **Infraestructures** (deficiències del sistema de transports i telecomunicacions, desequilibris territorials en infraestructures, ineficiència del sector energètic...).
- VIII. **Sistema financer** (grau d'eficiència i orientació del finançament cap a activitats productives o especulatives).

GRÁFICO 1. UN ENFOQUE ESTRUCTURAL DEL MERCADO LABORAL



Fuente: Elaboración propia.

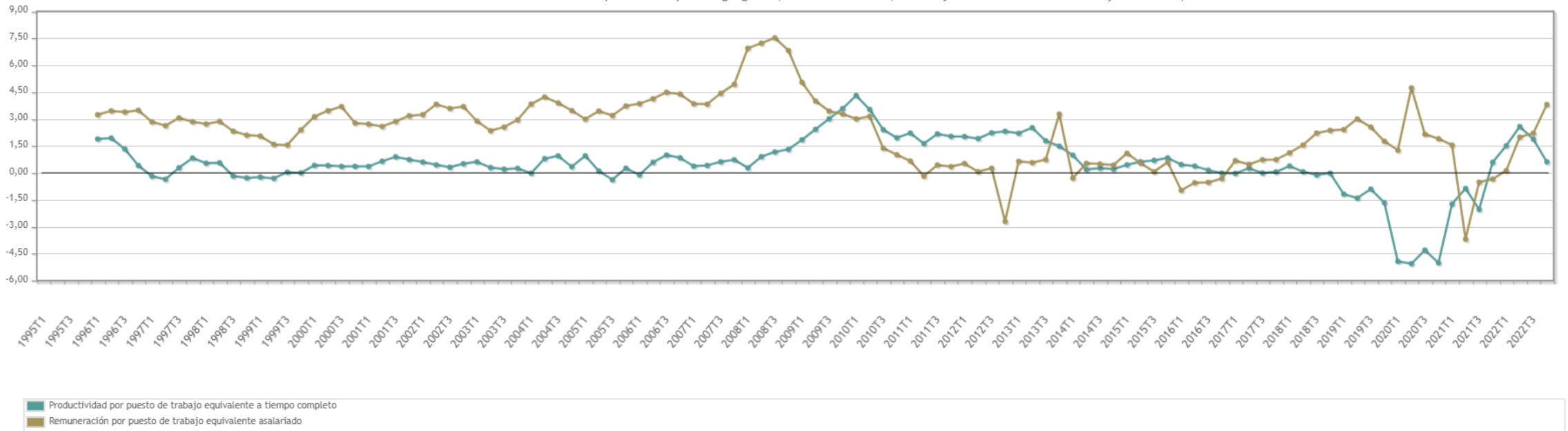
6.2. L'ENFOCAMENT ESTRUCTURAL DEL TREBALL

Algunes dualitats en el mercat de treball espanyol

- I. **Model *insider/outsider* o treballadors indefinits/temporals:** l'existència de rigideses salarials o laborals en l'economia pel poder monopolitzador o excessiu poder de negociació que tenen els treballadors indefinits enfront dels temporals en les negociacions laborals.
- II. **Ocupacions sectorials de baix valor afegit i d'alt valor afegit:** una economia esbiaixada sectorialment cap a ocupacions de baix valor afegit provoca menys demanda de treball, menys productivitat i salaris més baixos (turisme, comerç, sector de serveis en general, etc.).
- III. **Dualitat empresarial (empreses grans i exportadores/empreses xicotetes no exportadores):** les empreses més grans i exportadores tenen nivells més alts d'innovació, productivitat i ocupació.

Productividad y costes laborales

Contabilidad Nacional Trimestral de España: Principales Agregados, Ratios relevantes, Datos ajustados de estacionalidad y calendario, Variación anual



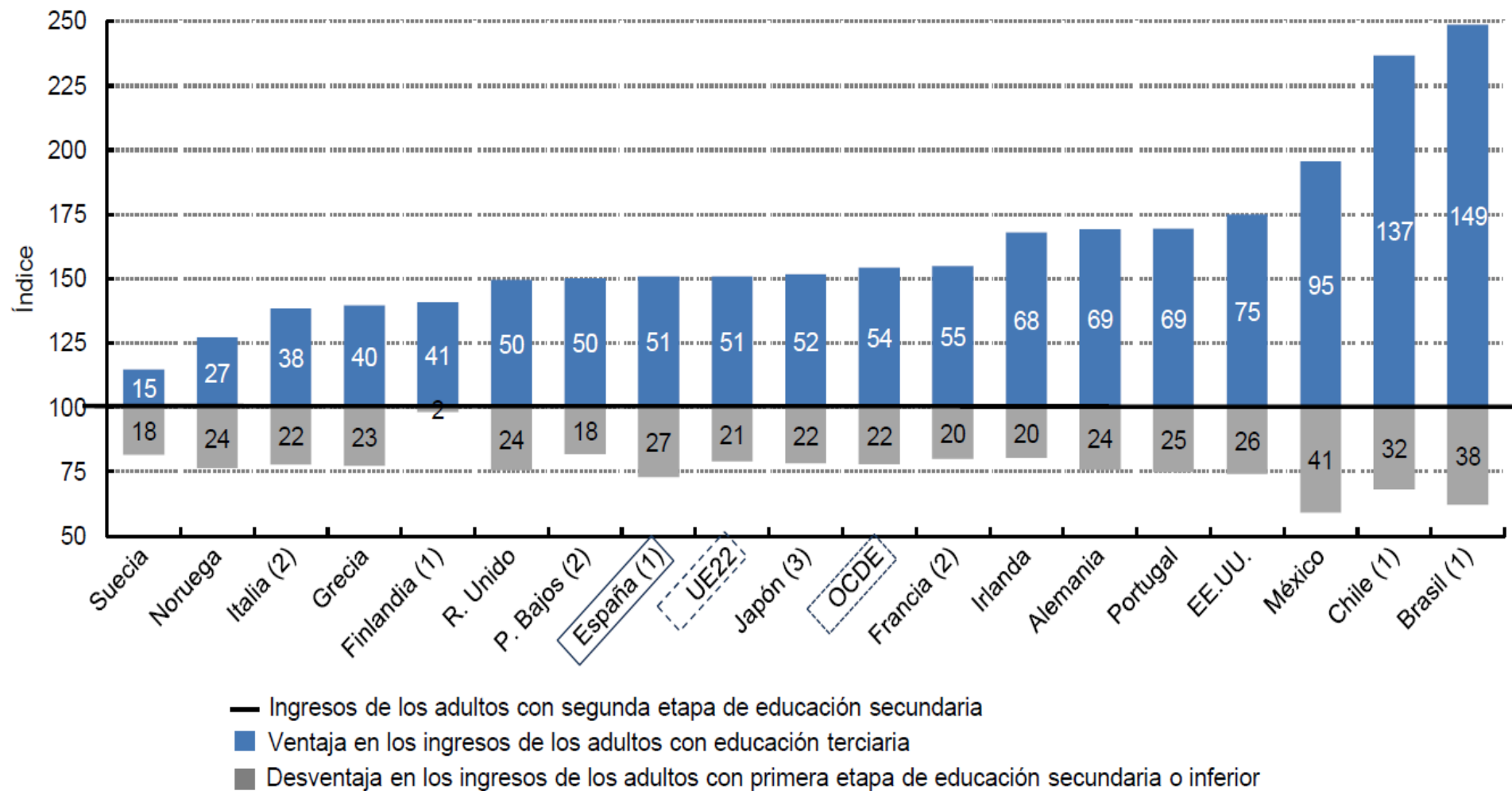
PRODUCTIVITAT A ESPANYA, 2008 (EUROS PER PERSONA OCUPADA)

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2011). *LA PRODUCTIVIDAD SECTORIAL EN ESPAÑA*. FUNDACIÓN BBVA.

TOTAL sectores	40.398 €
Coquerías, refinó y combustibles	384.858 €
Energía eléctrica, gas y agua	173.204 €
Extracción de productos energéticos	111.627 €
Industria química	65.364 €
Intrmediación financiera	59.308 €
Transporte y comunicaciones	59.526 €
Fabricación material de transporte	56.629 €
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	50.249 €
Industria del caucho y plásticos	45.343 €
Maquinaria y equipo mecánico	45.269 €

Hostelería	24.987 €
Industria del cuero y el calzado	25.296 €
Educación	26.185 €
Sanidad y servicios sociales	26.776 €
Industria textil y confección	28.385 €
Industria de la madera y el corcho	29.879 €
Agricultura y ganadería	32.437 €
Otros servicios sociales y personales	33.311 €
Construcción	33.412 €
Comercio y reparación	35.741 €
Administración pública	38.519 €

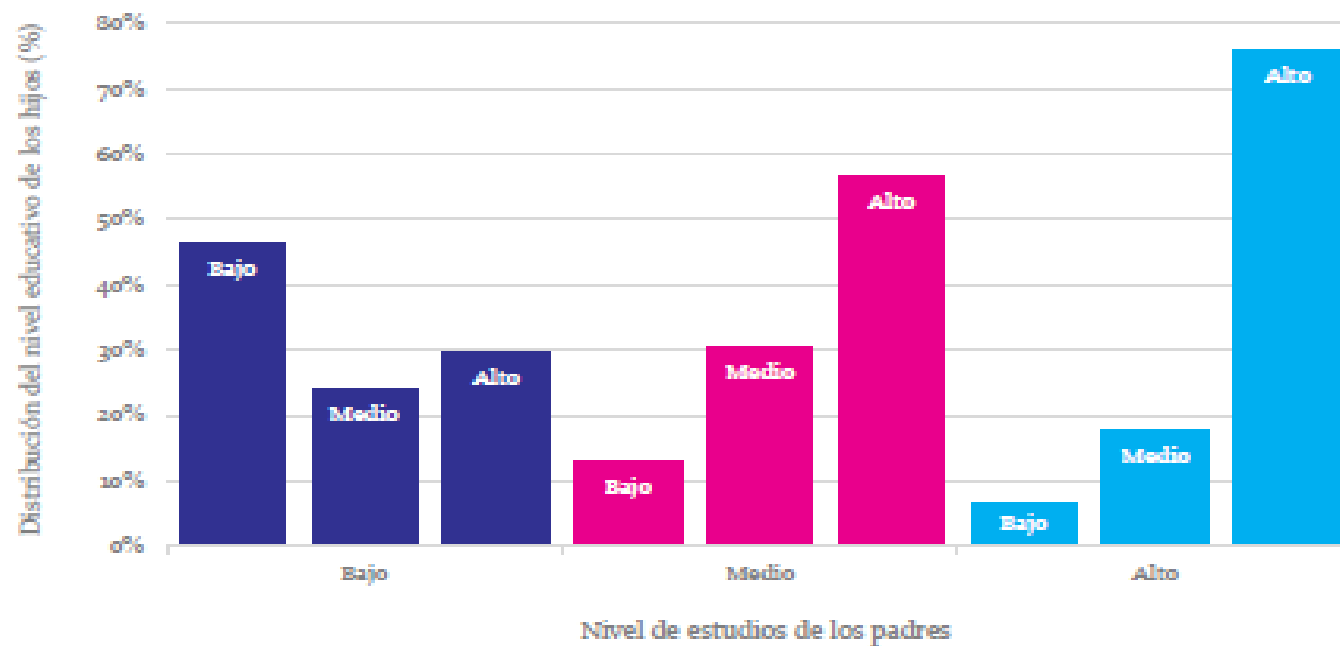
Ingresos relativos de la población que percibe rentas del trabajo (2016 o año de referencia indicado)
 Por nivel de formación de la población de 25 a 64 años (segunda etapa de Educación Secundaria = 100)



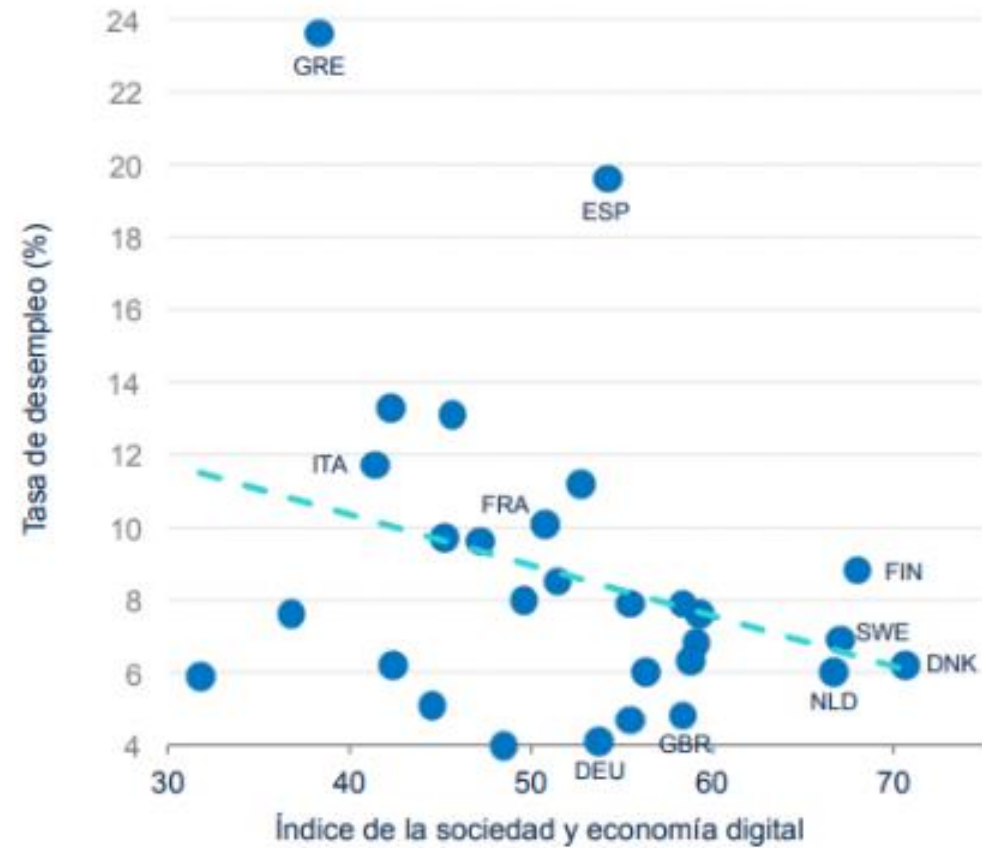
AYALA, L. (2022), *DESIGUALDAD Y PACTO SOCIAL*, OBSERVATORI SOCIAL LA CAIXA.

Gráfico 10: La movilidad educativa depende del origen social

Porcentaje de la cohorte de hijos con un nivel de estudios bajo, medio y superior según el nivel de estudios de los padres, 2019



Digitalización y tasa de desempleo en Europa, 2016



Fuente: BBVA Research a partir de DESI (2017) y Eurostat.

6.2. L'ENFOCAMENT ESTRUCTURAL DEL TREBALL

Polítiques estructurals per a l'ocupació (canviar el model productiu)

- I. **Polítiques sectorials:** dirigides a millorar la posició competitiva dels sectors d'activitat amb problemes específics, de manera que l'ocupació millori en volum i qualitat: **política industrial, política agrària, política turística...**
- II. **Polítiques horitzontals:** no dirigides a un sector concret sinó que afecten determinats factors estratègics transversals a diverses branques productives, la millora de les quals afecta positivament la competitivitat i capacitat de crear ocupació: **política tecnològica (R+D+I), política energètica, política d'infraestructures i telecomunicacions...**
- III. **Política de desenvolupament regional i local:** articulació en un àmbit territorial de diverses polítiques estructurals dirigides a augmentar el volum i la qualitat de l'ocupació a través d'un sistema productiu local dinàmic.
- IV. **Concepció integrada de política econòmica per a l'ocupació:** orientar i coordinar cap als objectius de reducció de l'atur i millora de l'ocupació totes aquelles polítiques que poden incidir-hi estratègicament (política macroeconòmica, polítiques sectorials i de desenvolupament territorial, polítiques d'innovació, política educativa, d'infraestructures...).

6.3. LA PRECARIETAT LABORAL

La precarietat afecta totes les formes d'ocupació en diversos graus i dimensions (fenomen multidimensional):

- I. Inestabilitat i inseguretat de l'ocupació:** contractes temporals (precarietat de dret), desprotecció enfront de l'acomiadament, treball sense contracte, falsos autònoms dependents, llocs de treball fràgils amb alt risc d'atur (precarietat de fet).
- II. Degradació i disponibilitat de les condicions de treball:** condicions inferiors als nivells estàndard (negatives per al benestar físic i la vida social), discrecionalitat empresarial i flexibilitat de les condicions laborals sense contraprestació.
- III. Salari insuficient** per a garantir un nivell de vida socialment digne: ocupació a temps parcial amb feble inserció laboral, subocupació, llocs de treball eventuais i salaris baixos.
- IV. Protecció social reduïda:** restriccions i insuficiència de prestacions de desocupació, pensions de jubilació insuficients.

Taula 1. Assalariats segons sexe i durada del contracte. Espanya					
	ASSALARIATS AMBDÓS SEXES			HOMES	DONES
	Contracte indefinit (milers)	Contracte temporal (milers)	Taxa de temporalitat	Taxa de temporalitat	Taxa de temporalitat
1987	6.862,6	1.488,7	17,9%	16,6%	21,1%
1991	6.609,7	3.141,2	32,2%	29,3%	38,3%
1994	5.981,5	3.049,4	33,8%	31,7%	37,6%
2000	8.394,7	3.983,5	32,2%	30,9%	34,2%
2006	10.825,3	5.565,3	34,0%	32,0%	36,6%
2007	11.613,9	5.354,2	31,6%	30,5%	32,9%
2008	11.954,8	4.906,5	29,1%	27,4%	31,2%
2009	11.877,7	4.003,4	25,2%	23,6%	27,2%
2010	11.734,9	3.857,5	24,7%	23,6%	26,1%
2011	11.524,9	3.869,3	25,1%	24,0%	26,5%
2012	11.162,0	3.411,5	23,4%	22,0%	24,9%
2013	10.813,6	3.255,5	23,1%	22,2%	24,1%
2014	10.857,1	3.428,7	24,0%	23,5%	24,5%
2015	11.059,3	3.714,2	25,1%	25,1%	25,2%
2016	11.260,3	3.968,0	26,1%	25,7%	26,4%
2017	11.524,2	4.190,9	26,7%	25,9%	27,5%
2018	11.882,3	4.351,9	26,8%	26,0%	27,7%
2019	12.293,6	4.376,9	26,3%	25,4%	27,2%
2020	12.232,3	3.876,9	24,1%	22,6%	25,7%
2021	12.455,8	4.169,8	25,1%	22,8%	27,5%
2021 2n trim	12.370,2	4.137,2	25,1%	22,6%	27,7%
2022 2n trim	13.446,5	3.857,4	22,3%	19,9%	24,8%

INDICADORS LABORALS PER BRANCA D'ACTIVITAT (ESPANYA, 2019)

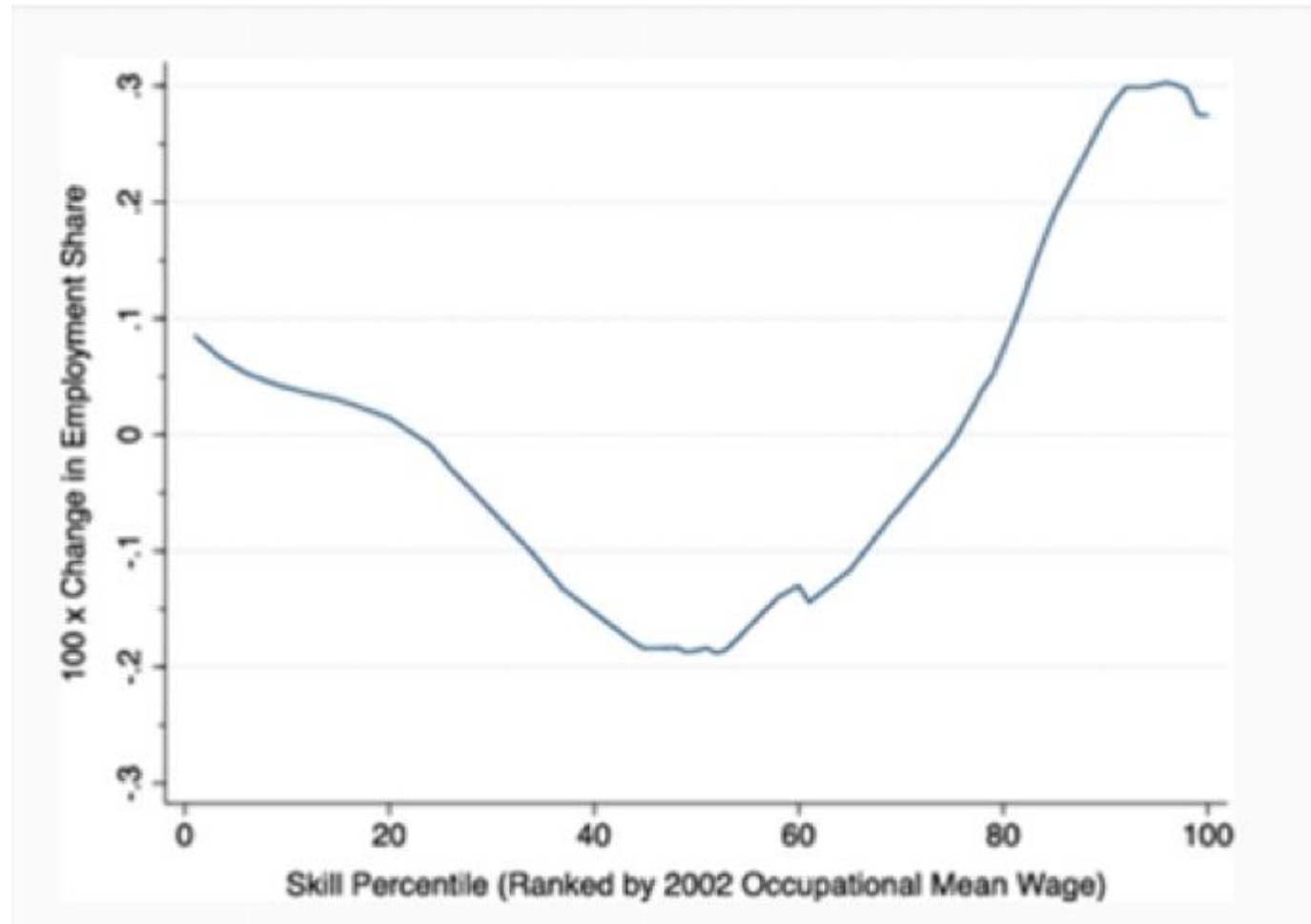
	Tasa (%) de temporalidad (EPA 2019)	% Empleo jornada parcial (EPA 2019)	Salario medio bruto mensual (INE 2019)	Feminización (%) empleo (EPA 2019)	% Trabajadores extranjeros (S.Social 2019)
Total	26,3%	14,6%	1.982,31 €	45,7%	10,9%
Agricultura, ganadería y pesca	56,5%	6,8%	1.336,05 €	23,2%	21,7%
Industrias extractivas	14,9%	1,2%	2.319,30 €	12,9%	5,1%
Industria manufacturera	19,4%	5,0%	2.237,10 €	27,3%	6,8%
Construcción	40,2%	4,7%	1.937,53 €	8,9%	14,2%
Comercio por mayor y por menor	22,0%	15,9%	1.631,72 €	49,1%	9,6%
Transporte y almacenamiento	22,9%	8,0%	1.940,44 €	19,7%	10,3%
Hostelería	35,8%	25,2%	1.312,14 €	53,6%	22,5%
Información y comunicaciones	15,2%	6,8%	2.591,78 €	30,7%	8,8%
Actividades financieras y de seguros	9,5%	5,2%	3.384,08 €	53,0%	3,2%
Actividades inmobiliarias	16,3%	14,2%	1.833,57 €	53,8%	13,7%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	18,5%	10,7%	2.283,49 €	50,0%	7,3%
Actividades administrativas y servicios auxiliares	24,8%	28,1%	1.439,21 €	54,0%	12,1%
Administración Pública y defensa; Seg. Social	20,8%	4,5%	2.680,53 €	43,6%	1,3%
Educación	27,7%	20,6%	2.492,50 €	66,9%	5,9%
Actividades sanitarias y de servicios sociales	32,7%	16,3%	2.208,75 €	76,4%	4,3%
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	39,8%	30,0%	1.485,75 €	40,0%	9,1%
Hogares como empleadores de personal doméstico	26,9%	55,0%	872,45 €	87,8%	39,1%

6.4. EL MERCAT DE TREBALL: REPTES ACTUALS

Canvi tecnològic

- I. **Complementarietat** entre treball i màquines: les màquines substitueixen treball i augmenten la productivitat d'altres treballadors.
- II. **Efecte reinserció:** noves ocupacions que no existien afavorides pels canvis tecnològics (jugador de videojocs, gestor de comunitats, youtuber, analista de dades, etc.).
- III. **L'efecte renda del canvi tecnològic:** abarateix uns béns i allibera renda que es pot gastar en uns altres.
- IV. **Efecte desplaçament:** algunes ocupacions desapareixen (les màquines substitueixen directament els treballadors).

Canvis en l'ocupació per percentil salarial (suavització no paramètrica). Font: Enquesta de població activa (1994, 2014) i Enquesta d'estructura salarial (2002). Raquel Sebastián, blog "Nada es gratis".



6.4. EL MERCAT DE TREBALL: REPTES ACTUALS

Repte demogràfic

- I. **Disminució de la població activa:** quan la població en edat de treballar d'un país creix més que la població total es produeix el denominat **dividend demogràfic**, que representa, entre altres coses, una oportunitat de desenvolupar un estat del benestar que protegisca les persones dels riscos associats al mercat laboral.
- II. **Canvis en la composició de les tasques laborals:** l'envelliment laboral s'associa a menys innovació i productivitat.
- III. **Canvis en les preferències laborals:** a mesura que canvien les preferències dels treballadors, les empreses poden haver d'adaptar-se a les noves demandes de flexibilitat, equilibri entre la faena i la vida personal i altres necessitats específiques dels treballadors (per exemple, la gran renúncia).

Meaning matters to employees

Most important factors when considering a change in work environment, % of respondents¹

■ Compensation ■ Meaning ■ Confidence/competence ■ Autonomy

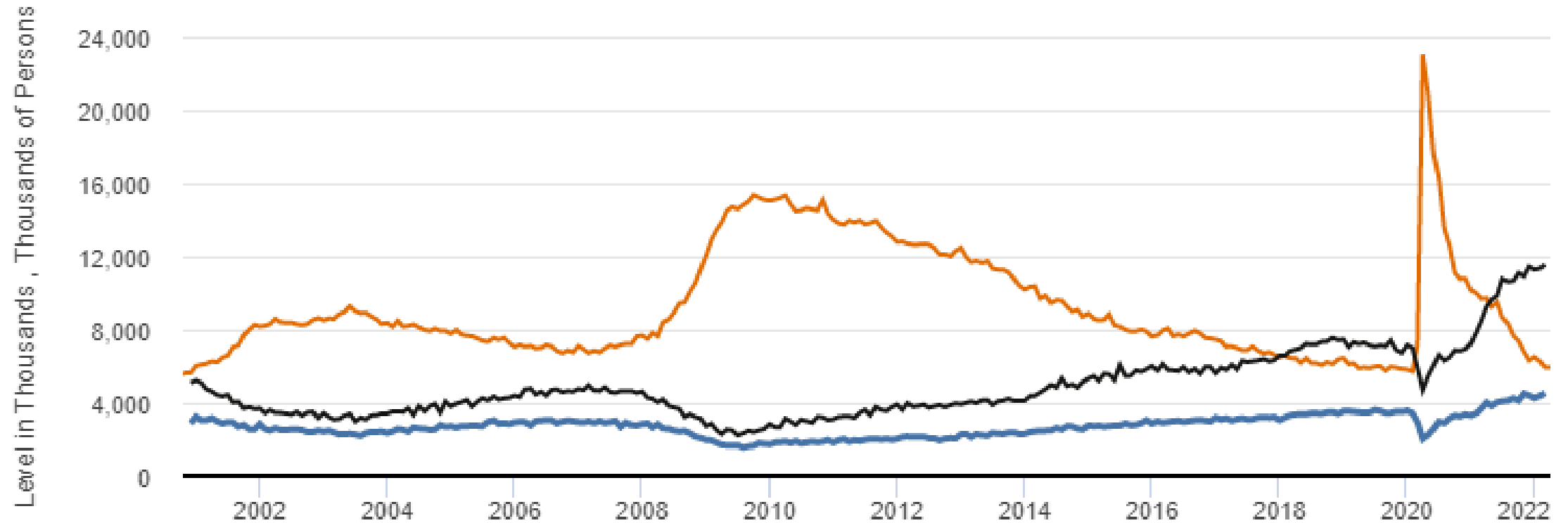


¹Respondents who selected extremely or very important.

Source: PwC's 2022 Global Workforce Hopes and Fears Survey of 52,195 workers across 44 countries and territories

FRED 

- Unemployment Level
- Job Openings: Total Nonfarm
- Quits: Total Nonfarm



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

Afiliados indefinidos que dejan su empresa por dimisión o baja voluntaria.

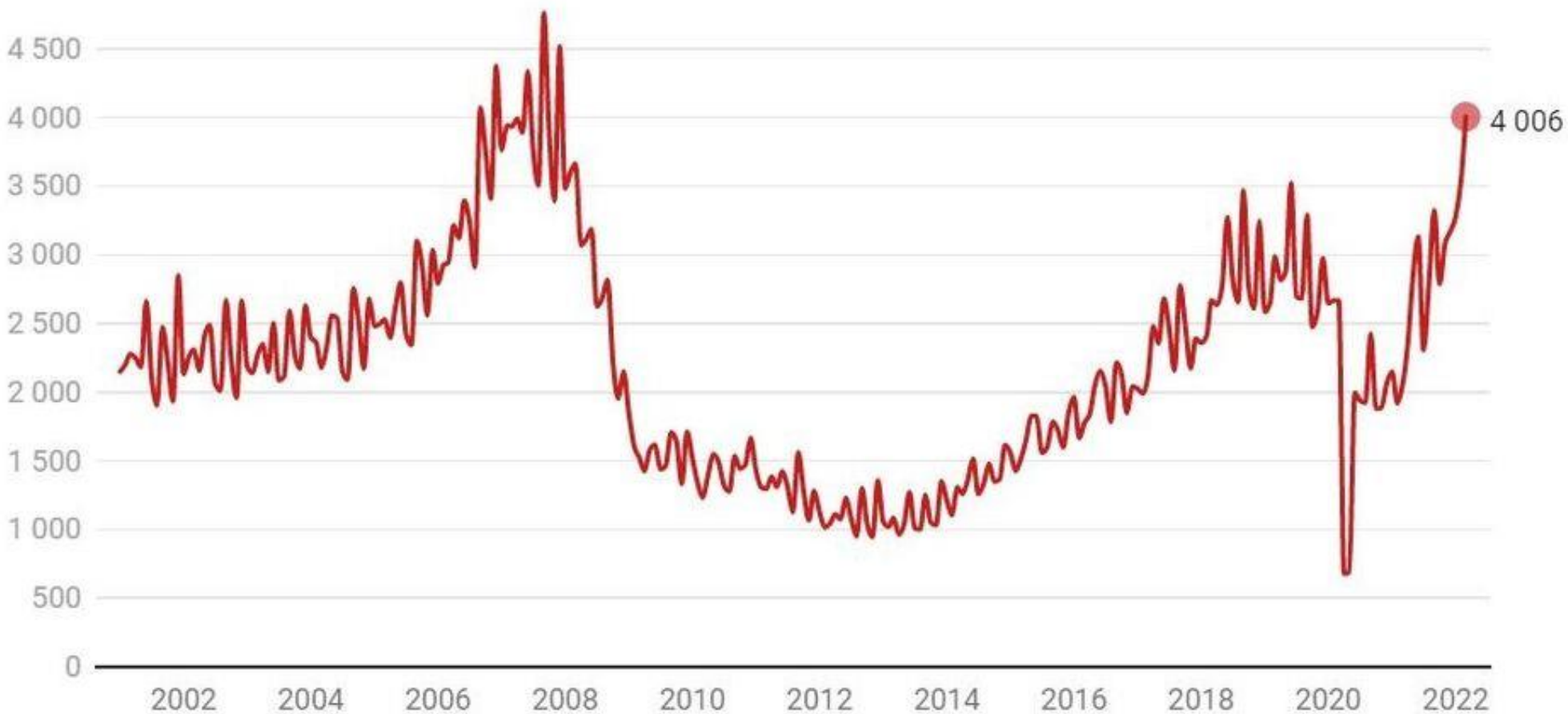


Gráfico: I.Benedito - Business Insider España • Fuente: [Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones](#) • Creado con [Datawrapper](#)



TEMA 7. LA POLÍTICA FINANCERA EN PERSPECTIVA MICROPRUDENCIAL

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

MACROPRUDENCIAL Y MICROPRUDENCIAL

	Política financiera tradicional	Política macroprudencial	Política microprudencial
Objetivo/s inmediato/s	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad monetaria y financiera • Fomentar el ahorro y la inversión productivas • Mejorar la asignación de los recursos financieros 	limitar la posibilidad de crisis en el conjunto del sistema financiero	limitar la posibilidad de crisis en las instituciones financieras a nivel individual
Objetivo/s último/s	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento económico • Mejorar el nivel de empleo • Estabilidad de precios • Equilibrio de las cuentas exteriores 	Evitar los costes sobre el PIB de las crisis financieras	Protección de los consumidores (depositantes/ inversores)

Fuente: Elaboración propia.

7.1. INTRODUCCIÓ

Les actuacions de la política microprudencial tracten de:

- I. Limitar els riscos individuals de les entitats financeres.
- II. Augmentar la protecció dels consumidors i millorar la regulació individual.
- III. Tracta de respectar el funcionament dels mecanismes de la lliure competència en el mercat.

7.1. INTRODUCCIÓ

La política microprudencial consisteix a:

- I. Buscar una regulació millor.
- II. Assegurar, a través d'unes exigències de solvència suficients, la solidesa de les institucions financeres.
- III. Establir i millorar els mecanismes de control i de supervisió d'aquestes institucions i dels mercats financers
- IV. Adequar l'arquitectura financera internacional a les exigències que s'estableixen a cada moment a fi que els sistemes financers siguin sòlids.
- V. Establir mecanismes de prevenció i de rescat per a aquells que estiguen en crisi.
- VI. Coordinar-se amb altres instruments de la política econòmica, especialment amb les polítiques monetària i fiscal.
- VII. Dur a terme les reformes estructurals necessàries en l'àmbit econòmic a fi de contribuir a assolir els objectius últims perseguits per la política econòmica en general.

CUADRO 2. ESTRUCTURA SUPERVISORA MICROPRUDENCIAL A DIFERENTES NIVELES

DIMENSIÓN SUPRANACIONAL		DIMENSIÓN EUROPEA		DIMENSIÓN NACIONAL		
<p>Consejo de Estabilidad Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cooperación regulatoria y supervisora. - Revisión de la implementación de los estándares regulatorios. 	<p>Fondo Monetario Internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> - Programa de Evaluación del Sector Financiero. 	<p>Banco Central Europeo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsable de la supervisión de las entidades de crédito significativas y de las tres entidades más grandes de cada país. - Responsable de la supervisión de las empresas de servicios de inversión significativas. 	<p>Autoridades Europeas de Supervisión (una por cada uno de los sectores que integran los sistemas financieros)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Favorecer el establecimiento de una cultura supervisora en la UE (dictar normas técnicas de obligado cumplimiento por los supervisores nacionales, adoptar prácticas comunes para la supervisión, ...). - Tomar decisiones vinculantes en caso de emergencia. - Mediar y resolver conflictos entre supervisores. 	<p>Banco de España</p> <p>Responsable de la supervisión de las entidades que actúan en el sector del crédito, que no lo son por el BCE, pero actuando en coordinación con él.</p>	<p>Comisión Nacional del Mercado de Valores</p> <p>Responsable de la supervisión de las entidades que actúan en el sector de los valores, que no lo son por el BCE, pero actuando en coordinación con él.</p>	<p>Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones</p> <p>Responsable de la supervisión de las entidades que actúan en el sector asegurador.</p>

Fuente: Elaboración propia.

7.3. OBJECTIUS I PROBLEMES DE LA POLÍTICA FINANCERA

La importància d'un funcionament eficient i segur del sector financer:

- I. L'estabilitat monetària i financera.
- II. El foment de l'estalvi i la inversió productiva.
- III. La millora en l'assignació dels recursos.
- IV. Tractar d'evitar episodis d'inestabilitat que posen en perill els recursos dels estalviadors i el funcionament adequat del sistema.

Equilibri adequat entre l'eficiència i la seguretat del sistema financer.

7.3. OBJECTIUS I PROBLEMES DE LA POLÍTICA FINANCERA

Processos que contribueixen a un augment de la llibertat i de la competència en el sector financer

- I. Desregulació
- II. Desintermediació
- III. Innovació financera
- IV. La mateixa estratègia d'actuació de les entitats financeres: fusions, absorcions, polítiques de millora en la qualitat dels serveis oferits, etc.

Les conseqüències negatives d'aquests processos repercuteixen sobre el mateix sector financer, sobre el sector real de l'economia i sobre la política monetària aplicada per un banc central.

7.4. ELS LÍMITS DE LA LIBERALITZACIÓ FINANCERA

- I. **Les regulacions excessives poden generar incertesa i ineficiència:** les reformes han de tenir els objectius molt definits des del primer moment, s'han d'emprendre sense titubejos, amb independència de les necessitats en cada moment d'altres sectors de l'economia, i han tenir un caràcter general en tot el sistema financer.
- II. **Aplicar una política supervisora adequada que augmente la col·laboració entre països:** per a tractar d'evitar les crisis financeres, les autoritats han de disposar dels mitjans adequats que els permeten una supervisió prudencial de les institucions i dels mercats financers i, alhora, que contribuïsquen a l'estabilitat econòmica general.
- III. **Assegurar que l'increment de la competència i els processos d'innovació financera no donen lloc a desprotecció dels clients** dels serveis financers. A fi d'aconseguir-ho cal desplegar una regulació financera que millori les condicions de protecció dels usuaris d'aquests serveis.
- IV. **Afavorir la canalització de l'estalvi cap a l'economia real** i, en general, a la consecució de tots els objectius que persegueix la política financera.

7.5. INSTRUMENTS DE LA LIBERALITZACIÓ FINANCERA

Instrumentes que busquen garantir la solvència de les institucions financeres

- I. **El coeficient de garantia o de solvència:** garantir un nivell determinat, mínim, de solvència de les entitats sobre les quals s'aplica.
- II. **Coeficient de liquiditat:** les entitats financeres poden tenir també risc de liquiditat, entès com la probabilitat que entren en pèrdues perquè no puguin obtenir fons per a fer front a les obligacions en el moment en què s'hagen de complir i a un cost raonable.
- III. **Límits i penalitzacions a determinades inversions:** les autoritats poden fixar límits quantitatius, depenent dels recursos propis o dels recursos del seu grup financer consolidat, a determinades inversions (en immobles, en moneda estrangera, en valors, etc.).
- IV. **Límits a la distribució de beneficis:** les autoritats poden limitar el lliure repartiment de beneficis als socis o accionistes.
- V. **Limitacions a la creació d'entitats financeres:** tenen per objecte garantir un nivell mínim de solvència inicial i aconseguir més prudència en la primera fase de funcionament.
- VI. **Dotacions per a provisions enfront de possibles riscos:** establiment obligatori de determinades provisions per a cobrir aquests riscos.
- VII. **Supervisió periòdica:** supervisió contínua de les autoritats.

7.5. INSTRUMENTS DE LA LIBERALITZACIÓ FINANCERA

Instrumentes que busquen salvaguardar els interessos dels estalviadors

- I. **Els fons de garantia:** són fons patrimonials, constituïts generalment per les institucions financeres partícips, que tenen com a fi garantir a la clientela d'aquestes entitats, en cas de crisi (suspensió de pagament, fallides i, fins i tot, perill d'insolvència), la percepció d'una determinada quantia màxima de l'estalvi cedit.
- II. **Servei de reclamacions i de defensa del client:** les autoritats poden disposar que les institucions financeres creen els seus propis serveis de defensa del client perquè a través seu es tramiten totes les queixes dels clients respecte a aquesta institució financera.

7.5. INSTRUMENTS DE LA LIBERALITZACIÓ FINANCERA

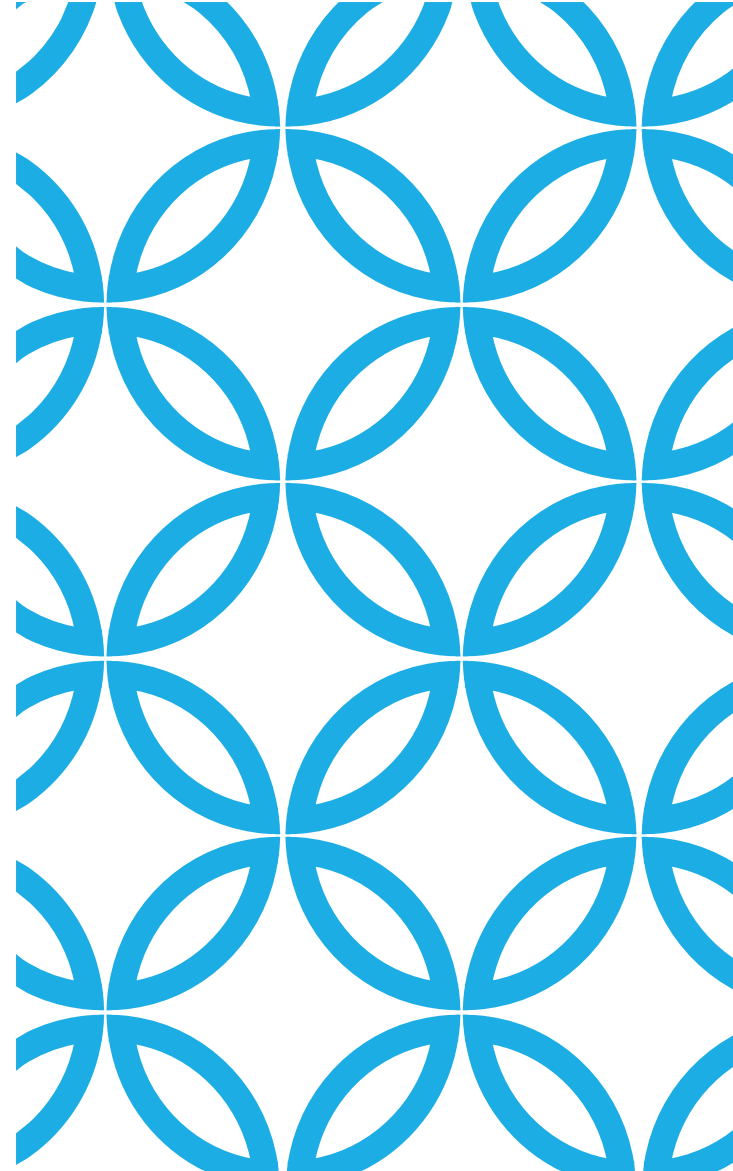
Instrumentes que busquen millorar la informació en el sector financer

- I. Establiment de normes sobre els contractes i lliurament de documents contractuals a la clientela.
- II. Subministrament d'informació periòdica.
- III. Establiment de condicions a les emissions de valors en els mercats financers.
- IV. Informació sobre els riscos que ofereix la clientela.
- V. Normes sobre publicitat.
- VI. Elaboració d'informes periòdics.

7.5. INSTRUMENTS DE LA LIBERALITZACIÓ FINANCERA

Instrumentes que busquen restringir als intermediaris o a tercers l'accés a determinades institucions o activitats financeres

- I. Delimitació de l'objecte social i operatiu de les entitats financeres.
- II. Límits a la presa de participació en entitats financeres.
- III. Prevenió del blanqueig de capitals a través del sistema financer.



TEMA 8. POLÍTQUES DE REORDENACIÓ DEL SECTOR PÚBLIC

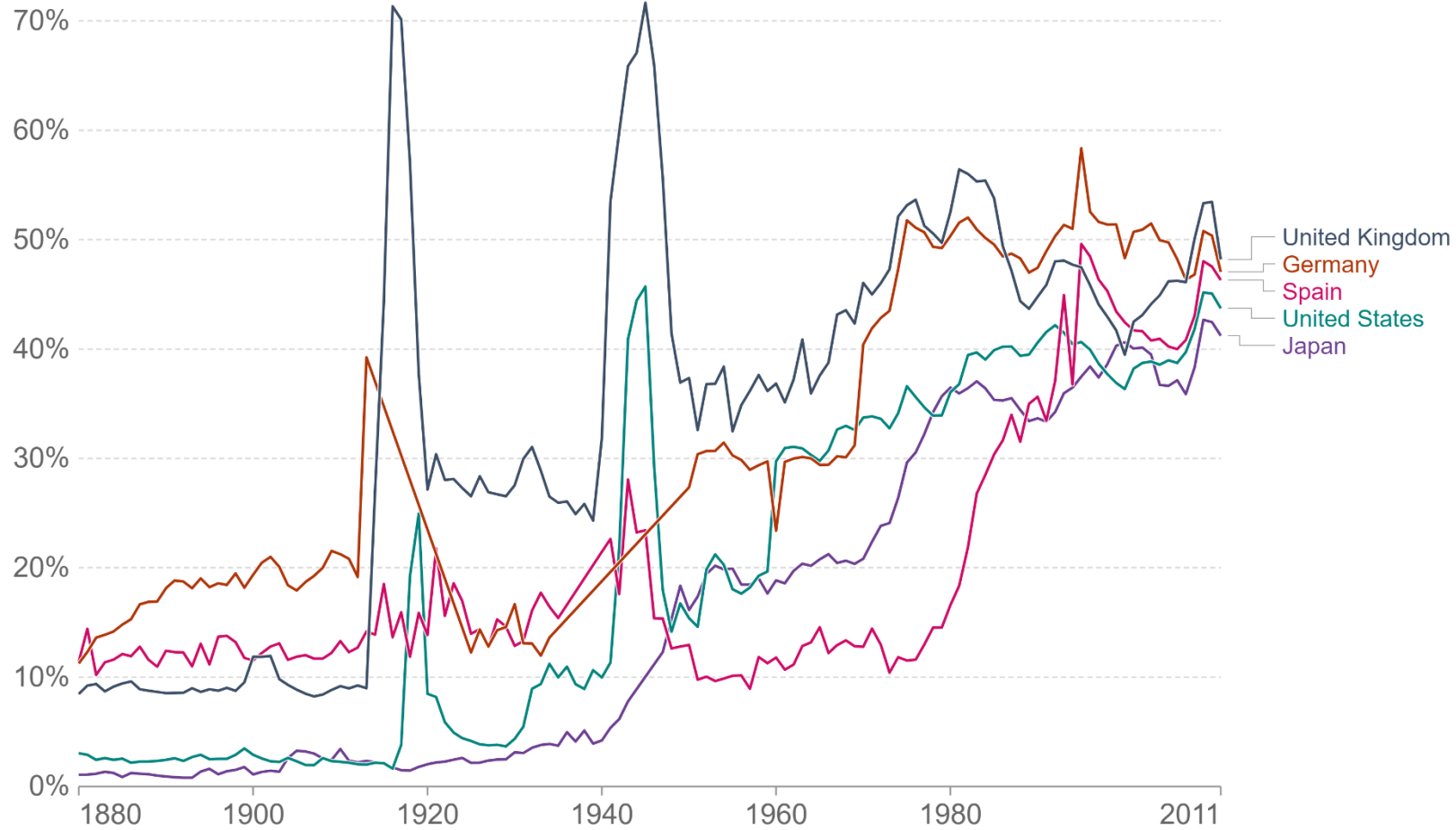
Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

Government spending, 1880 to 2011

Our World
in Data

Total government spending, including interest government expenditures, as share of national GDP

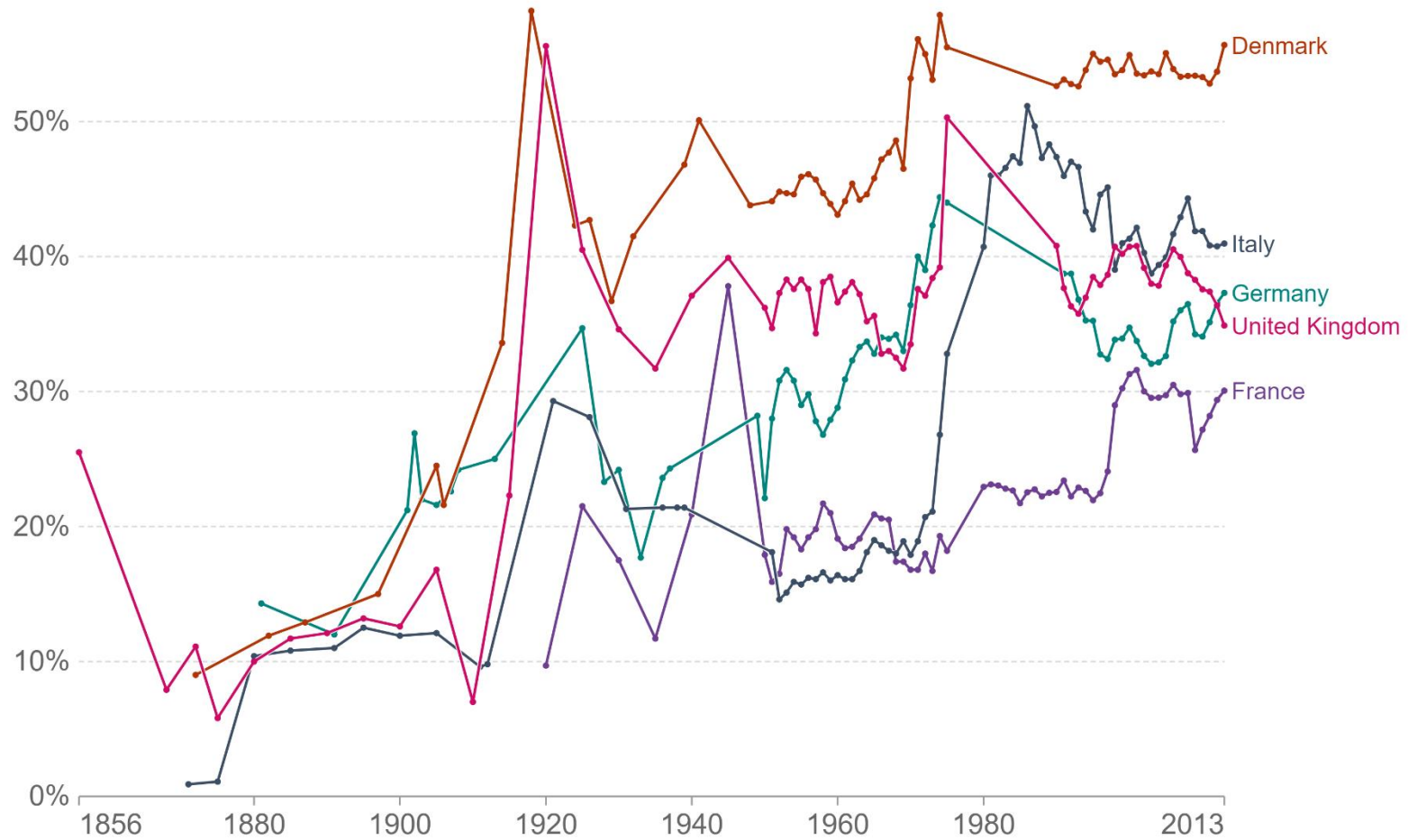


Source: IMF Fiscal Affairs Departmental Data, based on Mauro et al. (2015)

OurWorldInData.org/government-spending • CC BY

Revenue from income taxes in Europe, 1856 to 2013

Income taxes, given as share of total government revenue.

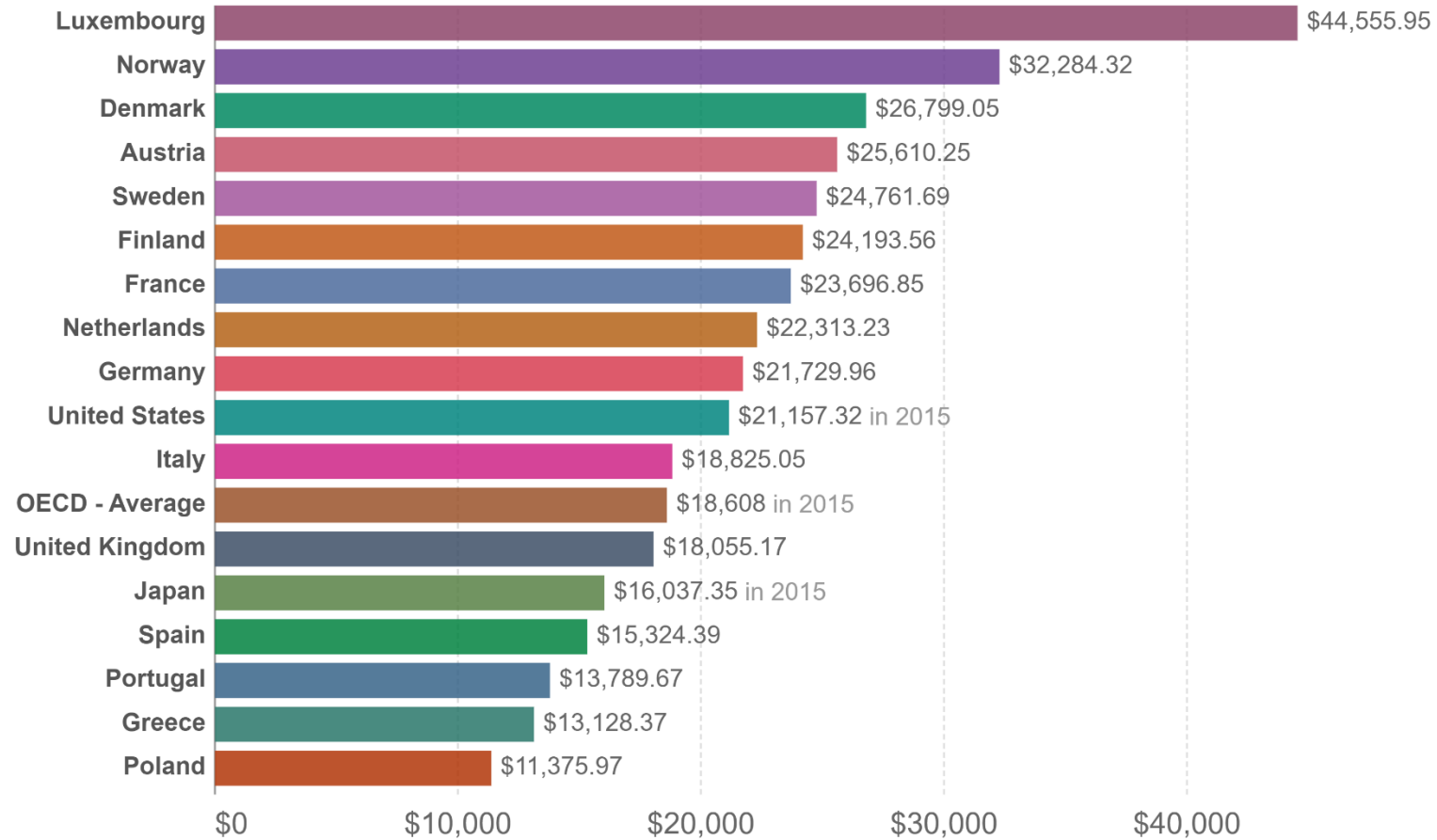


Source: Flora (1983) and ICTD (2016)

OurWorldInData.org/taxation/ • CC BY

Total government expenditure per capita, 2016

Total government expenditures across all levels of government. Expenditures include intermediate consumption, compensation of employees, subsidies, property income, and social benefits.



Source: Government at a Glance – OECD (2017)

OurWorldInData.org/public-spending/ • CC BY

Government spending vs GDP per capita, 2013

Our World
in Data

Total government expenditure including interest payments on debt. GDP per capita is adjusted for price differences between countries and adjusted for inflation.



Source: Data compiled from multiple sources by World Bank; IMF Fiscal Affairs Departmental Data, based on Mauro et al. (2015)
OurWorldInData.org/government-spending • CC BY

8.1. INTRODUCCIÓ

- I. A finals del segle XIX i principis del XX, la participació de l'Estat en l'economia era residual. **El paper de l'Estat en l'economia comença a prendre una consideració notable a partir de la Segona Guerra Mundial.**
- II. Els països que van participar en la Segona Guerra Mundial van **augmentar el grau de militarització** de les seues economies.
- III. També relacionat amb les conseqüències de la guerra, però, en general, vinculat amb el desenvolupament, es van destacar problemes econòmics com **els desequilibris regionals o els sectorials**, com també, posteriorment, la **necessitat de rescatar empreses i d'obrir nous mercats externs**.
- IV. Van nàixer **prioritats tecnològiques** que sustentaven el creixement econòmic i recolzaven en el desenvolupament de la indústria pesant, en fonts d'energia tradicionals i, també, en infraestructures de transport ferroviari, viari i marítim.
- V. Una de les causes que van provocar el naixement dels feixismes a Europa i de la Segona Guerra Mundial va ser el creixent volum d'atur i l'empobriment de la població. Per a evitar la repetició d'aquesta mena de distorsions econòmiques, l'Estat va començar a intervenir activament amb l'objectiu de garantir **més volum d'ocupació i suavitzar els cicles econòmics amb polítiques keynesianes**.
- VI. Es produeix el desenvolupament de **l'estat del benestar** (educació, sanitat, pensions, etc.).

8.1. INTRODUCCIÓ: EXPLICACIONS DE LA INTERVENCIÓ ESTATAL

Les fallades del mercat

- I. **Problemes d'assignació:** el sector privat de l'economia presenta serioses limitacions o absència d'incentius per a produir uns certs béns que es consideren necessaris en una societat a un cert nivell (béns públics o béns preferents).
- II. **Problemes d'estabilització:** el sector privat de l'economia genera inestabilitat en el creixement econòmic que condueix a l'aparició de cicles econòmics. En general, les intervencions que es preveuen són de caràcter agregat i corresponen a les mesures de caire més keynesià.
- III. **Problemes de distribució:** la gestió descentralitzada de l'economia (el mercat) condueix a l'aparició de distribucions molt desiguals en la renda i en la riquesa entre els membres d'una societat. La intervenció de l'Estat permet establir fluxos compensadors que eviten els efectes de la desigualtat, almenys els més extrems.

8.1. INTRODUCCIÓ: EXPLICACIONS DE LA INTERVENCIÓ ESTATAL

L'enfocament institucionalista

- I. **Institucionals:** defineixen la forma i els continguts de les unitats descentralitzades (agents econòmics) i les seues relacions. Dins d'aquestes intervencions destaquen les relacionades amb la definició dels drets de propietat i dels contractes.
- II. **Estructurals:** defineixen el marc econòmic de referència on funcionen les unitats descentralitzades. Dins d'aquestes intervencions hi ha les estatals en l'àmbit de les infraestructures, les regulacions de competència, les normes mediambientals, etc.
- III. **Conjunturals:** van orientades a estabilitzar els resultats derivats de les interrelacions entre les unitats descentralitzades (grups de població). Una característica de les nostres economies és l'aparició de cicles econòmics que poden ser molt perniciosos per a l'activitat econòmica. Les polítiques fiscals, de despesa pública o monetàries per a regular la demanda agregada serien intervencions estatals característiques dins d'aquest grup.
- IV. **Legitimadores:** busquen corregir els resultats negatius que es poden concentrar en unitats descentralitzades derivades, essencialment, de la mateixa activitat econòmica. Aporten estabilitat econòmica, però també política, al sistema organitzatiu. En aquestes intervencions destaquen l'establiment de pensions, la construcció d'estructures sanitàries i els sistemes d'inserció social.
- V. **Dinamitzadores:** les unitats descentralitzades sovint tenen un horitzó temporal rellevant a molt curt termini o interessos excessivament particulars, problemes que condueixen a l'estancament i la recessió econòmiques. Aquesta situació motiva la intervenció pública per a reactivar i fomentar l'activitat econòmica. En aquest apartat hi ha les intervencions sobre estímul a la innovació, canvis en regulacions per a fer costat a activitats de futur o acreixement en despeses públiques a activitats prioritàries.

8.2. PROBLEMES EN LA INTERVENCIÓ DEL SECTOR PÚBLIC

Canvi en les condicions socioeconòmiques

- I. **Transformació de l'economia i aparició de nous sectors** que limita l'eficàcia de l'Estat per a determinar i resoldre els problemes que apareixen en el teixit econòmic.
- II. **Els monopolis naturals tradicionals van perdre part del seu caràcter estratègic** per al desenvolupament econòmic del país en favor de noves alternatives (energia, comunicacions, transport, etc.).
- III. **La creixent internacionalització** de finals del segle XX limita la capacitat de l'Estat-nació.
- IV. **Fallades de l'estat:** *excessiva burocràcia i l'enfocament de l'agència.* Aquest enfocament incideix en la idea que les empreses públiques, en lloc de defensar uns certs objectius socials generals, al final opten per interessos particulars.

8.3. L'AGENDA EN LES POLÍTIQUES DE REESTRUCTURACIÓ DEL SECTOR PÚBLIC

La política de reordenació del sector públic des d'una perspectiva de menys intervencionisme

- I. Augment en l'eficiència:** millorar econòmicament la manera com es posen en pràctica unes certes activitats que realitza el sector públic.
- II. Estabilitat macroeconòmica** a través de la reducció de la despesa pública i el dèficit públic.
- III. Millora en el mercat de capitals** a través de privatitzacions.
- IV. Consolidació de les bases del capitalisme a través de la venda d'empreses públiques** a la població de manera que aquesta mateixa població siga propietària d'aquelles empreses.

CUADRO 3. POLÍTICAS DE REORDENACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO

Reasignación de competencias	{ Centralizaciones Descentralizaciones
Cambio en regulaciones	{ Dentro del sector público Relación público-privado
Reestructuración de direcciones internas de empresas públicas	{ Cambio en sus formas de selección Incremento en su independencia Cambios en sistemas de gestión y de incentivos
Enajenación de actividades	{ Contrataciones externas Concesiones administrativas
Transferencia de activos (privatización)	{ Venta directa Venta de acciones Venta de activos Liquidación de empresas



TEMA 9. POLÍTQUES DE REGULACIÓ ECONÒMICA

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

9.1. LES POLÍTIQUES DE REGULACIÓ ECONÒMICA

- I. Juntament amb les polítiques macroeconòmiques i la provisió directa d'alguns béns i serveis, **la regulació és la tercera via que el sector públic ha emprat tradicionalment per a intervenir en l'economia.**
- II. **La regulació econòmica és una forma d'intervenció pública** en l'economia que té com a objectiu **modificar deliberadament el resultat de l'activitat econòmica privada**, motivada per alguna raó d'interès general.
- III. **La regulació** consisteix en la **creació o modificació de disposicions legals** de diferent rang que condicionen el funcionament dels mercats i el comportament dels agents privats.
- IV. Va acompanyada de la creació **d'un marc institucional específic** dins del qual s'articula l'acció pública reguladora.

9.2. BREU HISTÒRIA DE LA INTERVENCIÓ DE L'ESTAT

L'Imperi romà va ser precedit d'una llarga bonança que assolí la màxima esplendor en el període d'August i Tiberi. La decadència posterior fou producte, per a molts historiadors, d'un Estat més interventor, regulador i de règims tributaris confiscatoris.

Algunes regulacions de l'Imperi romà actuaven sobre les matèries següents:

- I. **Control de preus:** preus màxims per a uns certs béns i serveis, com el gra, l'oli i el vi. L'objectiu era evitar la inflació i garantir que els productes essencials foren accessibles a tots els ciutadans romans.
- II. **Regulació del comerç:** sistema de control de fronteres i duanes per a regular el comerç amb altres països i evitar l'entrada de béns de baixa qualitat o perillosos.
- III. **Proteccionisme:** imposició d'alts aranzels a les importacions de béns estrangers a fi de fomentar la producció i el comerç interns.
- IV. **Monopoli estatal:** controlava alguns sectors econòmics, com la mineria i la producció de sal.
- V. **Control de l'oferta i la demanda:** intervenia per a regular l'oferta i la demanda d'uns certs productes mitjançant la imposició de restriccions a la producció o la importació d'uns certs béns.

La discussió sobre la regulació i les repercussions que té en l'economia es remunta a èpoques ancestrals i és una de les qüestions més discutides de la política econòmica.

9.2. BREU HISTÒRIA DE LA INTERVENCIÓ DE L'ESTAT

Les economies industrialitzades de principi del segle XIX es desenvolupen amb una regulació econòmica mínima:

- I. Llibertat d'empresa.
- II. Llibertat de competència.
- III. Llibertat de preus.
- IV. Llibertat de comerç.
- V. La despesa pública es concentrava en l'exèrcit i en la policia, amb els quals es protegien les propietats i les fronteres.
- VI. La lliure competència s'entenia com un element que calia protegir d'organitzacions col·lectives (acords entre competidors) com les organitzacions obreres o les associacions d'empresaris.

9.2. BREU HISTÒRIA DE LA INTERVENCIÓ DE L'ESTAT

Més presència de l'Estat en la segona meitat del segle XIX

- I. **Augment de la despesa pública en relació amb l'estat del benestar** (educació, salut i pensions).
- II. **Canvis en l'estructura tributària** per a fer front a aquests canvis en les despeses.
- III. **Funcions de producció** per a rescatar sectors en fallida (ferrocarrils).
- IV. **Accionista principal** d'altres sectors com ara la mineria, l'acer, la cel·lulosa, etc.
- V. **Propietari únic d'alguns sectors considerats de monopoli natural**, com les telecomunicacions, els serveis postals, l'energia, els transports, etc.
- VI. A partir dels anys trenta del segle XX pren força la **funció estabilitzadora**.

9.2. BREU HISTÒRIA DE LA INTERVENCIÓ DE L'ESTAT

A partir dels anys setanta del segle XX:

- I. L'Estat perd pes en l'economia**, no tant en la funció estabilitzadora i de demanda agregada, sinó en la capacitat per a influir en l'oferta.
- II. Onada de privatitzacions** durant els anys vuitanta i noranta.
- III. L'Estat únicament intervé en l'oferta a través de la regulació.**
- IV. A partir dels anys vuitanta/noranta comença un període de desregularització econòmica** amb l'objectiu de fomentar la competència.
- V. Canvi de paradigma després de la Gran Recessió, la pandèmia de la covid-19 i el ressorgiment de la inflació?**

9.3. JUSTIFICACIÓ DE LA REGULACIÓ ECONÒMICA

Tres grups de teories

1. Teories basades en l'interès públic de la regulació econòmica: la regulació es justifica amb l'objectiu de promoure l'interès general de la comunitat.

Aquestes teories solen justificar-se amb els arguments següents:

- I. L'existència de fallades de mercat.
- II. La necessitat de reduir les desigualtats i l'estabilitat política.
- III. Reduir certes discriminacions (racials, de gènere, etc.).
- IV. Promoure la justícia social.
- V. Suavitzar el cicle econòmic.

9.3. JUSTIFICACIÓ DE LA REGULACIÓ ECONÒMICA

Tres grups de teories

2. Teories basades en l'interès privat de la regulació econòmica: la regulació econòmica naix a partir d'accions individuals o grups organitzats (*lobbies*) que intenten maximitzar el seu interès (sigui interès general o no).

3. Teories institucionalistes de la regulació econòmica: són un conjunt d'enfocaments teòrics que busquen explicar la manera com les institucions, les normes i els marcs reguladors influeixen en el funcionament de l'economia i com es prenen les decisions econòmiques. Aquestes teories sostenen que les regles i normes establides per les institucions, tant públiques com privades, tenen un paper crucial en la determinació de les conductes i decisions dels agents econòmics. Així mateix, afirmen que les institucions i les normes són modelades per factors socials, polítics i històrics i no són el resultat d'una elecció racional basada únicament en l'eficiència econòmica.

9.4. OBJECTIUS DE LA REGULACIÓ ECONÒMICA

- I. **La regulació econòmica ha de respondre a raons d'interès general**, raons que no s'esgoten en les millores de mercats deficients, mercats incomplets o inexistència de mercats i que poden tenir altres objectius relacionats amb la justícia social.
- II. **Els enemics de la regulació econòmica orientada a l'interès general són els grups d'interès organitzats** que promouen una sistemàtica i contínua captura del regulador.
- III. En part, **la regulació existent pot respondre a un resultat polític o a una solució negociada entre grups d'interès**.
- IV. Amb la decadència de l'Estat com a productor directe i gestor de l'activitat econòmica, **el gruix de la regulació econòmica gira a l'entorn d'assegurar el bon funcionament dels mercats**.
- V. **L'Estat es limita a afavorir, a través de la regulació econòmica, el funcionament competitiu d'uns certs mercats** als quals s'exigeix que complisquen altres funcions d'interès general.
- VI. **Hi ha límits per a una regulació eficient**: la falta de coneixement sobre la matèria regulada, la ignorància sobre les reaccions dels regulats, l'oportunisme polític acompanyat de falta de credibilitat, la inconsistència intertemporal, problemes d'informació asimètrica entre regulador i regulats, etc.

CUADRO 2. OBJETIVOS DE LA REGULACIÓN ECONÓMICA

Objetivo general	Concreción del objetivo
Interés económico general	Servicio universal
Acceso a mercados	Acceso de Terceros a Redes e Infraestructuras
Mercados en competencia	Desintegración vertical de grupos empresariales
Mejora de la información	Publicidad obligatoria de los estados financieros
Control del riesgo	Normalización de productos

9.5. INSTRUMENTS DE LA REGULACIÓ ECONÒMICA

- I. **Lleis i normes d'obligat compliment:** les lleis imposen regles de comportament i incomplir-les comporta algun tipus de pena o sanció.
- II. **Organismes governamentals o agències reguladores independents:** marc institucional concret en el qual despleguen el seu quefer a fi de complir els objectius plantejats de la manera més eficient i independent.
- III. **Dret tou (*soft law*):** tipus de regulació menor produïda per les agències reguladores que intenta pal·liar d'alguna manera el marge de discrecionalitat que la llei els atorga. Són recomanacions o avisos de caràcter orientatiu.
- IV. **Normalització, estandardització, auditoria i verificació:** normes i requisits que l'Administració pública pot exigir, per exemple, per a poder concursar en procediments públics.

9.5. INSTRUMENTS DE LA REGULACIÓ ECONÒMICA

- V. Autoritzacions i llicències administratives:** instruments que es dissenyen perquè el sector públic pugui establir de manera selectiva l'accés al mercat a determinats operadors.
- VI. Control de drets de propietat:** s'estableix quan es considera que un sector regulat no pot estar en mans completament del sector privat o d'agents concrets (per exemple, capital estranger).
- VII. Preus, peatges i tarifes:** imposició de peatges i tarifes per un bé o servei de provisió pública i control de preus de productes considerats necessaris per a la població.
- VIII. Controls quantitius de producció:** algun tipus de límit relacionat amb la disponibilitat de producte en el mercat, la capacitat de producció o les reserves existents.
- IX. Sancions:** apareix sempre amb caràcter *ex post*, una vegada provat que l'operador econòmic no ha complert la regulació establida.

CUADRO 3. ALGUNOS EJEMPLOS DE USO DE INSTRUMENTOS DE REGULACIÓN ECONÓMICA

Instrumento de regulación	Ejemplos de instrumentos
Normativa de obligado cumplimiento	Ley de Ordenación de la Edificación
Agencias independientes	Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia
Soft Law	Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) n o 1/2003
Estandarización, auditoría, verificación	Comité Europeo de Normalización (CEN)
Control de derechos de propiedad	Acción de oro para el control público nacional de empresas en sectores como la energía
Precios, peajes y tarifas	Peajes autopistas concesionarias del Estado
Controles cuantitativos	Reserva estratégica de gas natural
Sanciones	Multas pecuniarias por infringir el reglamento de instaladores autorizados de calentadores eléctricos

9.6. AVALUACIÓ I EVIDÈNCIES DE LA REGULACIÓ

- I. Consens al voltant de la idea que **un règim regulador és eficaç en la promoció del desenvolupament i el creixement econòmic en la mesura que actue sobre mercats incomplets, asimetries d'informació i externalitats, mitigue les barreres d'entrada als mercats i intervinga quan hi haja característiques de bé públic en les transaccions econòmiques.**
- II. No n'hi ha prou amb estructures reguladores eficaces. També és important **la qualitat i capacitat de les institucions reguladores**, que és en la pràctica per a molts països el principal repte.
- III. L'impacte de la regulació en el creixement actua a través de la **inversió i la productivitat**.
- IV. La regulació pot tenir **un impacte positiu** sobre el creixement mitjançant **l'eliminació d'aquestes falles i la millora de l'eficiència econòmica del mercat, fomentant simultàniament tant la inversió com la productivitat.**

9.6. AVALUACIÓ I EVIDÈNCIES DE LA REGULACIÓ

- V. La regulació pot tenir un **impacte negatiu** sobre el creixement mitjançant **la creació de substancials costos de compliment o de distorsions no desitjades de mercat.**
- VI. **L'impacte global de la regulació en el creixement depèn de quin efecte és més gran.**
- VII. **Aquesta relació és no lineal.** És a dir, els beneficis per a reduir el nivell de regulació són més alts per als països fortament regulats i disminueixen per a aquells amb baixos nivells de regulació, d'on es pot induir l'existència d'un nivell òptim de regulació associat.
- VIII. Els reguladors han d'incorporar a les seues decisions que hi ha un **equilibri entre els beneficis de la regulació i el creixement econòmic, com també el potencial efecte negatiu sobre la creació d'empreses i la iniciativa empresarial.**

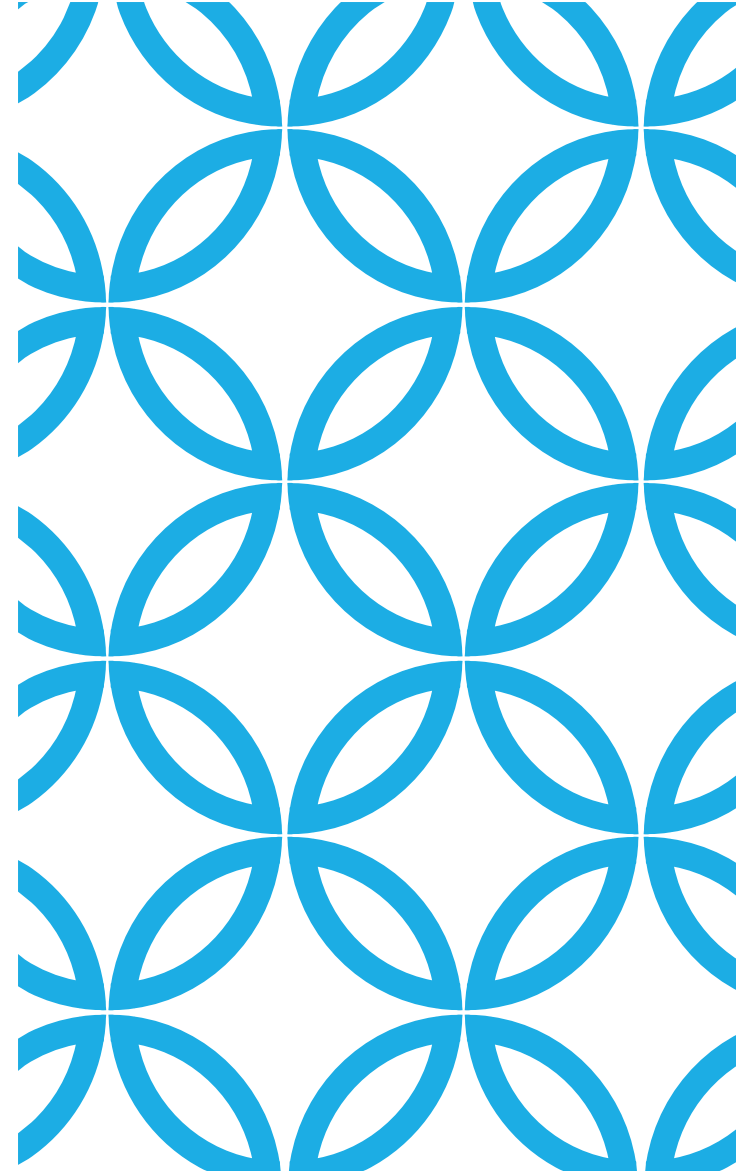
ANÀLISI I AVALUACIÓ DE L'ÚS DELS INSTRUMENTS DE REGULACIÓ

INDICADORS DE L'OCDE SOBRE LA REGULACIÓ DEL MERCAT DE PRODUCTES (PMR)

Resultats d'Espanya l'any 2018

[https://issuu.com/oecd.publishing/docs/spain_country_note - tot final?fr=sNTQyNzkzNTk1MQ](https://issuu.com/oecd.publishing/docs/spain_country_note_-_tot_final?fr=sNTQyNzkzNTk1MQ)

<http://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/6913/6929>

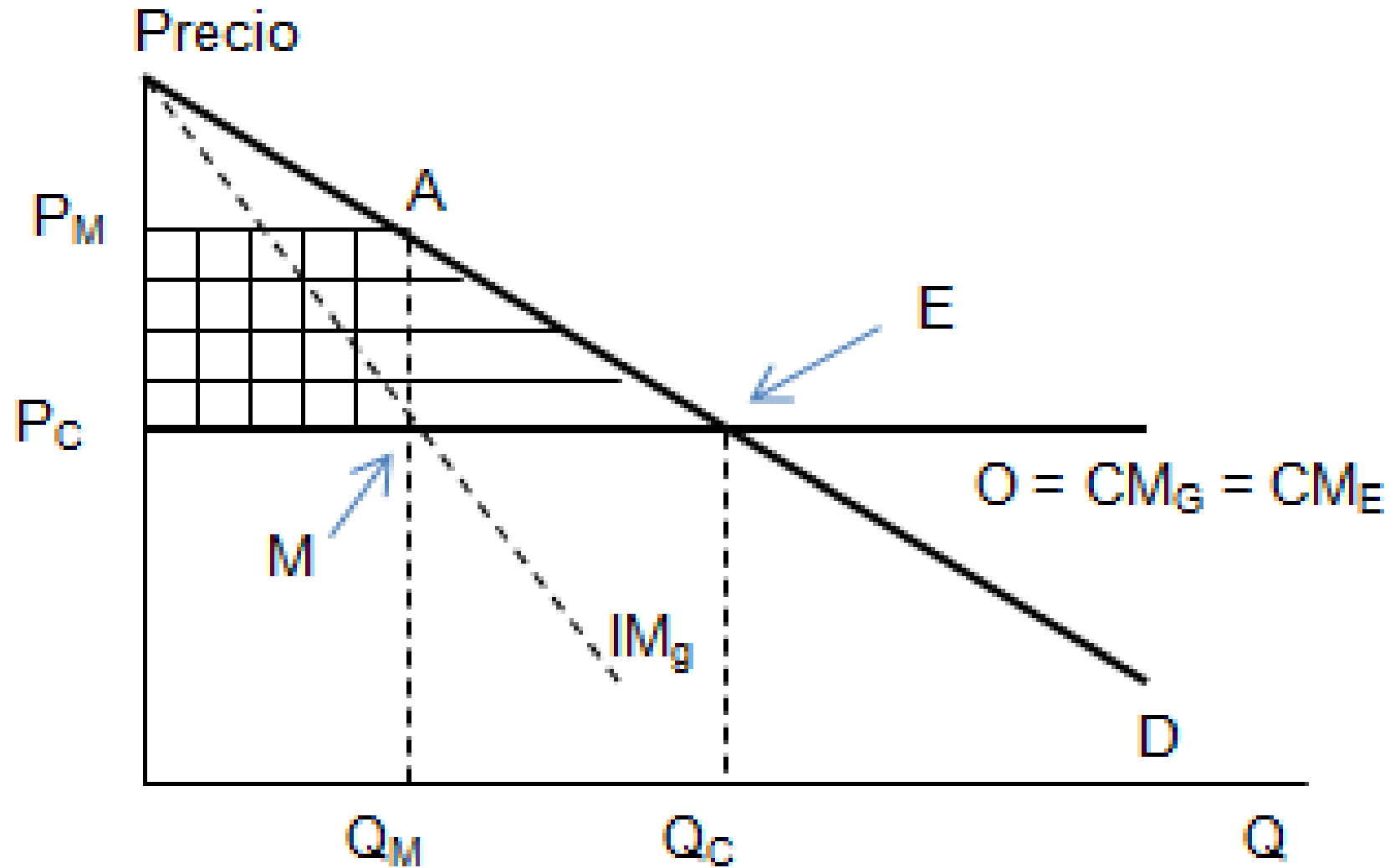


TEMA 10. POLÍTIQUES DE COMPETÈNCIA

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

Figura 5.7 Comparación entre competencia perfecta y monopolio



10.1. INTRODUCCIÓ

Una empresa pot guanyar poder de mercat de diverses maneres, com ara:

- I. Adquisicions:** una empresa pot adquirir altres empreses en el seu sector per a augmentar de grandària i ampliar la base de clients. D'aquesta manera, l'empresa pot assolir més participació en el mercat i augmentar el seu poder de mercat.
- II. Diferenciació del producte:** si una empresa pot diferenciar el seu producte o servei del dels competidors d'una manera que siga valuosa per als consumidors, pot guanyar una posició dominant en el mercat.
- III. Control de recursos clau:** si una empresa té accés a recursos clau, com ara matèries primeres o tecnologia patentada, pot controlar el mercat perquè limita l'accés dels competidors a aquests recursos.
- IV. Barreres d'entrada:** una empresa pot guanyar poder de mercat si crea barreres d'entrada que facen que siga difícil per als nous competidors incorporar-se al mercat. Això pot incloure costos elevats d'entrada, requisits reguladors complexos o una forta lleialtat dels clients existents a les marques ja establides en el mercat.
- V. Els preus predatoris:** estratègia anticompetitiva en la qual una empresa amb poder de mercat abaixa el preu del seu producte o servei a un nivell per davall dels costos amb l'objectiu de guanyar una posició dominant en el mercat i eliminar els competidors més petits.

10.1. INTRODUCCIÓ

- I. **Un monopoli natural** és una situació en la qual **una sola empresa pot produir i oferir un bé o servei de manera més eficient que altres empreses competidores**. Això ocorre per les característiques pròpies de la producció del bé o servei que **inclouen economies d'escala i alt cost d'entrada al mercat** (subministren aigua, electricitat, gas).
- II. **Els costos irrecuperables o enfonsats** (*sunk costs*) són els **costos que una empresa ja ha assumit i que no es poden recuperar**. Aquests costos són independents de la decisió de produir o no produir en el futur, perquè ja s'han produït en el passat (telecomunicacions, farmacèutiques, transport, etc.).
- III. **Les economies de xarxa** són un efecte de les xarxes en les quals **el valor que proporciona el producte o servei augmenta amb el nombre de persones que en fan ús**. És a dir, com més persones usen un producte o servei, més valuós és per a les altres persones (Facebook, Twitter, Instagram, PayPal, Whatsapp, transport públic, mercats de subhastes, criptomonedes, els diners tradicionals, etc.).

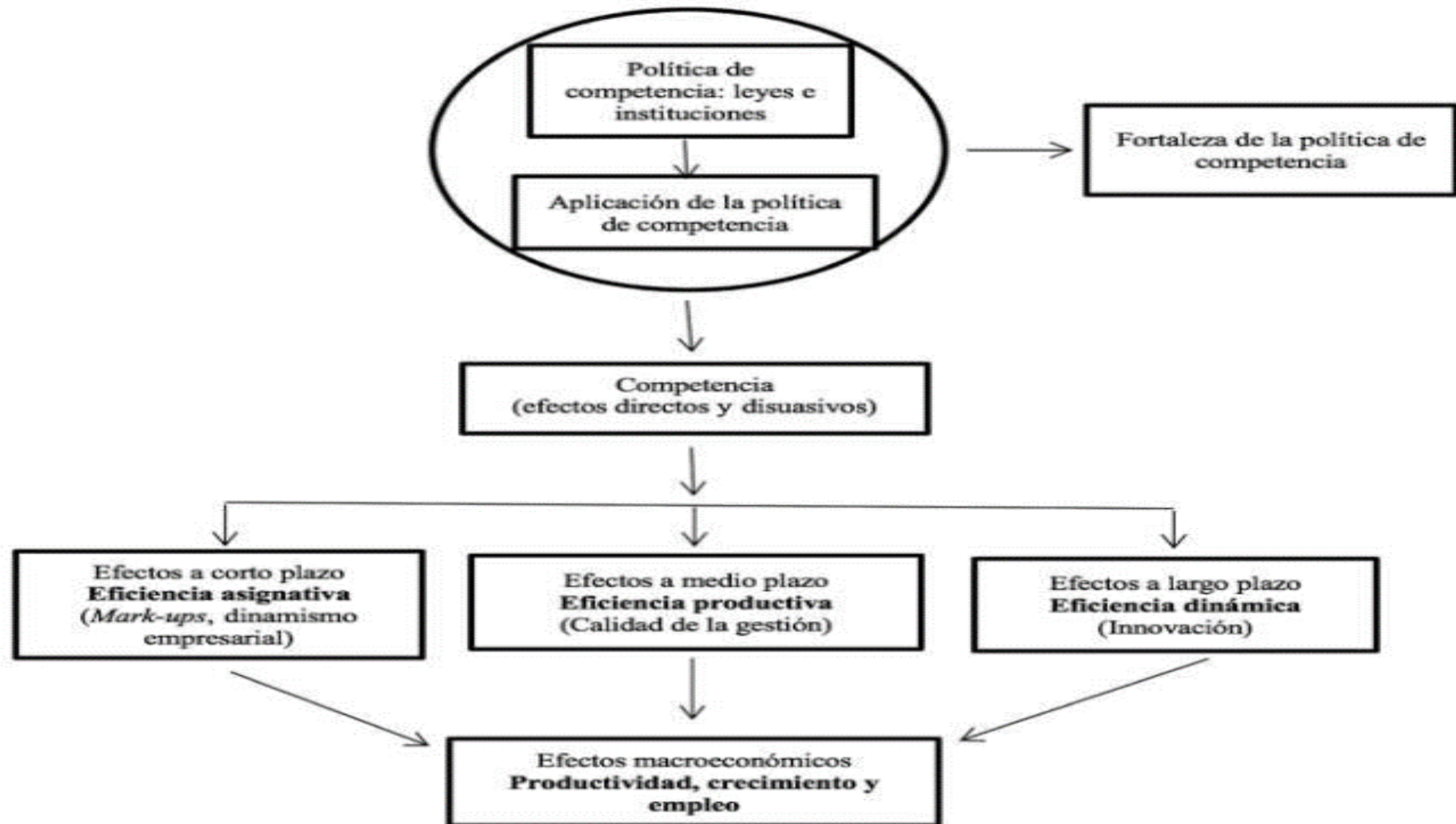
10.1. INTRODUCCIÓ

Alguns problemes de la falta de competència

- I. **Preus més alts i menys elecció** per als consumidors.
- II. **Menys innovació i pitjor qualitat dels productes:** si les empreses no estan sotmeses a pressió competitiva, poden tenir menys incentius per a invertir en innovació i millora dels seus productes o serveis.
- III. **Barreres a l'entrada:** si un mercat està dominat per un petit nombre d'empreses, és possible que siga difícil per a altres empreses noves entrar en el mercat.

La política de competència és el conjunt de polítiques o lleis que tracten de garantir que no es produïsquen pràctiques restrictives de la competència en el mercat i, així, evitar els problemes derivats de la falta de competència.

ESQUEMA 1. EFECTOS MACROECONÓMICOS DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA



10.1. INTRODUCCIÓ

Efectes de les polítiques de competència (Aghion i Schankerman, 2004)

- I. **La competència força les empreses ja instal·lades en els mercats a reduir els costos de producció** a través de millores en els processos interns de producció física de béns en les plantes productives, en els processos de coordinació entre centres de negocis i en els processos de prestació de serveis als clients.
- II. **La competència entre les empreses ja instal·lades fa que hi haja una reassignació contínua de les quotes de mercat** des de les empreses menys dinàmiques i productives cap a les empreses més innovadores.
- III. **La competència permet l'entrada de noves empreses més dinàmiques i competitives** que les ja existents. L'entrada neta d'empreses és una font de gran dinamisme i competitivitat.

10.2. OBJECTIUS DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

- I. **Evitar acords entre empreses que falsegen, restringisquen o impedisquen la competència (col·lusió):** empreses que competeixen en el mateix mercat acorden augmentar o fixar preus, reduir la producció, repartir-se el mercat o bloquejar l'ingrés de nous competidors amb l'objectiu d'incrementar els beneficis de les empreses participants.
 - Aquesta **col·lusió** pot ser **tàcita (legal) o explícita**. Els efectes econòmics dels dos tipus de col·lusió són similars.
 - Acord de **fixació de preus** (escrit, verbal o inferit de la conducta).
 - **Manipulació en licitacions:** pràctica mitjançant la qual les empreses es coordinen per a actuar en licitacions sobre adquisicions o contractes de projectes. Les empreses acorden presentar ofertes o licitacions comunes i, així, eliminen la competència de preus o, també, acorden quina empresa serà l'oferta més baixa i van alternant-se de manera que cada empresa guanya un nombre o valor de contractes acordat.
 - La **col·lusió és la conducta més difícil de detectar:** no és observable directament ni és sempre evident. **L'evidència explícita** correspon a proves materials, com ara documents, minuts, enregistraments, correus electrònics que mostren clarament que hi ha hagut comunicació directa entre empreses per a acordar preus o repartir-se el mercat. **L'evidència circumstancial** es basa en el comportament estratègic de les empreses en el mercat, el qual es presumeix, i s'explicaria només per un acord explícit entre les empreses.

10.2. OBJECTIUS DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

- II. **Vetlar perquè les empreses no abusen de la seua posició dominant en el mercat:** la Comissió Europea defineix una posició dominant com una situació en la qual **una empresa té un poder de mercat substancial que li permet actuar amb una certa independència respecte dels competidors, clients i proveïdors.**

S'usen diversos criteris, incloent-hi la quota de mercat de l'empresa, la capacitat de fixar preus, l'existència de barreres a l'entrada i el nivell de competència efectiva en el mercat. A més, la Comissió Europea també té en compte factors com la innovació, la qualitat i l'eficiència en l'avaluació de la posició de mercat d'una empresa.

Algunes pràctiques anticompetitives de les empreses dominants

- I. **Preus excessius:** la detecció d'aquest problema no és immediata perquè no sempre marges alts impliquen abusos (productes amb fort component en R+D+I...).
- II. **Discriminació de preus:** consisteix en la compravenda d'unitats d'un mateix producte a preus diferents sense que la divergència en aquests preus responga directament a diferències en els costos de subministrar-lo.
- III. **Exclusivitat:** contractes o acords que obliguen a adquirir productes d'un sol proveïdor durant un termini establert.
- IV. **Vinculació de vendes:** consisteix a obligar el consumidor, quan adquireix un producte, a comprar-ne un altre (telèfon mòbil i determinat saldo mínim per a fer trucades).
- V. **Preus predatoris:** quan abaixa els preus per a forçar els rivals a eixir del mercat i, després, els apuja.

10.2. OBJECTIUS DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

III. Controlar que les operacions de concentració empresarial (fusions i adquisicions) no tinguin un impacte negatiu sobre la competència

➤ **Concentracions horitzontals:** empreses competidores en el mateix mercat.

➤ **Concentracions verticals:** poden ser verticals (les empreses pertanyen a diferents segments de la cadena de subministrament) i per conglomerats (empreses en què el vincle no és ni horitzontal ni vertical, però que actuen en mercats estretament relacionats).

Disjuntiva entre eficiència i competència

10.2. OBJECTIUS DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

- IV. Minimitzar els potencials efectes adversos que les ajudes públiques podrien tenir sobre la competència:** les ajudes públiques poden generar un avantatge econòmic en el beneficiari que no hauria obtingut en l'exercici normal de la seua activitat i, així, poden alterar l'equilibri existent entre aquests operadors i els competidors.
- La política de la competència ha de tractar **d'evitar les distorsions injustificades i salvaguardar el funcionament eficient dels mercats**. Per això és imprescindible incrementar el control, el seguiment i l'avaluació de la repercussió de les ajudes públiques.

10.3. QÜESTIONS PRÀCTIQUES DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

Pot haver-hi disjuntives i límits entre els objectius per seguir. Unes quantes qüestions:

- I. Protegir el consumidor o les altres empreses del sector?
- II. Vetlar per l'eficiència o per la competència?
- III. Vetlar per la innovació o per la competència?
- IV. Subvencionar les pimes perquè competisquen amb les grans corporacions?

CONCRECIÓ EN LA PRÀCTICA D'OBJECTIUS

Identificació del mercat rellevant.

Identificar els competidors reals de les empreses afectades i calcular les quotes de mercat. S'empra el test SSNIP (test del petit però significatiu augment persistent dels preus).

Anàlisi de la concentració en el mercat rellevant.

Calcular quotes de mercat i índexs de concentració. Habitualment, es considera que una quota de mercat superior al 70% apunta a una posició de domini en el mercat, i valors entre el 30% i el 70% suggereixen una situació de risc que hauria d'analitzar-se.

Avaluació del poder de mercat i dels efectes adversos de l'explotació d'aquest poder.

Calcular l'impacte de possibles *conductes de risc* sobre els preus i el benestar a curt termini.

Avaluació de la competència dinàmica. Anàlisi de la competència potencial i de les possibilitats d'entrada de nous competidors al mercat.

Avaluar si l'entrada de nous competidors o la mera presència de competidors potencials evitarà, o almenys compensarà, els efectes indesitjats de la pràctica restrictiva de la competència a la qual es deuen les barreres d'entrada al sector.

Avaluació de l'eficiència productiva i dels riscos de crisi empresarial.

Avaluar si la concertació entre diverses companyies i les pràctiques d'empreses dominants permeten obtenir guanys d'eficiència en l'organització de la indústria que compensen els efectes negatius d'aquestes pràctiques per al benestar dels consumidors a llarg termini.

INSTRUMENTS GENÈRICS

Prohibicions

Una primera referència podria ser: si la pèrdua de l'excedent dinàmic dels consumidors és superior al guany de l'excedent dels productors, l'operació hauria de prohibir-se. I en cas contrari es podria autoritzar.

Autoritzacions

Autoritzacions de determinades conductes anticompetitives (acords o concentracions d'empreses) o ajudes públiques.

Sancions

Les sancions seran eficaces en la mesura en què incidisquen en la presa de decisions de les empreses que eviten que caiguen en la temptació d'emprendre conductes anticompetitives.

Mesures cautelars

Ordres de cessació provisional d'unes certes pràctiques o d'imposició temporal de condicions determinades per a evitar un possible mal a la competència.

Terminació convencional

Pactes, acords, convenis o contractes amb persones públiques o privades que donen la possibilitat que uns tals actes posen fi als procediments administratius.

Publicitat

Té un clar efecte preventiu d'activitats anticompetitives perquè es divulguen a tota la ciutadania els casos d'empreses sancionades per les autoritats de competència, etc.

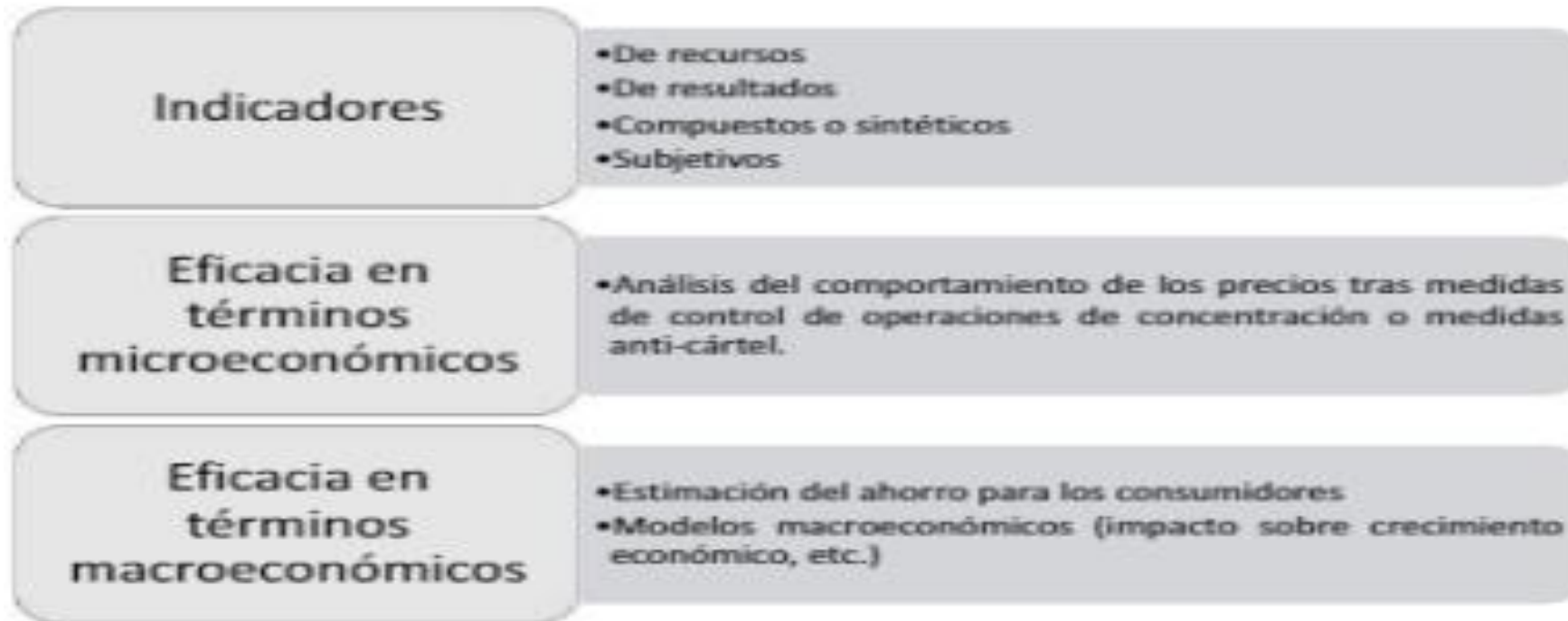
10.4. INSTRUMENTS DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

Instruments específics

- I. **Els programes de clemència:** l'exempció o reducció de la multa per infracció de les normes de competència a les empreses o persones que denuncien un càrtel i aporten proves que permeten desmantellar-lo.
- II. **Facilitar les accions privades (dutes a terme per consumidors o empreses):** reclamació de danys i perjudicis per incompliment de les normes de competència.
- III. **Política de creació de competència:** cessió d'activitats estatals al sector privat.

10.5. AVALUACIÓ DE LA POLÍTICA DE COMPETÈNCIA

ESQUEMA 5. EFICACIA DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA



ANNEX: CONCENTRACIÓ ACTUAL DE MERCAT EN LES ECONOMIES DESENVOLUPADES I CONSEQÜÈNCIES MACROECONÒMIQUES

Enllaços amb referències

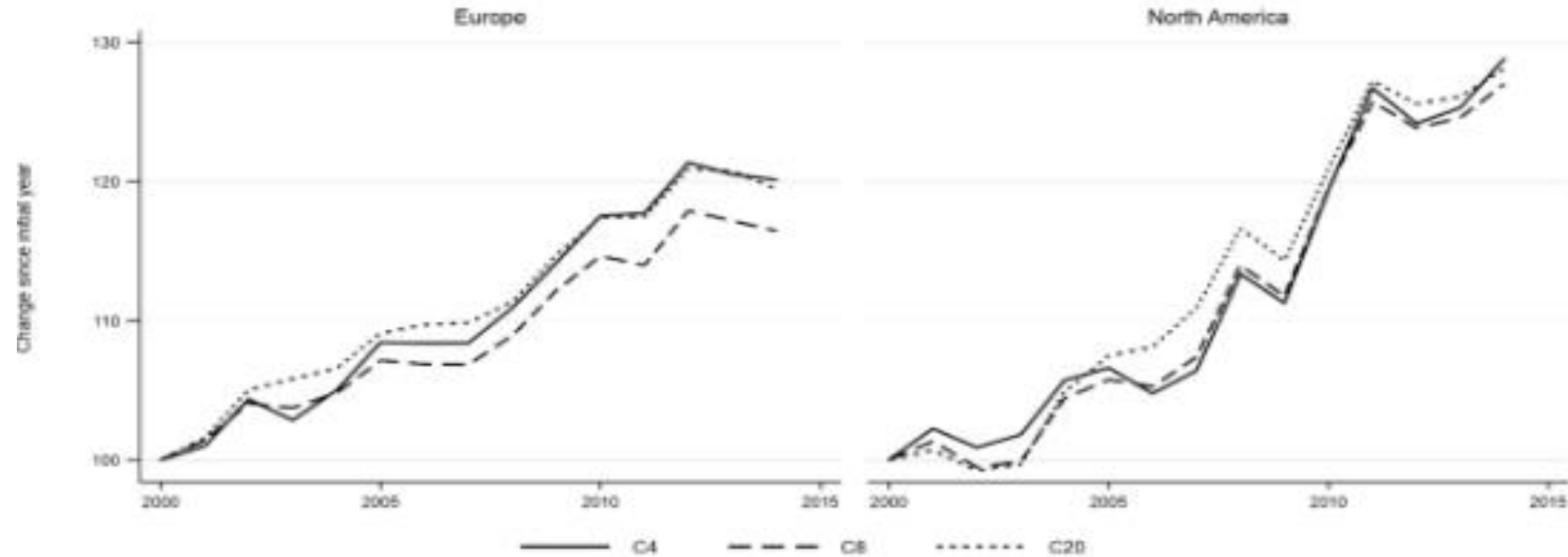
“The profit paradox...” (resum): <https://nadaesgratis.es/cabrales/the-profit-paradox-o-de-como-la-falta-de-competencia-nos-hace-mas-desiguales-y-mas-pobres>

“Industry concentration in Europe and North America”: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/2ff98246en.pdf?expires=1680893767&id=id&accname=guest&checksum=2238D23DA5A4744C6971C0F0AFE25C5F>

“The rise of corporate market power and its macroeconomic effects”: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2019/April/English/ch2.ashx>

Vídeo: *Google y la política de competencia*: <https://www.youtube.com/watch?v=6E0RcCXInOo>

Figure 8. Differing Concentration Metrics (CR4, CR8, CR20) in Europe & North America



Note: The countries for Europe include BE, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GB, GR, HU, IE, IT, LV, NL, NO, PL, PT, SI, SE, and for North America include CA and US. Included industries cover 2-digit manufacturing and non-financial market services. Concentration metrics reflect the share of the top 4, top 8 and top 20 firms in each industry – unweighted metrics (CR4, 8 and 20 respectively). To ensure comparability across different metrics, these now reflect *proportional* changes. The graphs can be interpreted as the cumulated *percentage* changes in levels of sales concentration for the mean 2-digit sector within each region. For instance, in 2014 the mean European industry had 20% higher CR4 sales concentration compared to 2000.

Font: Bajgar et al. (2019): <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/2ff98246-en.pdf?expires=1680893767&id=id&accname=guest&checksum=2238D23DA5A4744C6971C0F0AFE25C5F>

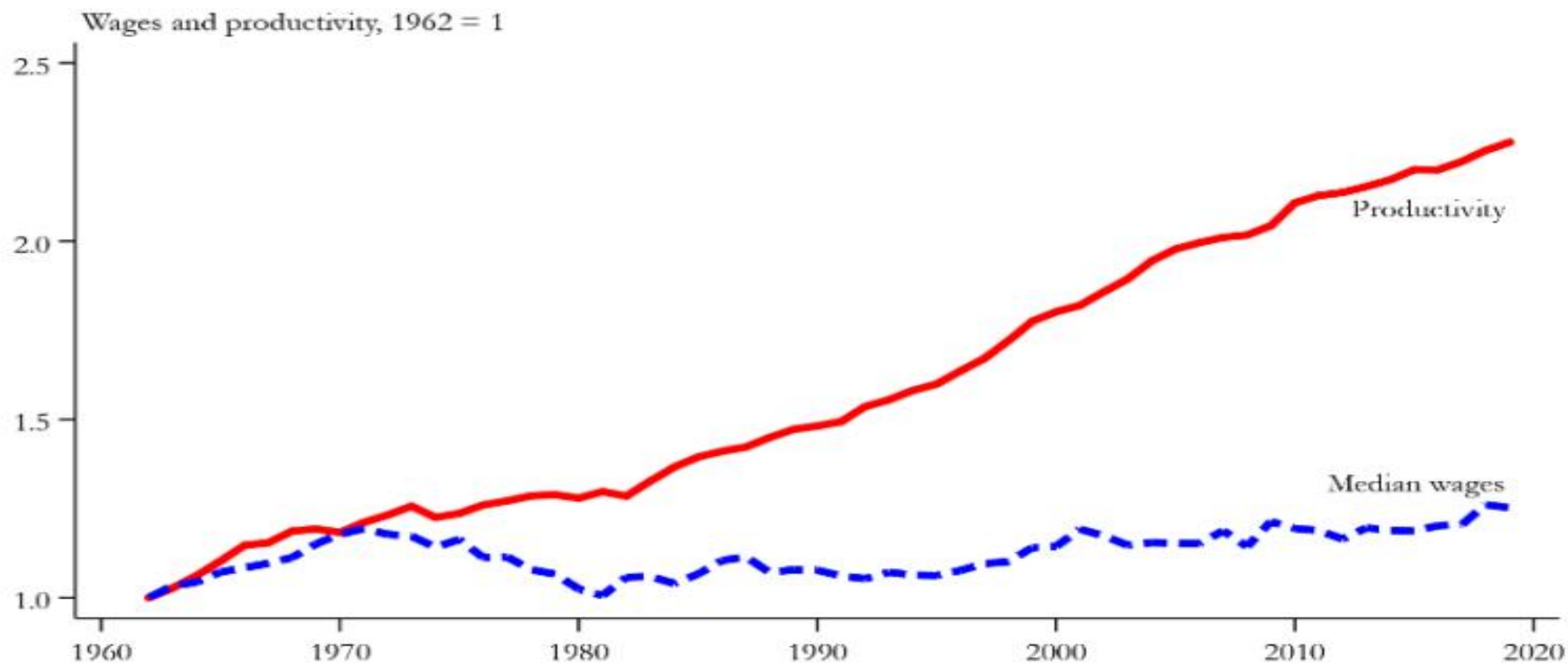


Figure IV. Median wages of all workers, and total productivity

Productivity series, see Figure 01; Wages are median wage and salary income wage of fulltime, private-sector employees in the US, excluding employees with 0 income; wages in 2012 USD (source: Current Population Survey)

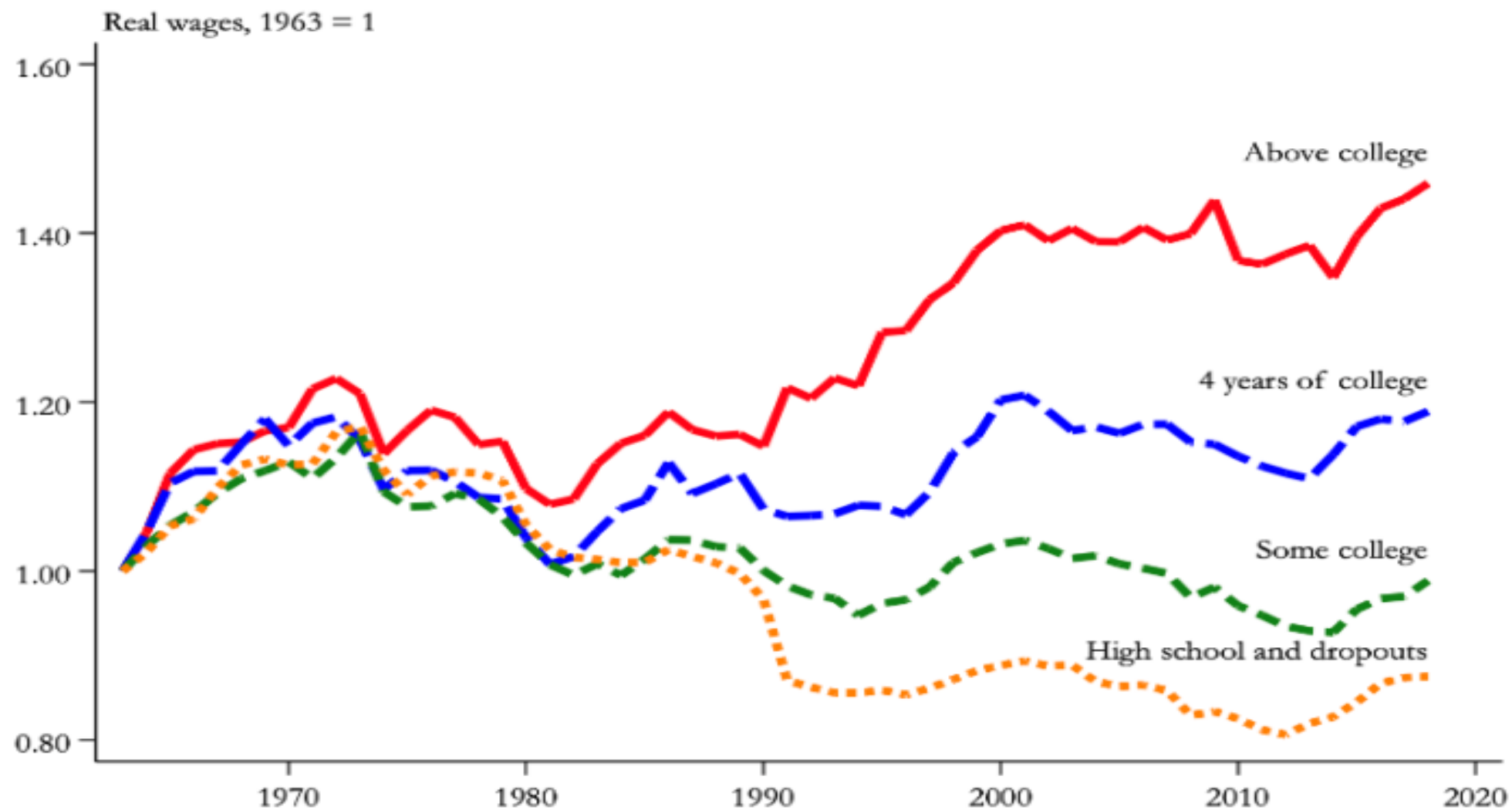


Figure 2. Wages by education

Real weekly earnings by education level (source: CPS)

Aggregate markups

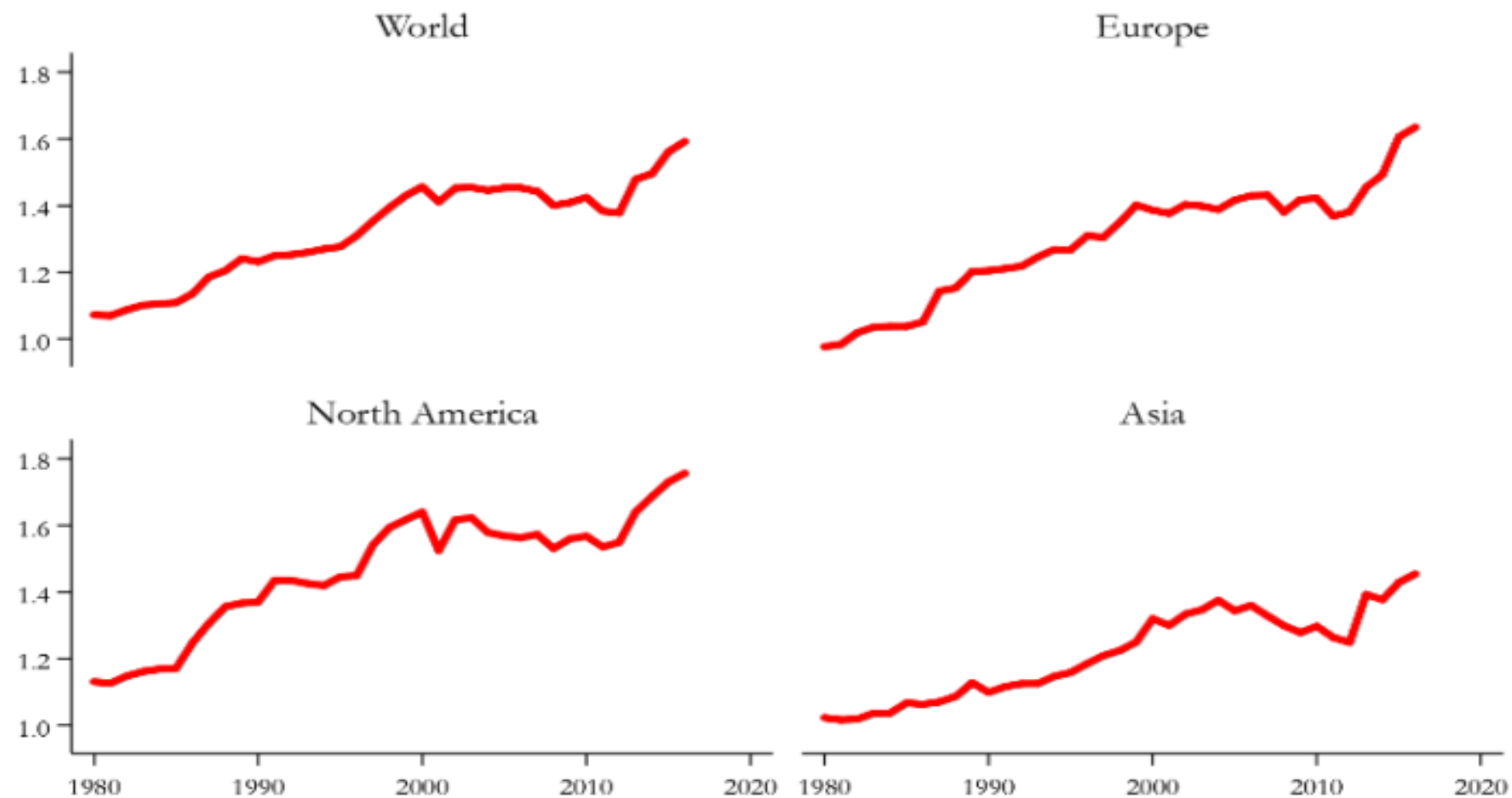


Figure 4. Aggregate global markups

Revenue-weighted average markup of publicly traded firms: World, Europe, North America and Asia (source: De Loecker & Eeckhout, 2018)

A winner's world

Markup over marginal cost*, 2000=100



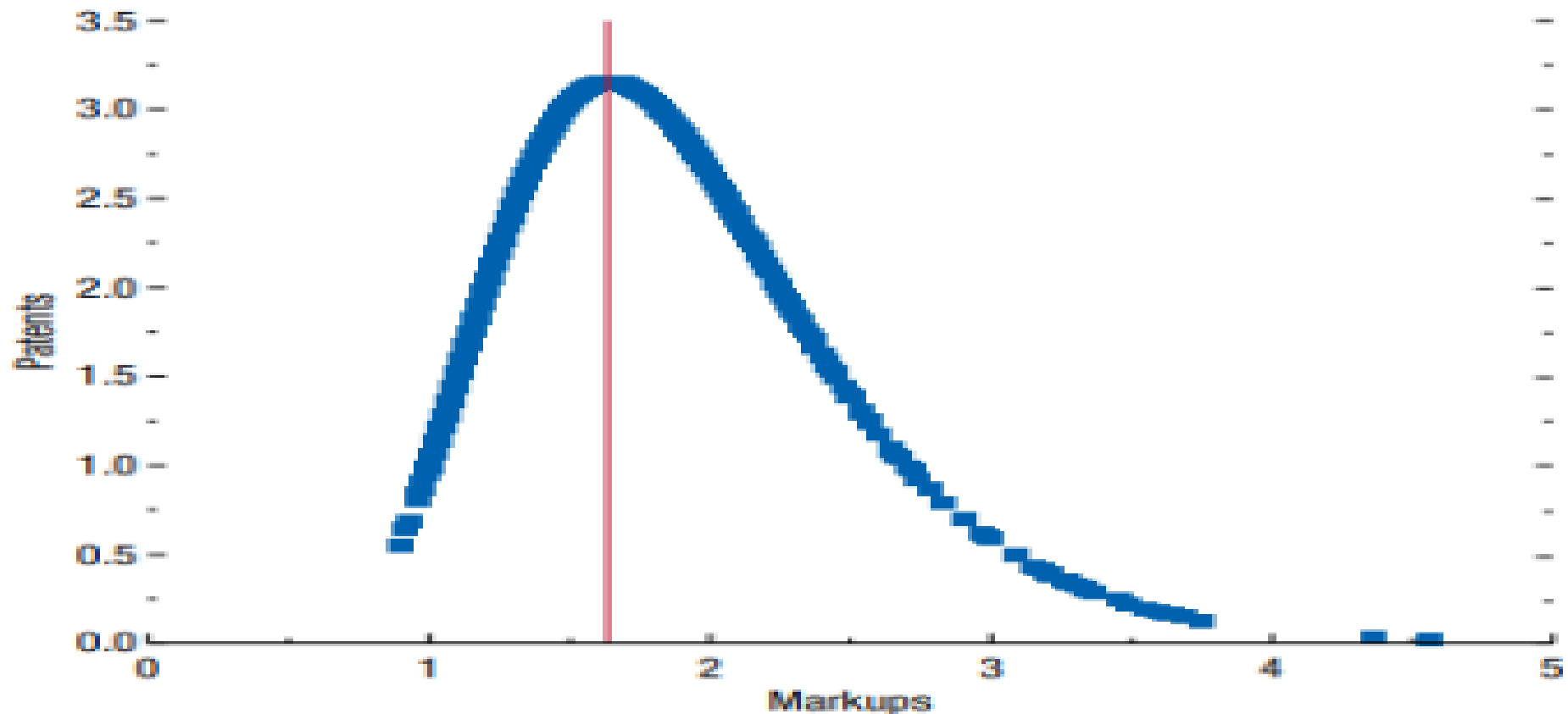
Source: IMF

*Over 900,000 firms in 27 countries

†Ranked by markup

Figure 2.6. Patents and Markups: A Hump-Shaped Relationship

There is a hump-shaped relationship between markups and patents. Starting from low markup levels, an increase leads to more patents. Beyond the red line, further markup increases lead, instead, to fewer patents.





TEMA 11. POLÍTICA ECONÒMICA D'INFRAESTRUCTURES

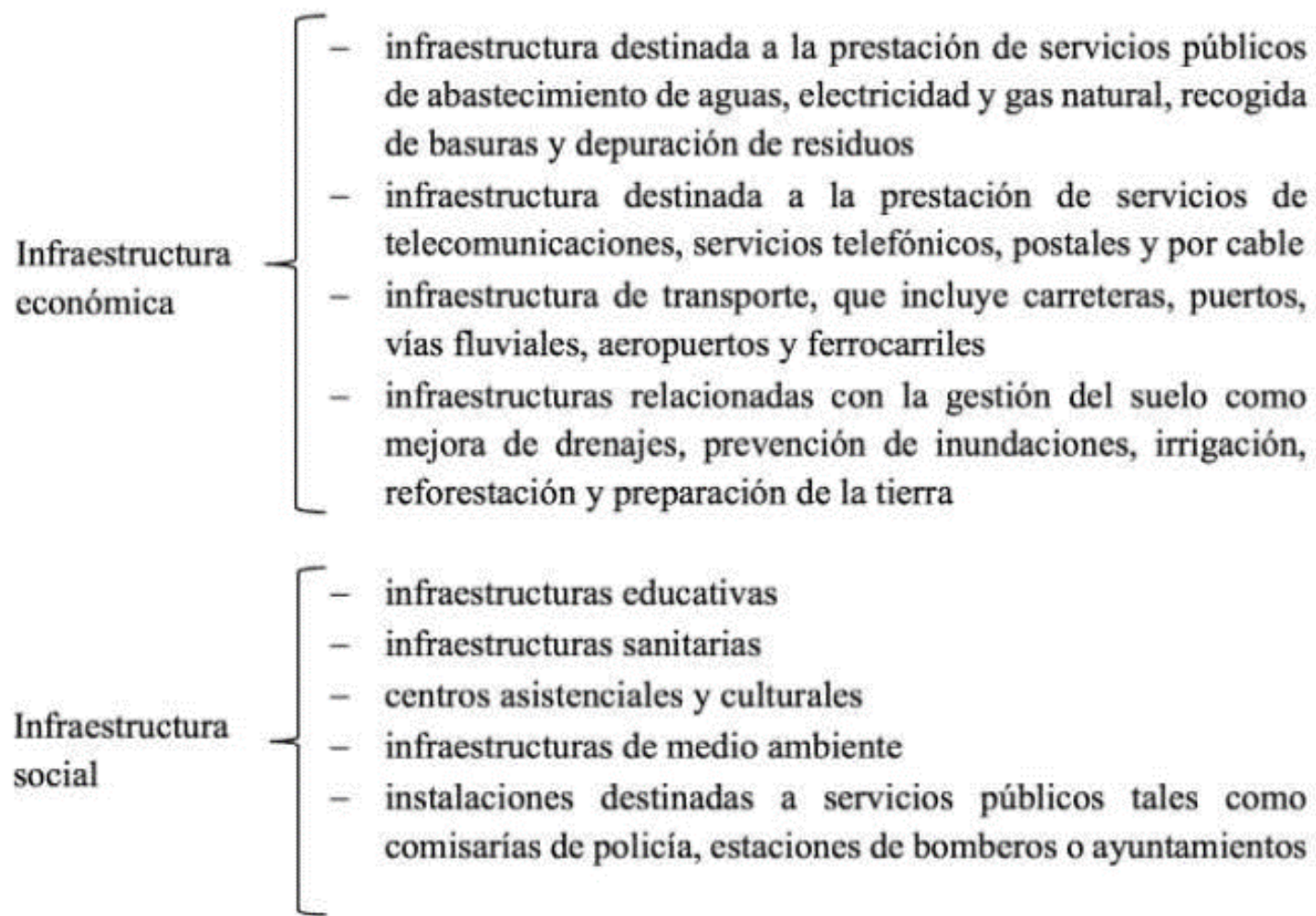
Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

11.1. INTRODUCCIÓ

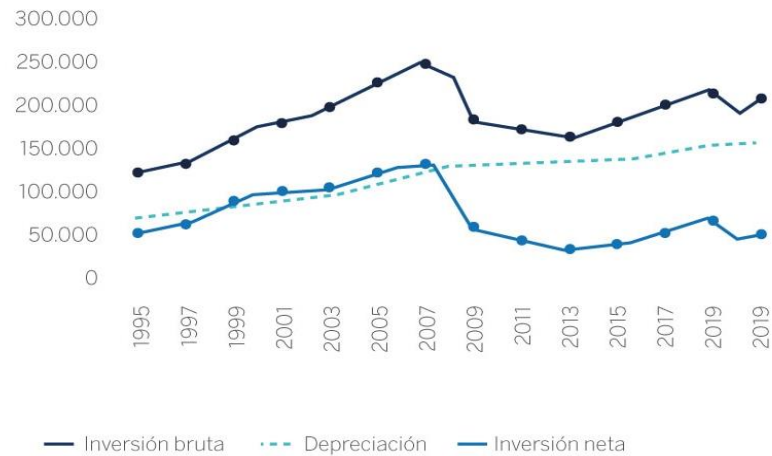
- I. **El sector públic ha sigut tradicionalment l'encarregat de la dotació de les infraestructures**, amb quantioses inversions que contribueixen al creixement de l'estoc de capital públic.
- II. Els recursos que el sector públic destina a les infraestructures es justifiquen per la important **contribució que tenen al creixement econòmic i al benestar social**.
- III. **La inversió en infraestructures sol ser pública** (de transport (viàries, ferroviàries, aeroportuàries, portuàries), hidràuliques, de telecomunicacions, energètiques, etc.).
- IV. **L'existència de fallades de mercat**: l'elevat risc que comporta la construcció i l'exploració d'aquestes infraestructures a causa del llarg període d'amortització; la dificultat que el sector privat té a l'hora de definir drets de propietat; el monopoli tècnic; la necessitat de produir una oferta d'infraestructures més gran que la que el mercat produiria en tenir en compte les economies externes.

**CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE LAS INFRAESTRUCTURAS:
TIPOS DE INFRAESTRUCTURAS Y SUBCATEGORÍAS.**

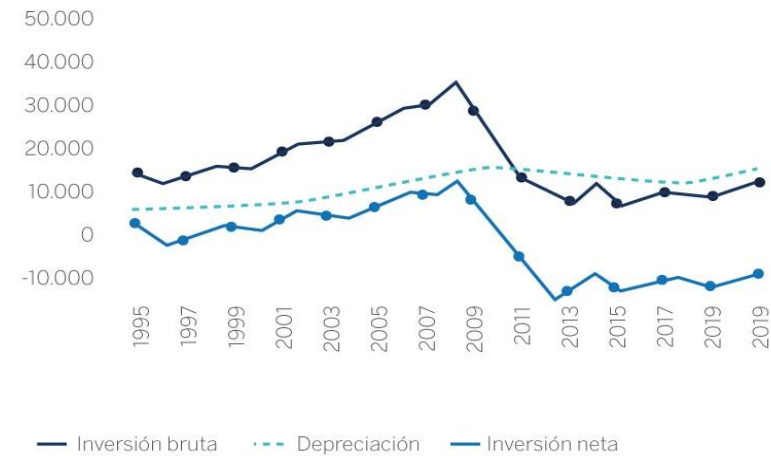


INVERSIÓN BRUTA Y NETA. ESPAÑA (1995-2021) (millones de euros de 2015)

a) Inversión privada



b) Inversión pública



Fuente: Fundación BBVA-Ivie (2022)

Infraestructuras per CA: <https://www.bbva.com/es/la-inversion-en-espana-se-recupera-tras-el-impacto-de-la-covid-19-pero-las-infraestructuras-se-siguen-depreciando/>

11.1. INTRODUCCIÓ

- I. **L'estoc de capital públic presenta problemes de mesurament:** béns no homogenis quant a naturalesa, funció, antiguitat, eficiència productiva, etc.
- II. **En termes físics poden usar-se indicadors parcials** referits a cada categoria d'infraestructures (quilòmetres de carreteres, quilòmetres de línies de ferrocarril, línies telefòniques instal·lades, línies actives de fibra òptica, etc.).
- III. **Les dotacions relatives** resulten de relacionar un indicador de dotacions absolutes amb un indicador de grandària o necessitat que es vincula a la demanda potencial.
- IV. **En termes monetaris** (com a percentatge del PIB o la despesa total). Problema de calcular l'amortització, la demanda i la dificultat d'implantació per problemes orogràfics.
- V. La importància de **l'anàlisi cost-benefici** per a fer bones inversions.

11.2. ELS OBJECTIUS DE LA POLÍTICA ECONÒMICA D'INFRAESTRUCTURES

- I. **Contribuir al creixement econòmic:** relació positiva entre despesa en infraestructures i creixement econòmic (efectes a curt termini per l'augment de despesa (keynesianisme) i a llarg termini per l'augment de productivitat).
- II. L'evidència mostra que les **infraestructures bàsiques** (fonamentalment les de transport, energia, hidràuliques i urbanes) **fan augmentar més la productivitat** que altres equipaments socials. També que l'augment de la productivitat és més alt si hi ha poca dotació d'infraestructures en un país o regió.
- III. **L'evidència sobre l'impacte de la inversió pública sobre l'efecte atracció de la inversió privada no és conclouent:** efecte desplaçament (*crowding out*) versus complementarietat en les inversions.
- IV. **Facilita la convergència regional.** Les regions amb bons sistemes d'infraestructures presenten més potencial de producció. Des de la UE es considera important aquest aspecte a través dels fons estructurals, el Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER), el Fons de Cohesió i el Banc Europeu d'Inversions.
- V. L'objectiu final és **augmentar el benestar social dels ciutadans.**

11.3. DISSENY I IMPLEMENTACIÓ DE LA POLÍTICA ECONÒMICA D'INFRAESTRUCTURES

- I. La **col·laboració entre els sectors privat i públic** per a emprendre projectes en l'àmbit de la provisió d'infraestructures ha anat guanyant posicions els últims anys.
- II. La **política intervencionista moderada**: necessitat de la provisió pública de la inversió nova, encara que és més flexible pel que fa a la gestió i el finançament.
- III. La **política liberal moderada**: necessitat de **mesurar més rigorosament els costos i beneficis de la intervenció pública, i d'aprofitar de manera més intensa els mecanismes de mercat per a la valoració, l'execució i el finançament de les infraestructures.**
- IV. La importància **d'integrar la política d'infraestructura en els plans estratègics de desenvolupament local, regional i nacional.**
- V. La importància de decidir **qui ha de subministrar la infraestructura** (el govern central, la comunitat autònoma, una entitat supranacional, etc.) i **com s'organitza l'execució de la infraestructura** (organització clàssica o una organització amb presència d'entitats autònomes públiques).

11.4. FORMES DE FINANÇAMENT DE LES INFRAESTRUCTURES

- I. La **forma tradicional**: aportacions dels pressupostos de l'Estat a través d'impostos generals o impostos específics o taxes i preus públics (infraestructures d'aigua, energia, etc.).
- II. **Finançament pressupostari indirecte**: l'Estat central fa una transferència a una altra entitat, en particular a nivells inferiors de govern, que són els que efectuen la despesa en les infraestructures corresponents. L'avantatge d'aquest sistema és que les transferències no solen considerar-se despesa dins d'unes certes comptabilitats del dèficit públic.
- III. **La imposició d'un pagament per ús** (peatges).
- IV. **Finançament extrapressupostari**: infraestructures finançades per entitats públiques autònomes que tenen responsabilitat sobre els seus propis recursos i queden fora dels habitualment estatals (AENA, ADIF).
- V. **El finançament privat**: generalment limitat pels costos d'inversió elevats, lenta recuperació dels capitals invertits o fragilitat en les previsions de la demanda.
- VI. **El finançament mixt**: el sistema de concessions.



TEMA 12. LA POLÍTICA MEDIAMBIENTAL

Política econòmica II. Polítiques sectorials i estructurals

Juan Francisco Albert

12.1. INTRODUCCIÓ

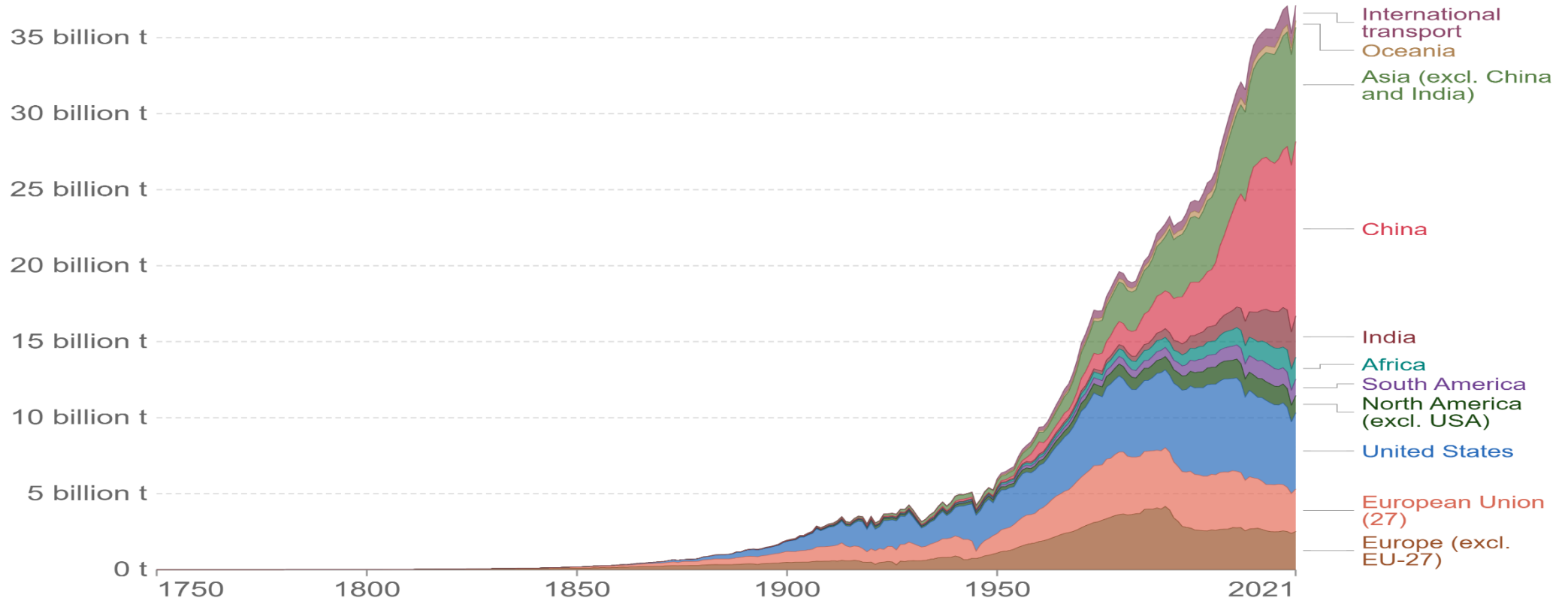
Algunes preguntes rellevants

- I. La lluita contra el canvi climàtic ha de comportar un creixement econòmic nul o decreixement?
- II. Quins han de ser els objectius i els instruments de la política mediambiental? (elevada incertesa)
- III. Qui ha d'assumir les responsabilitats dels efectes mediambientals? (problema transfronterer)

Annual CO₂ emissions by world region

This measures fossil fuel and industry emissions¹. Land use change is not included.

Our World
in Data



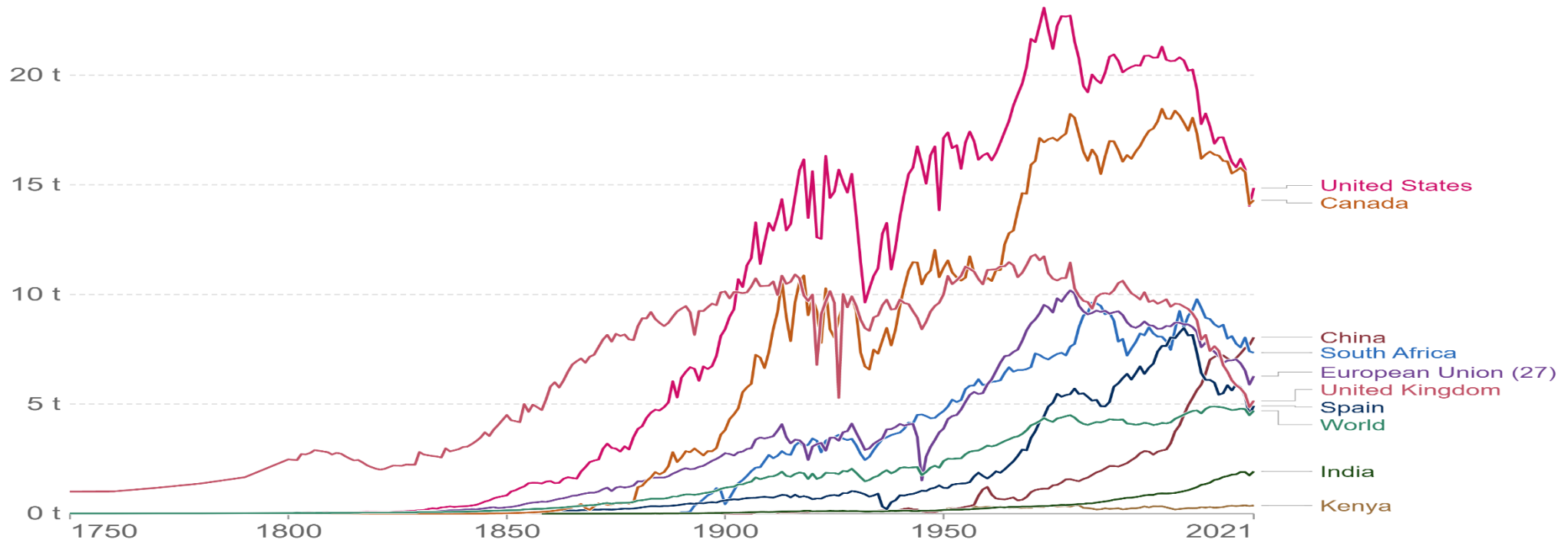
Source: Our World in Data based on the Global Carbon Project (2023)

OurWorldInData.org/co2-and-greenhouse-gas-emissions • CC BY

1. Fossil emissions: Fossil emissions measure the quantity of carbon dioxide (CO₂) emitted from the burning of fossil fuels, and directly from industrial processes such as cement and steel production. Fossil CO₂ includes emissions from coal, oil, gas, flaring, cement, steel, and other industrial processes. Fossil emissions do not include land use change, deforestation, soils, or vegetation.

Per capita CO₂ emissions

Carbon dioxide (CO₂) emissions from fossil fuels and industry¹. Land use change is not included.



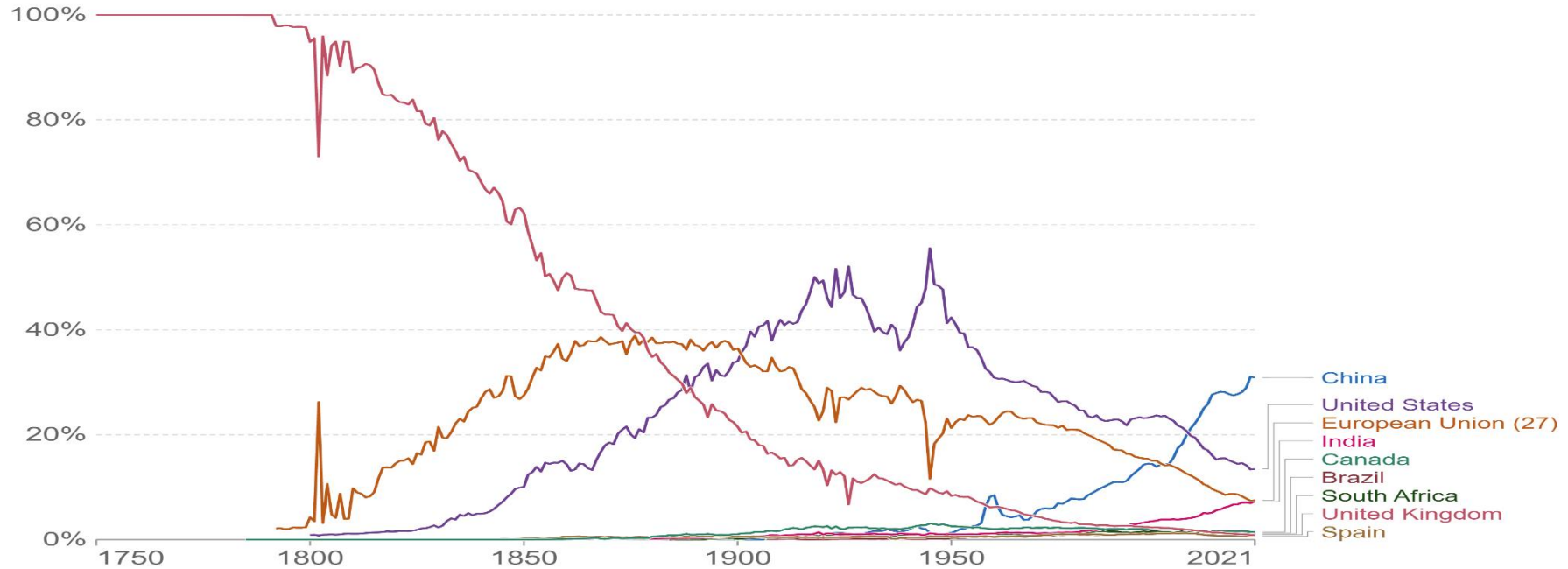
Source: Our World in Data based on the Global Carbon Project (2023)

OurWorldInData.org/co2-and-greenhouse-gas-emissions • CC BY

1. Fossil emissions: Fossil emissions measure the quantity of carbon dioxide (CO₂) emitted from the burning of fossil fuels, and directly from industrial processes such as cement and steel production. Fossil CO₂ includes emissions from coal, oil, gas, flaring, cement, steel, and other industrial processes. Fossil emissions do not include land use change, deforestation, soils, or vegetation.

Annual share of global CO₂ emissions

Carbon dioxide (CO₂) emissions from fossil fuels and industry¹. Land use change is not included.



Source: Our World in Data based on the Global Carbon Project (2023)

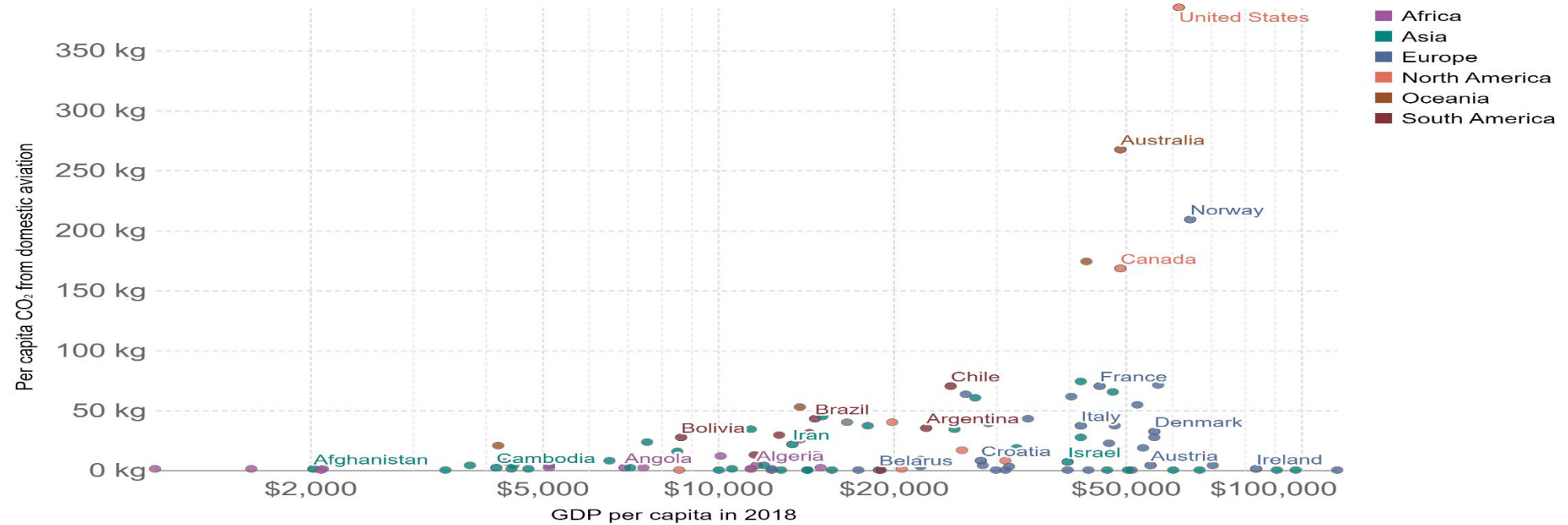
OurWorldInData.org/co2-and-greenhouse-gas-emissions • CC BY

1. Fossil emissions: Fossil emissions measure the quantity of carbon dioxide (CO₂) emitted from the burning of fossil fuels, and directly from industrial processes such as cement and steel production. Fossil CO₂ includes emissions from coal, oil, gas, flaring, cement, steel, and other industrial processes. Fossil emissions do not include land use change, deforestation, soils, or vegetation.

Per capita CO₂ emissions from domestic aviation vs. GDP per capita, 2018

Domestic aviation represents flights which depart and arrive within the same country.

Our World
in Data



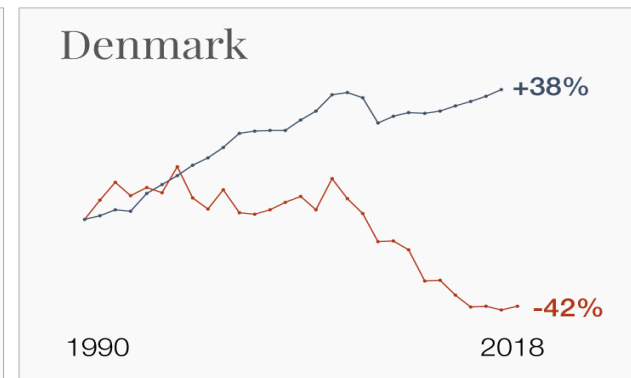
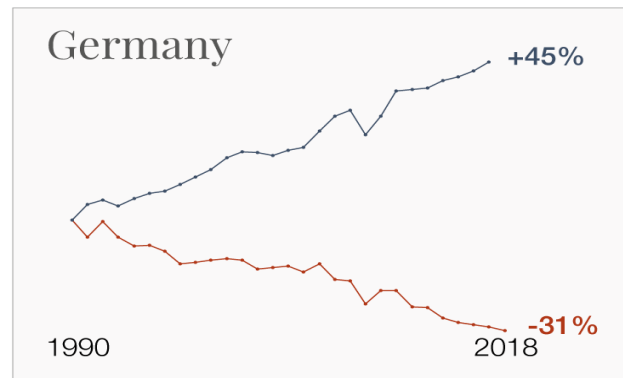
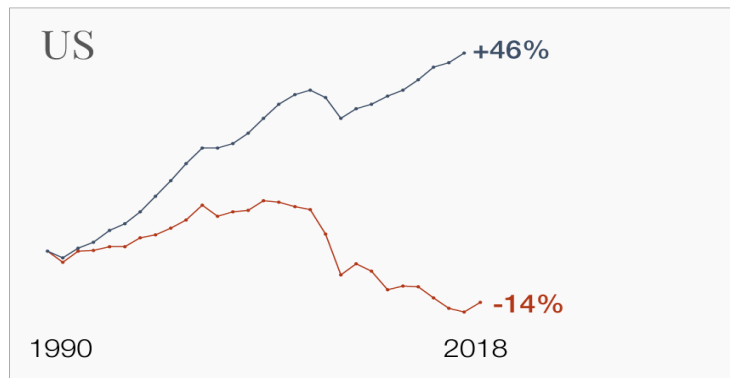
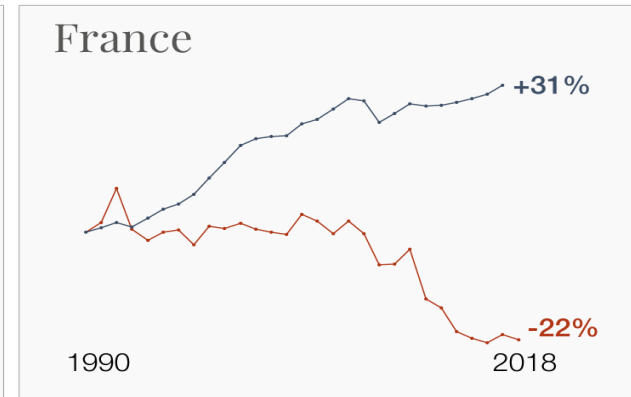
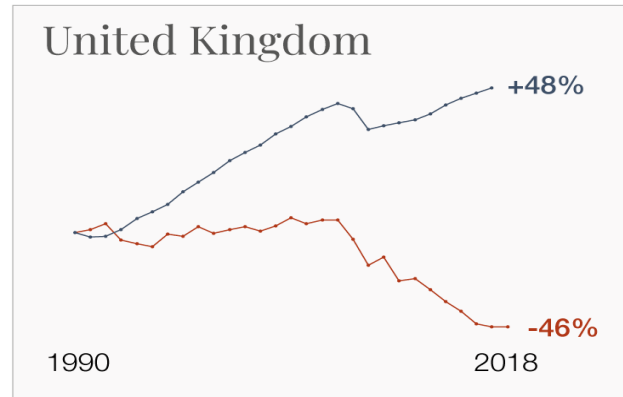
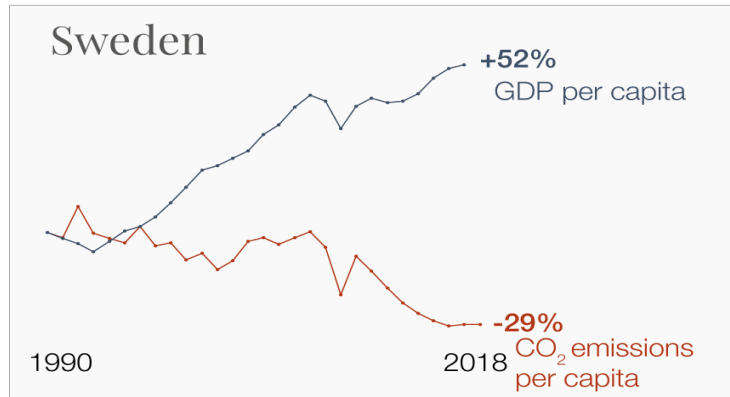
Source: Graver, Zhang & Rutherford (2019). International Council of Clean Transportation (ICCT); World Bank

Note: Gross domestic product (GDP) is measured in constant international dollars, which corrects for inflation and cross-country price differences.
OurWorldInData.org/transport • CC BY

Six countries that achieved strong economic growth while reducing CO₂ emissions

Our World
in Data

Emissions are adjusted for trade. This means that CO₂ emissions caused in the production of imported goods are added to its domestic emissions; for goods that are exported the emissions are subtracted.



→ Other countries achieved the same. Data for more countries can be found on [OurWorldinData.org](https://ourworldindata.org)

Data source: Our World in Data based on Global Carbon Project; UN Population; and World Bank
[OurWorldinData.org](https://ourworldindata.org) – Research and data to make progress against the world's largest problems.

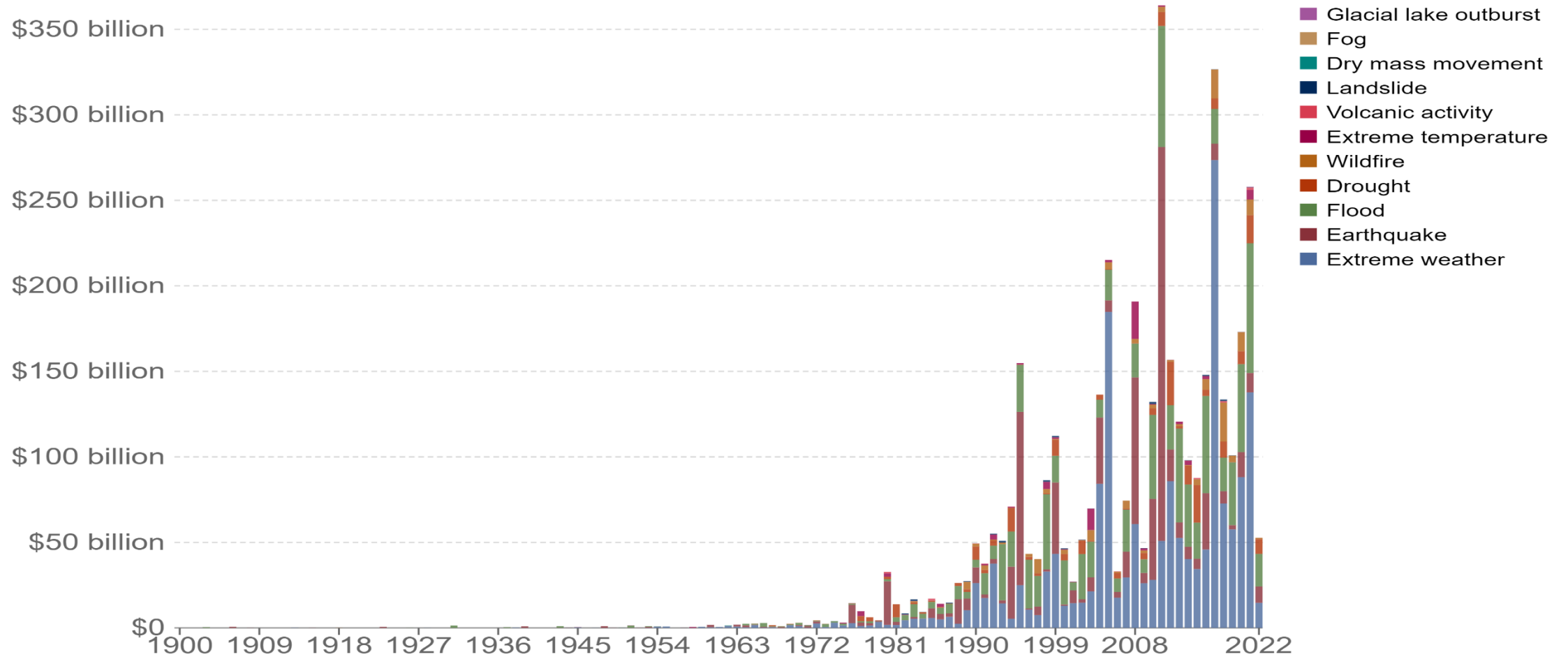
Licensed under [CC-BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) by the author Max Roser

12.2. PROBLEMES MEDIAMBIENTALS

- I. **Les conseqüències negatives del canvi climàtic tenen efectes adversos sobre el capital natural necessari per a la producció.**
- II. **Explotació inadequada dels recursos naturals** (renovables i no renovables).
- III. **Quantitat excessiva de productes**, tant productes que no es poden regenerar com regenerables.
- IV. **Impacte negatiu** del canvi climàtic **sobre la productivitat** del factor treball (onades de calor, esgotament, malalties, diluvis, etc.).
- V. **Augment en el preu de l'energia** (més demanda d'energia tant a l'estiu com a l'hivern).
- VI. **Augment en el preu dels aliments** (pitjors collites).

Economic damage by natural disaster type, 1900 to 2022

Global economic damage from natural disasters, differentiated by disaster category and measured in US\$ per year.



Source: EM-DAT, CRED / Université catholique de Louvain, Brussels (Belgium)

OurWorldInData.org/natural-disasters • CC BY

12.3. OBJECTIUS DEL CANVI CLIMÀTIC

- I. “Fer compatible la maximització del benestar material amb la sostenibilitat a llarg termini de l'entorn natural. Això comporta la determinació de trajectòries econòmiques sotmeses a restriccions mediambientals” (Tomás, 1998: 28).
- II. **Desenvolupament sostenible:** “aquell que satisfà les necessitats del present sense comprometre la capacitat de les generacions futures per a satisfer les seues pròpies necessitats” (WCED, 1987: 8).
- III. Tres condicions bàsiques que per a tenir un creixement dinàmic i sostenible implicarien: (1) que hi haja creixement *efectiu*; (2) que el capital mediambiental no disminuisca; i (3) que la pèrdua de capital natural siga recuperable i que el cost de reversió es comptabilitze.
- IV. **La importància de mesurar resultats** a través d'indicadors convencionals corregits (PIB *per capita* descomptant-ne els efectes nocius del canvi climàtic, per exemple, les despeses sanitàries derivades de l'augment de malalties), indicadors sintètics i indicadors físics per a mesurar l'evolució del capital natural.

12.4. INSTRUMENTS

Tres qüestions prèvies

- I. **Quan:** segons el moment en què intervé (instruments compensadors o preventius). Els primers actuen *ex post* per a corregir un impacte ja produït. Els compensadors tracten de corregir un desastre ja produït.
- II. **Qui:** criteri jurisdiccional que es refereix a l'abast politicoadministratiu de l'instrument. Possibles encavalcaments i efectes transfronterers.
- III. **Com:** com ha d'intervenir l'Estat perquè els hàbits de comportament dels agents socials canvien.

12.4. INSTRUMENTS

Algunes polítiques intervencionistes

- I. Límits a determinats impactes mediambientals** que els agents no poden superar.
- II. Autoritzacions administratives explícites** atorgades per institucions i organismes competents i que restringeixen l'accés a determinades activitats econòmiques.
- III. Normes de seguretat** que intenten minimitzar el risc associat a determinades activitats.
- IV. Lleis sobre delicte ecològic.**

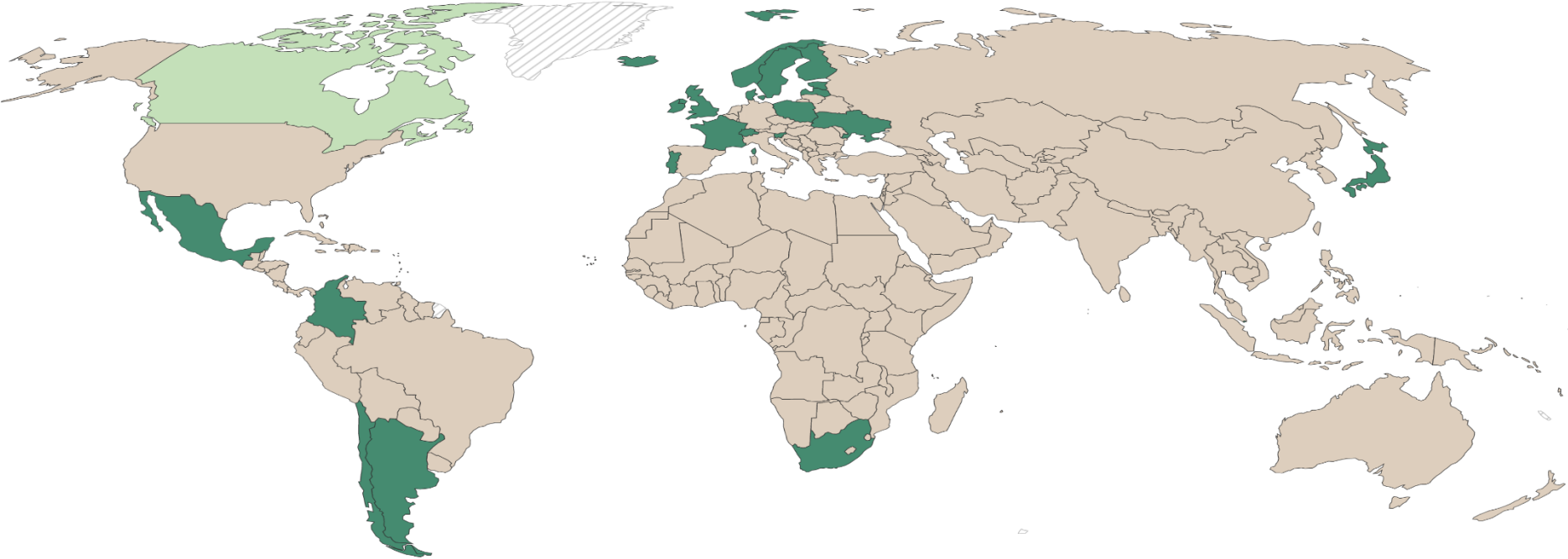
12.4. INSTRUMENTS

Algunes polítiques menys intervencionistes: preus ombra i quantificació del cost de les externalitats.

- I. Augment de la conscienciació i informació**
- II. Impostos correctors**
- III. Subvencions a les energies netes**
- IV. Mercat de permisos de contaminació**

Which countries have a carbon tax?, 2020

A country is marked as having a carbon emissions tax instrument if at least one sector has implemented one.



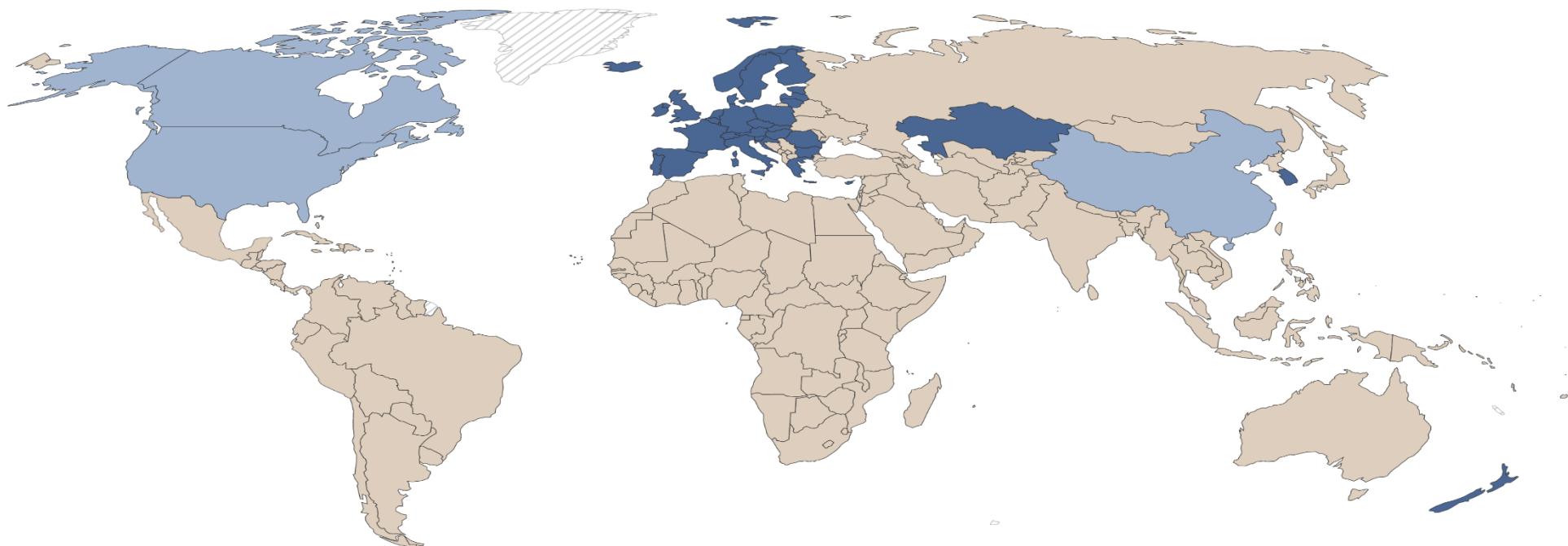
■ Has a carbon tax ■ Carbon tax only at the sub-national level ■ No carbon tax ▨ No data

Source: Dolphin and Xiahou (2022). World carbon pricing database.

OurWorldInData.org/co2-and-greenhouse-gas-emissions • CC BY

Which countries have a carbon emissions trading system?, 2020

A country is marked as having an emissions trading system (ETS) if at least one sector is covered by one.



■ Has an ETS ■ ETS only at the sub-national level ■ No ETS ▨ No data

Precio de los derechos de emisión de CO₂

Cotización diaria. Euros por tonelada de CO₂ eq.

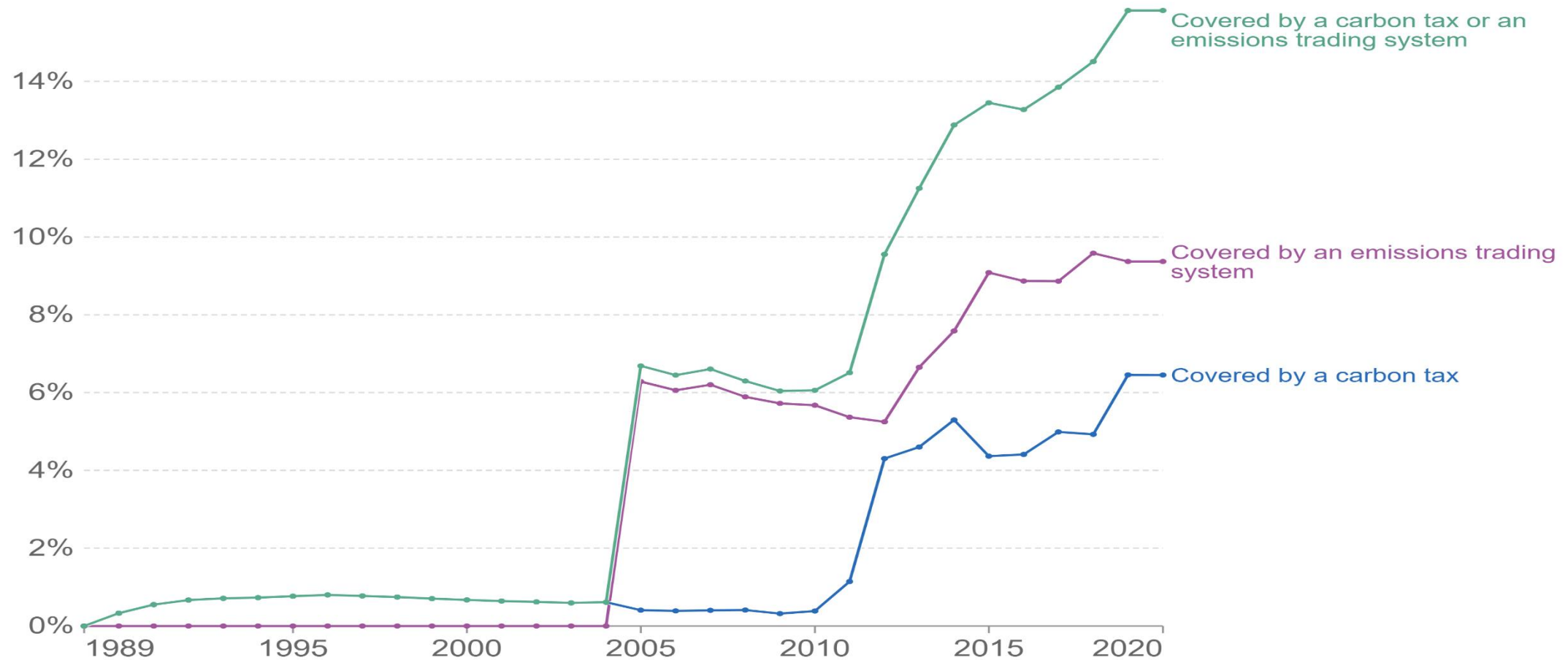


Fuente: Agencia Europea de Medio Ambiente y Sendeco2

elEconomista.es

Share of CO₂ emissions covered by a carbon price, World

Carbon dioxide emissions are included in this figure if they are covered by a carbon tax or trading system.

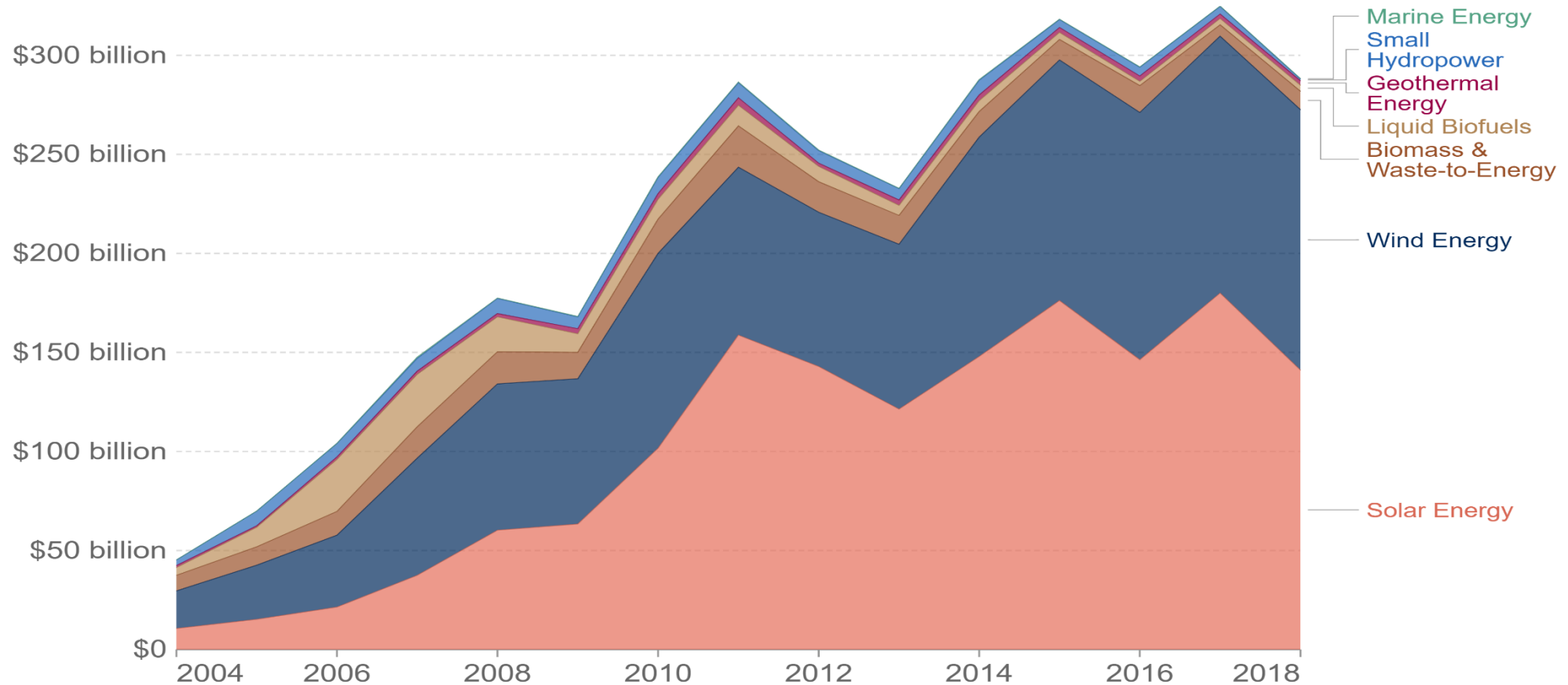


Source: Dolphin, Pollitt and Newbery (2020). Emissions-weighted Carbon Price. OurWorldInData.org/co2-and-greenhouse-gas-emissions • CC BY

Investment in renewable energy, by technology

Our World
in Data

Global investment in renewable energy technologies, measured in USD per year. Note investment figures exclude large-scale hydropower schemes.

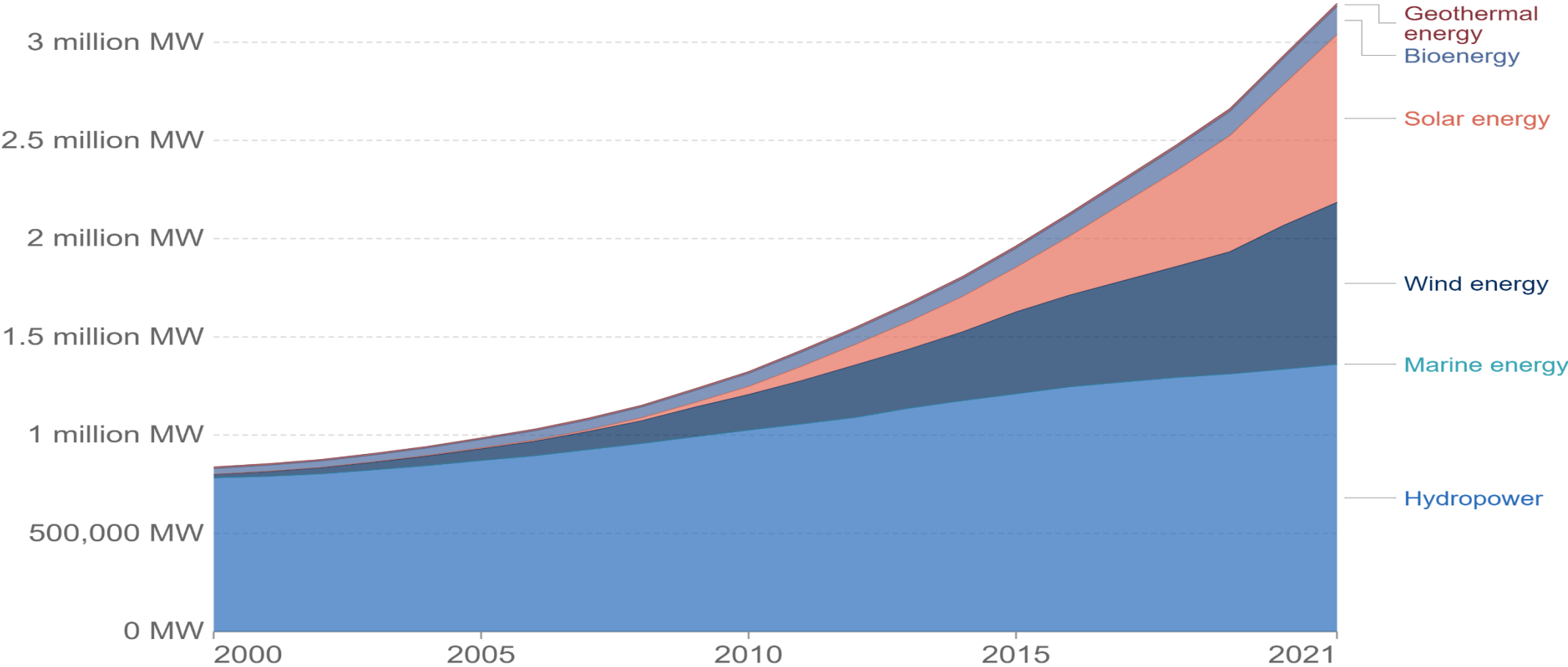


Source: UN Environment, Frankfurt School-UNEP Centre, BNEF

OurWorldInData.org/energy • CC BY

Installed global renewable energy capacity by technology

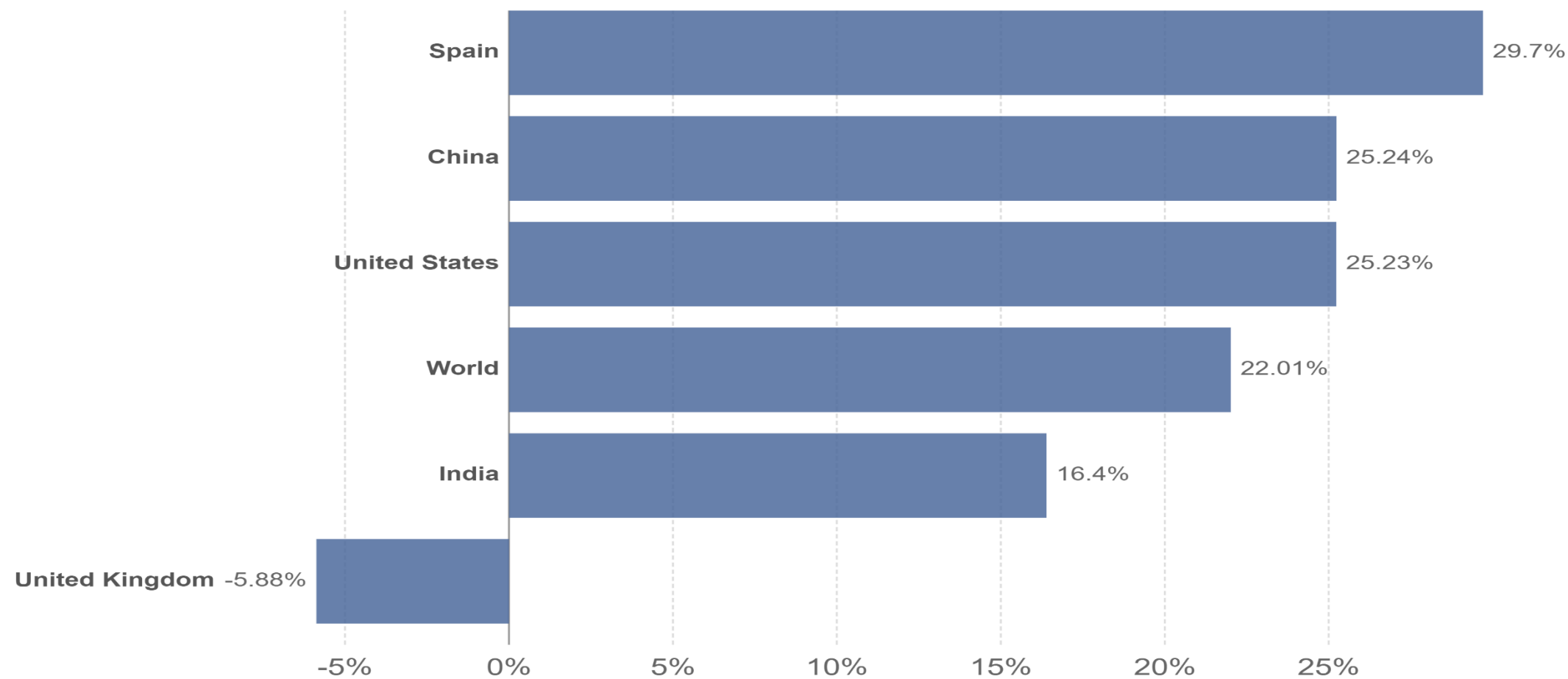
Installed global renewable energy capacity in megawatts (MW) by energy technology (hydropower, solar, wind, biomass, marine and geothermal)



Source: International Renewable Energy Agency (IRENA)

Annual percentage change in solar energy generation, 2021

Shown is the percentage change in solar energy generation relative to the previous year.



12.4. INSTRUMENTS

Algunes idees

- I. **Elevada diversitat instrumental** existent i potencial per a corregir la deterioració mediambiental.
- II. **La possibilitat de combatre la deterioració en diversos fronts de manera simultània.**
- III. La necessitat de **coordinar les polítiques mediambientals** amb les altres actuacions de la política econòmica (polítiques sectorials, tecnològiques, d'R+D+I, d'infraestructura i, fins i tot, monetàries, etcètera).
- IV. **L'evidència apunta al fet que no cal renunciar a l'objectiu del creixement material.** De fet, la transició mediambiental podria impulsar noves activitats i sectors econòmics.

12.5. UNA PLANIFICACIÓ CORRECTA

Algunes qüestions

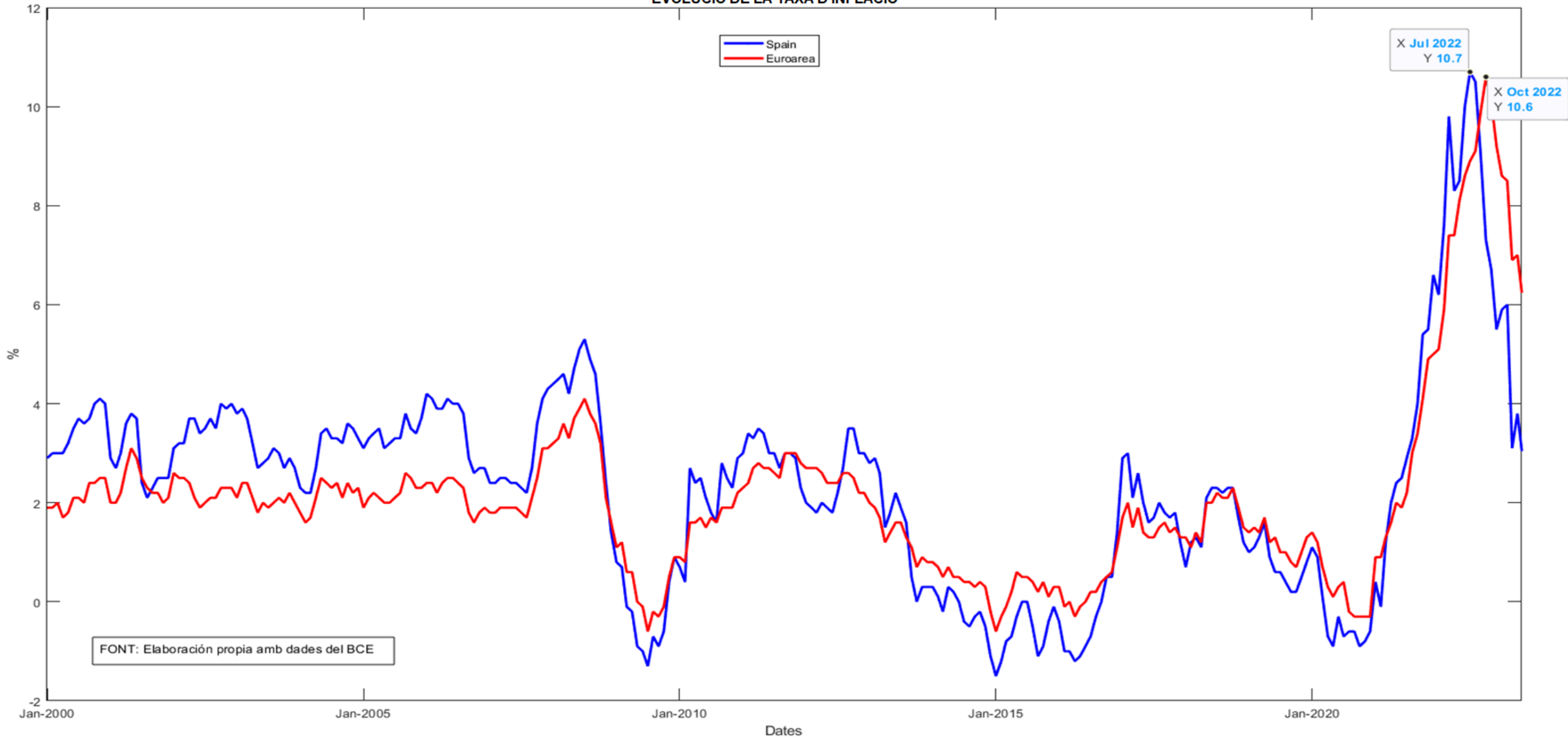
- I. **Més i millor informació:** necessitem conèixer els escenaris de partida i com evolucionen.
- II. **Disseny de plans de mitigació** realistes tant econòmicament com socialment.
- III. **Finançament estable i suficient.**
- IV. **Voluntat política duradora i legitimitat social.**



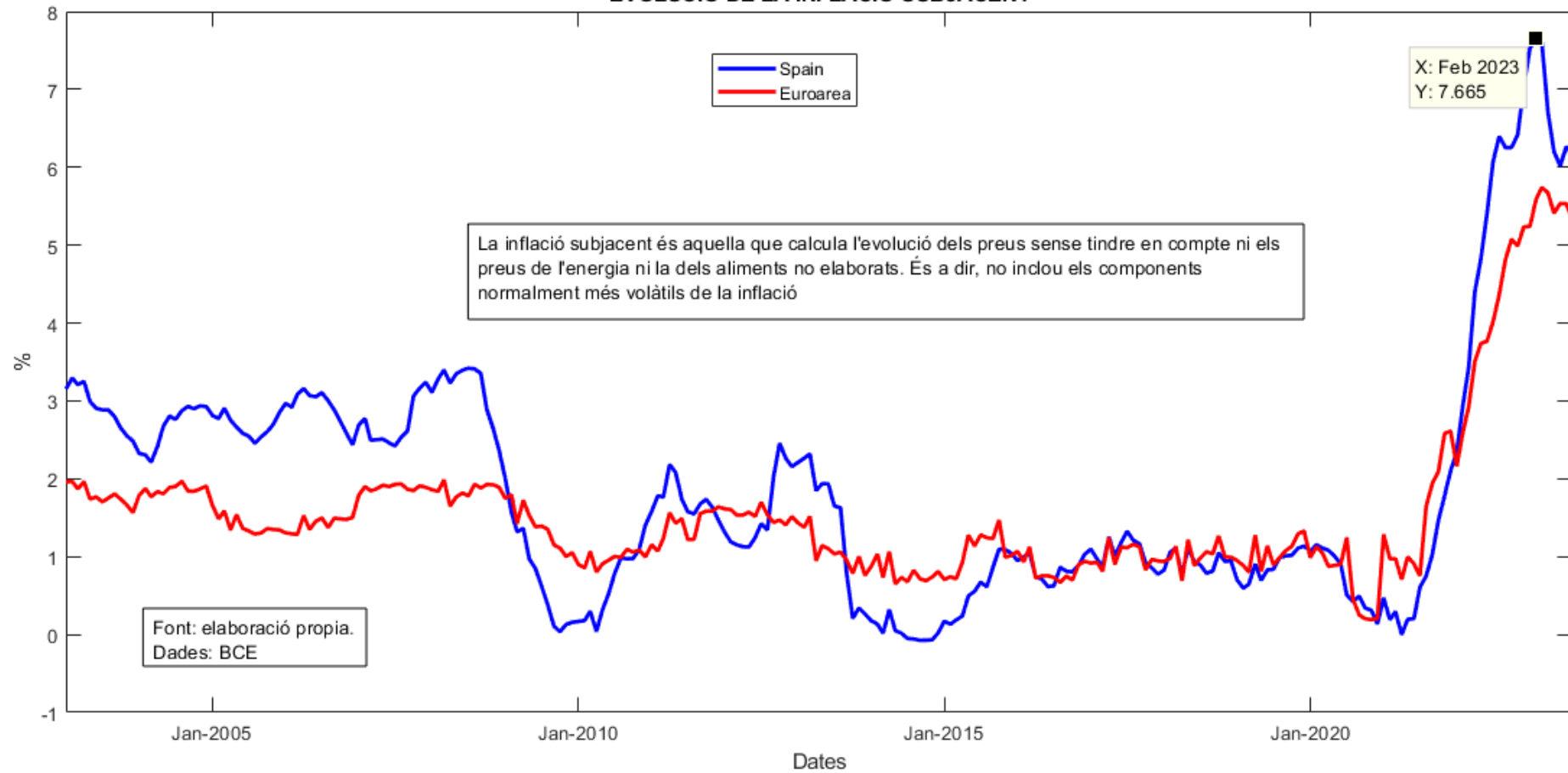
CAUSES I ANÀLISI DE LA INFLACIÓ RECENT

Política econòmica
Juan Francisco Albert

EVOLUCIÓ DE LA TAXA D'INFLACIÓ



EVOLUCIÓ DE LA INFLACIÓ SUBJACENT



TRES CAUSES POSSIBLES DE LA INFLACIÓ

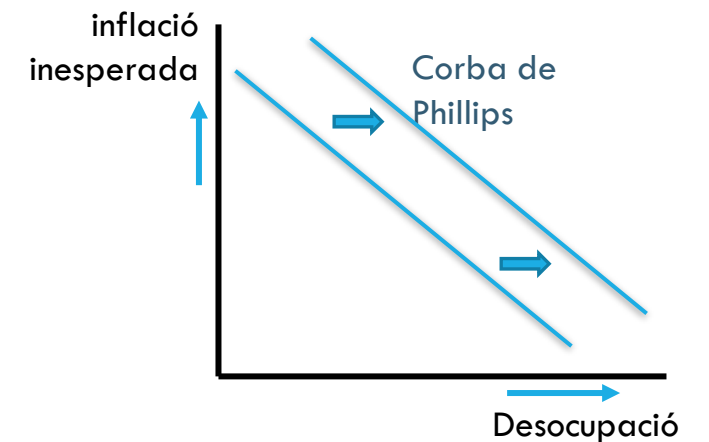
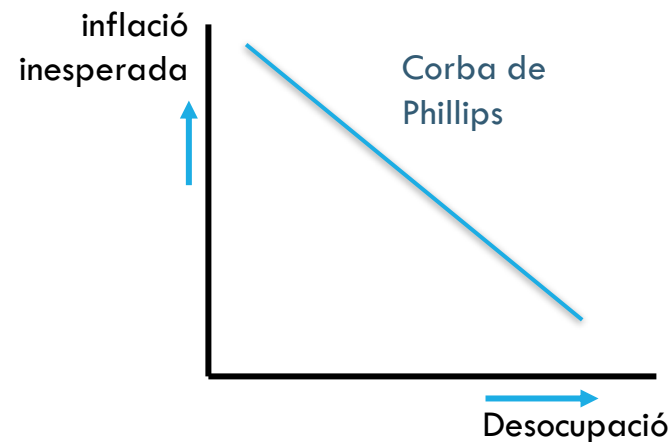
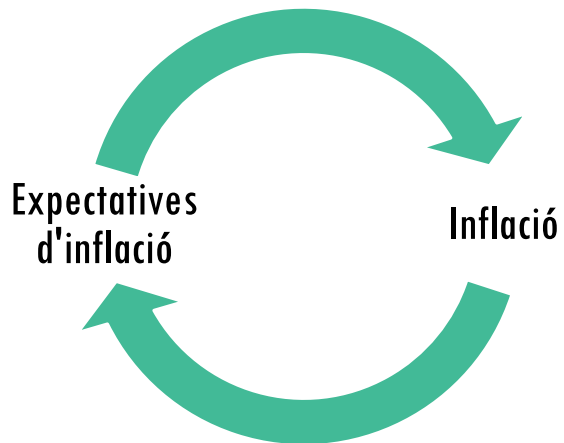
Expectatives
d'inflació

+

Xocs de demanda

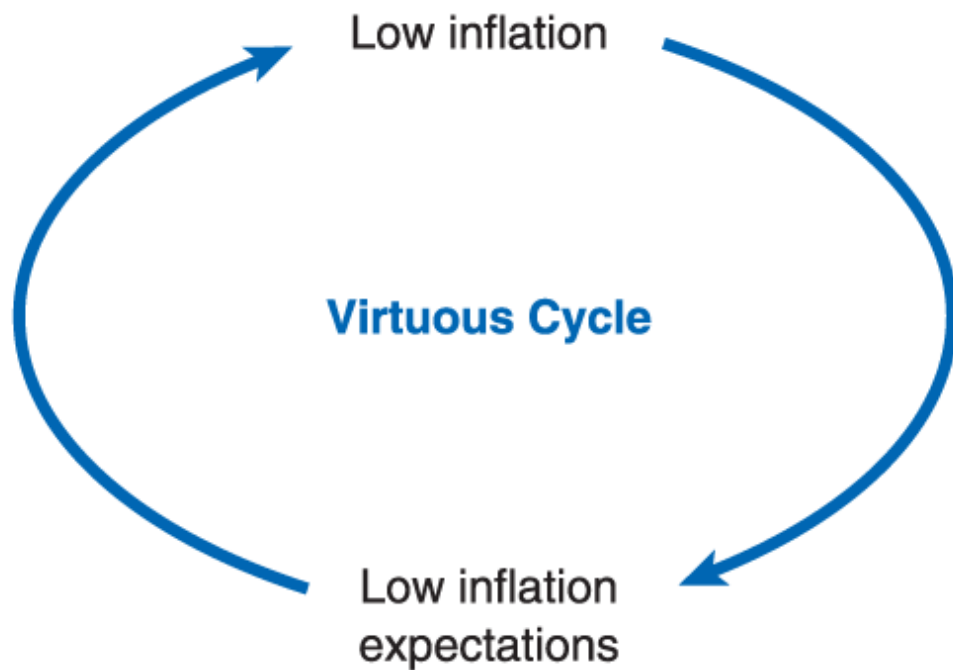
+

Xocs d'oferta

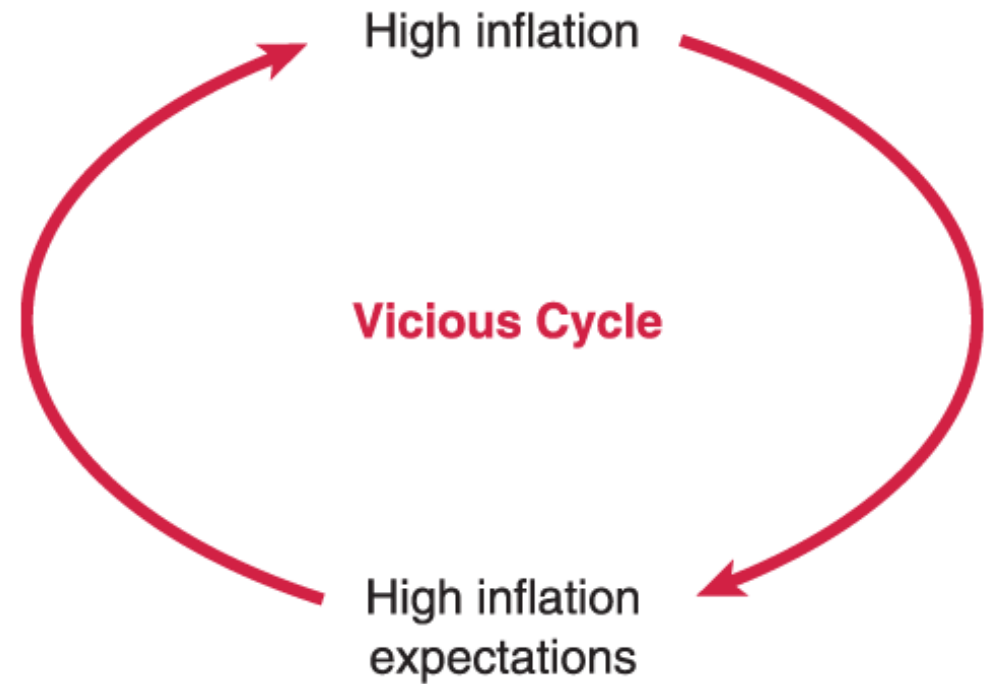


CAUSA 1: EXPECTATIVES D'INFLACIÓ

STEVENSON & WOLFERS, *LESSONS FROM THE 2020S INFLATION*

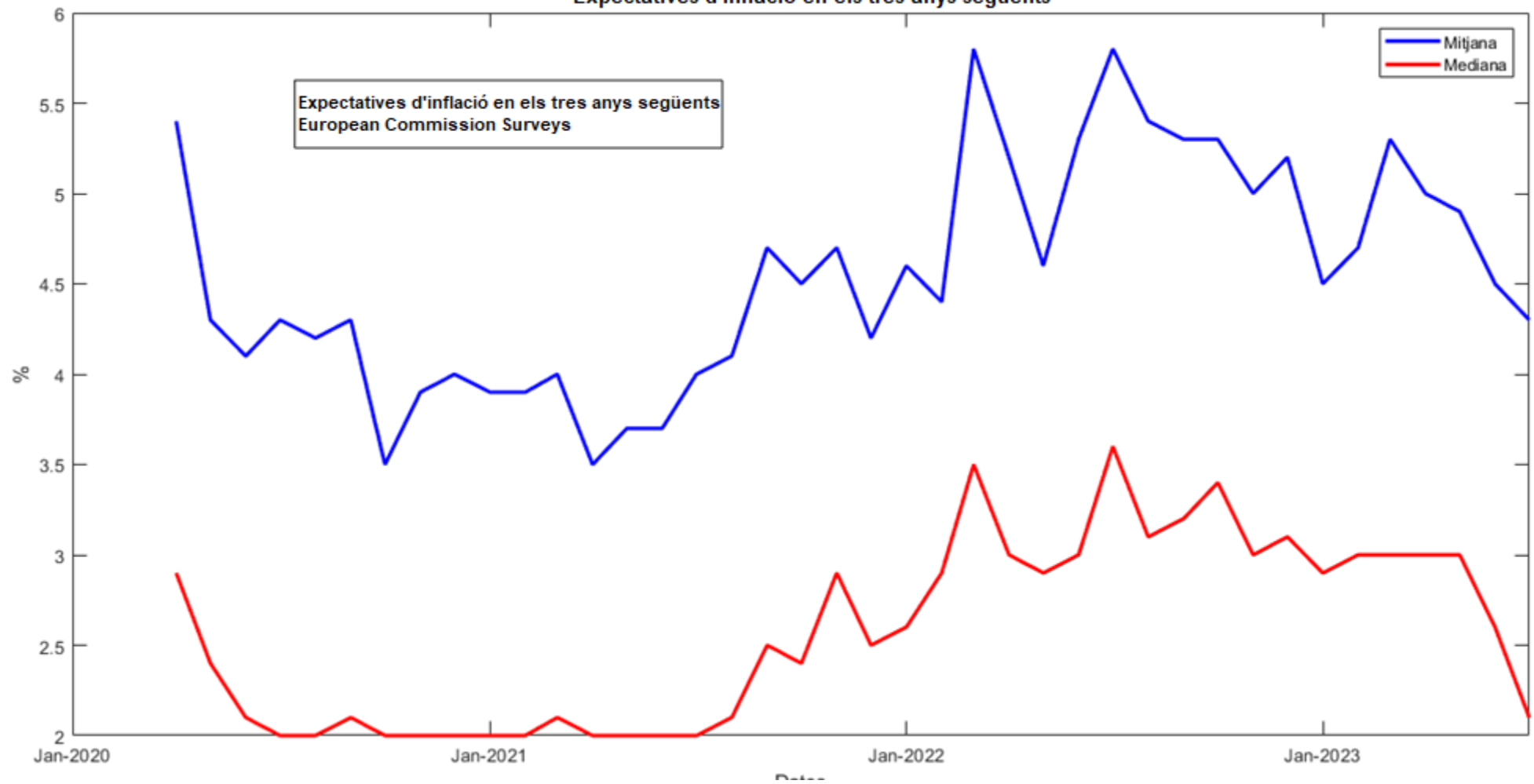


Des de la creació de l'euro fins a l'any 2020.



Espiral inflacionista de la crisi del petroli dels anys setanta.

Expectatives d'inflació en els tres anys següents



CAUSA 1. QUÈ ENS EN POT DIR, LA TEORIA, DE LES EXPECTATIVES D'INFLACIÓ?

Expectatives adaptatives: la inflació recent és la millor guia de futur: les expectatives d'inflació es mantindran elevades (mentre la inflació es mantinga elevada).

Expectatives enganyoses: la gent només revisa esporàdicament la seua opinió sobre la inflació.

Expectatives racionals: les expectatives d'inflació reflecteixen totes les dades disponibles i un coneixement profund de les relacions macroeconòmiques.

CAUSA 2. XOCS DE DEMANDA

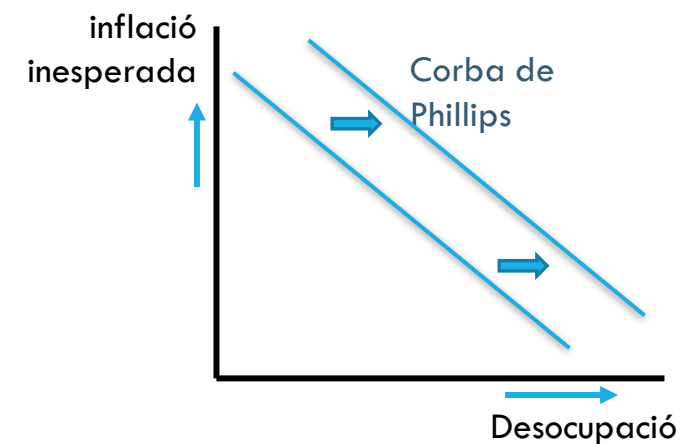
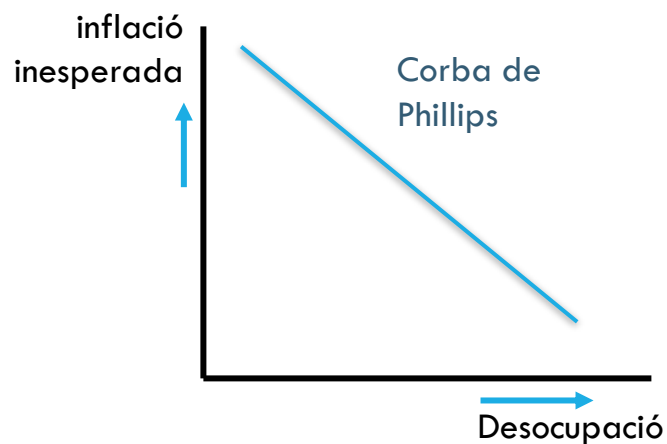
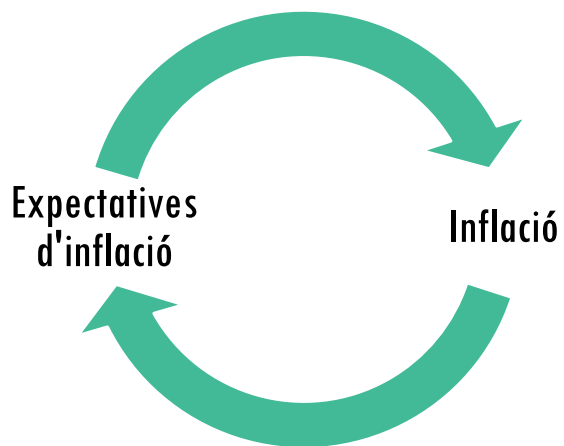
Expectatives d'inflació

+

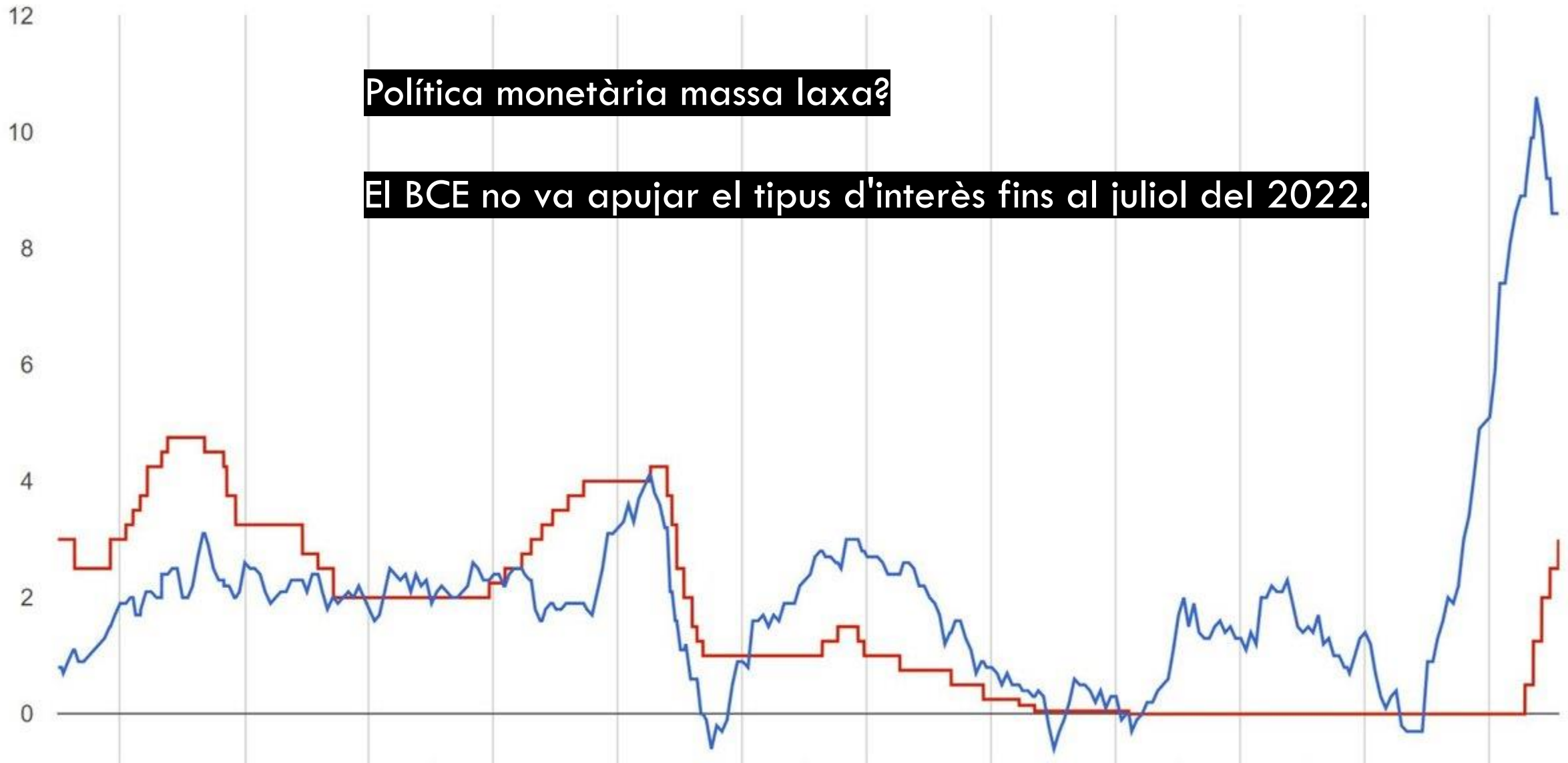
Xocs de demanda

+

Xocs d'oferta



ECB Interest Rates vs. Inflation



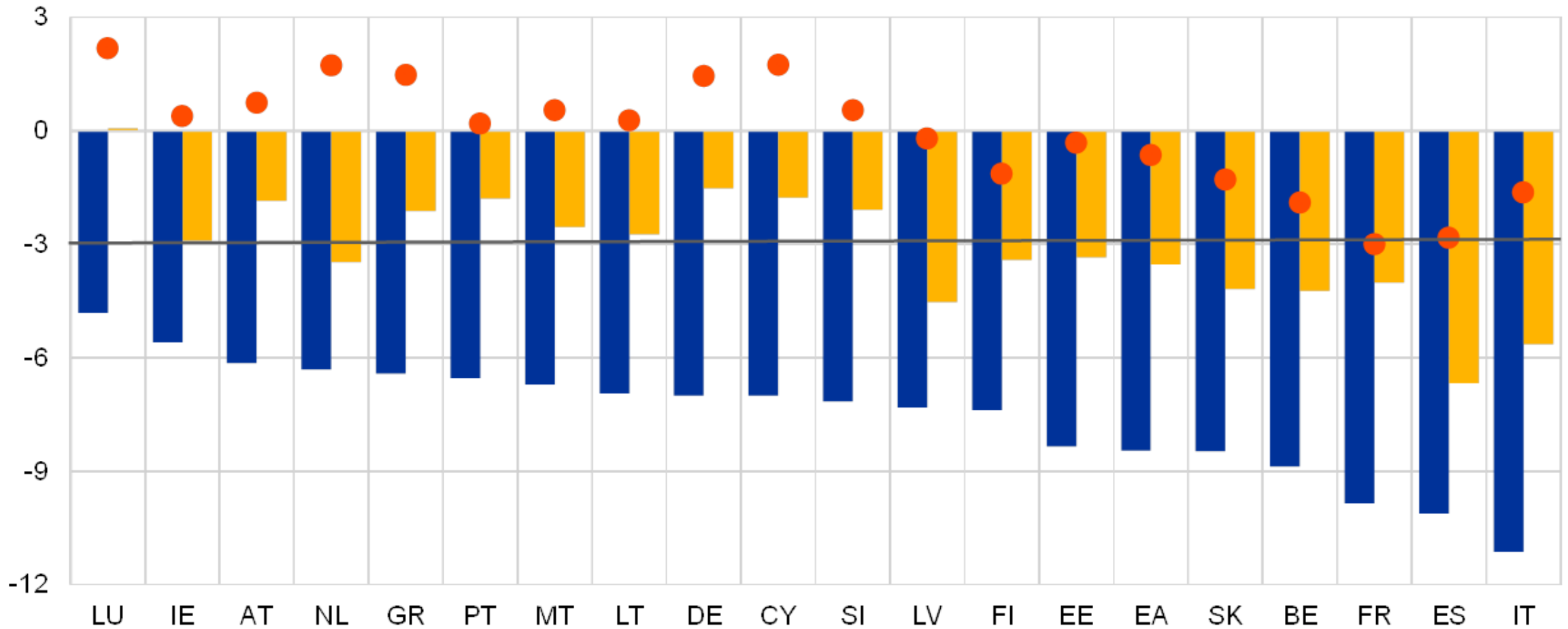
Política monetària massa laxa?

El BCE no va pujar el tipus d'interès fins al juliol del 2022.

Política fiscal massa laxa?

Augments en el dèficit públic els anys més durs de la pandèmia.

- Budget balance in 2019
- Budget balance in 2020
- Budget balance in 2021

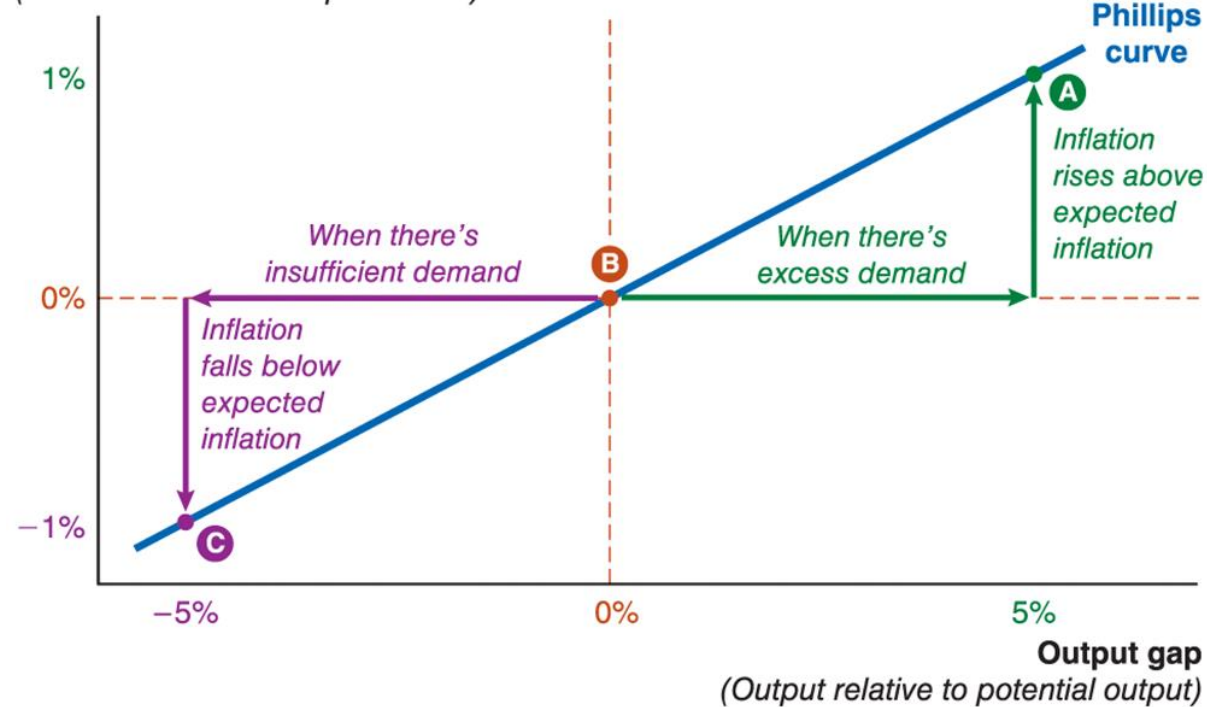


The output gap drives inflation to rise above or fall below inflation expectations.

- A** When **output exceeds potential output**, excess demand leads managers to raise prices more, causing **inflation to rise above expected inflation**.
- B** When **output is equal to potential output**, the absence of demand-pull inflation means that **inflation will be equal to expected inflation**.
- C** When **output is less than potential output**, insufficient demand leads to price restraint, causing **inflation to fall below expected inflation**.

Unexpected inflation

(Inflation – Inflation expectations)



CAUSA 2. XOCES DE DEMANDA

CAUSA 2. XOCES DE DEMANDA

Quanta demanda sobrant hi ha?

Diverses mesures d'excés de demanda:

1. Bretxa de producció (*output gap*)
2. Taxa d'atur
3. Taxa d'ocupació

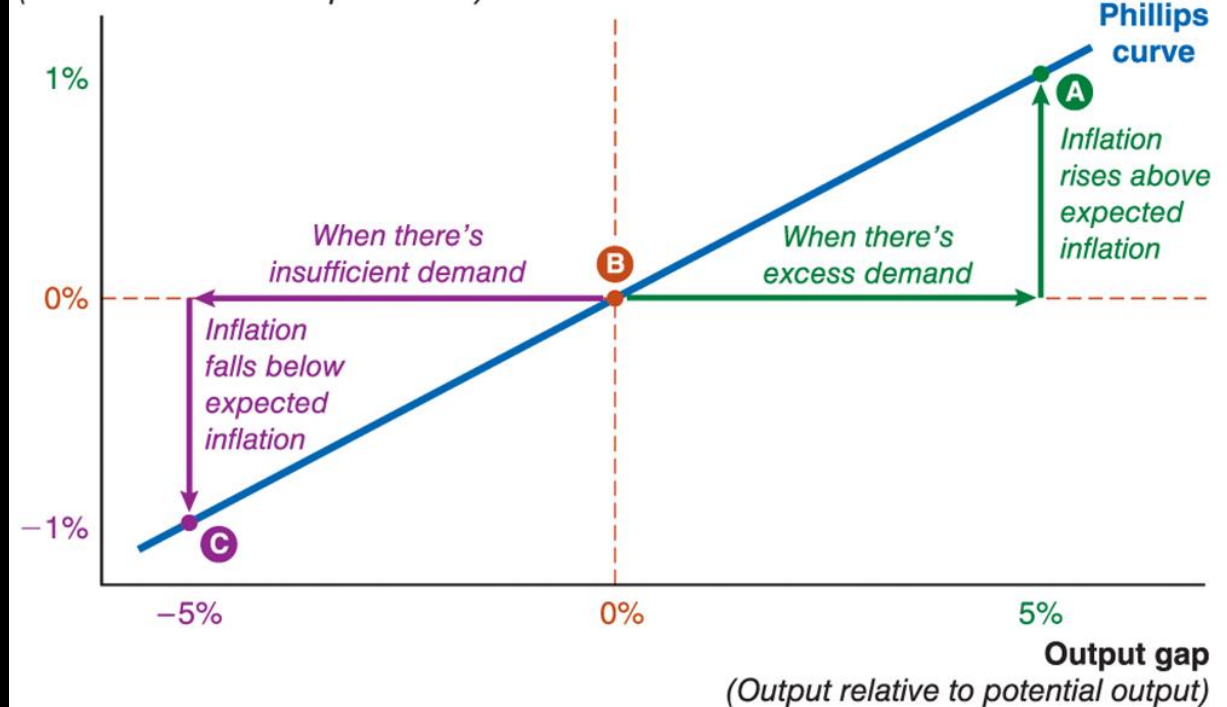
Cadascuna forneix informació diferent.

The output gap drives inflation to rise above or fall below inflation expectations.

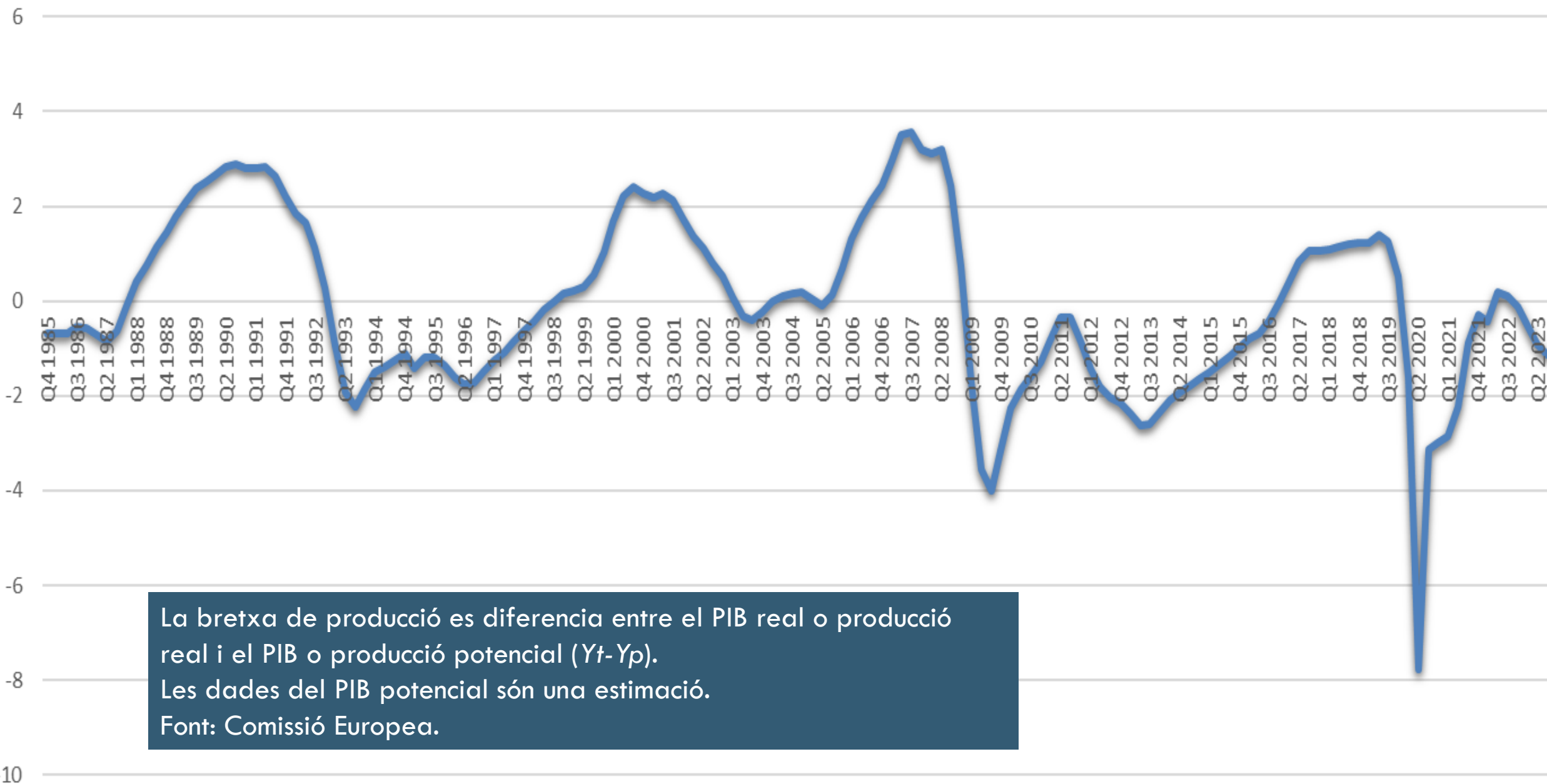
- A** When **output exceeds potential output**, excess demand leads managers to raise prices more, causing **inflation to rise above expected inflation**.
- B** When **output is equal to potential output**, the absence of demand-pull inflation means that **inflation will be equal to expected inflation**.
- C** When **output is less than potential output**, insufficient demand leads to price restraint, causing **inflation to fall below expected inflation**.

Unexpected inflation

(Inflation – Inflation expectations)



Output gap zona de l'euro



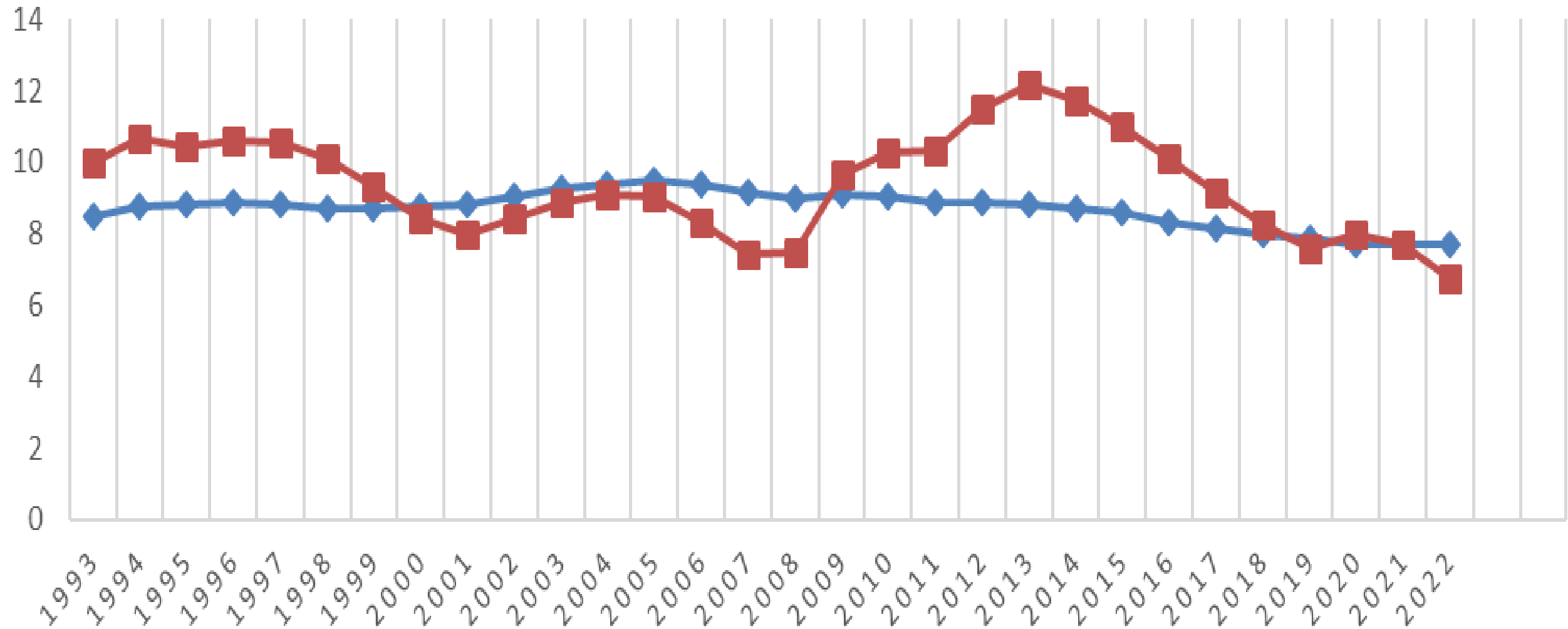
La brecha de producció es diferencia entre el PIB real o producció real i el PIB o producció potencial ($Y_t - Y_p$).

Les dades del PIB potencial són una estimació.

Font: Comissió Europea.

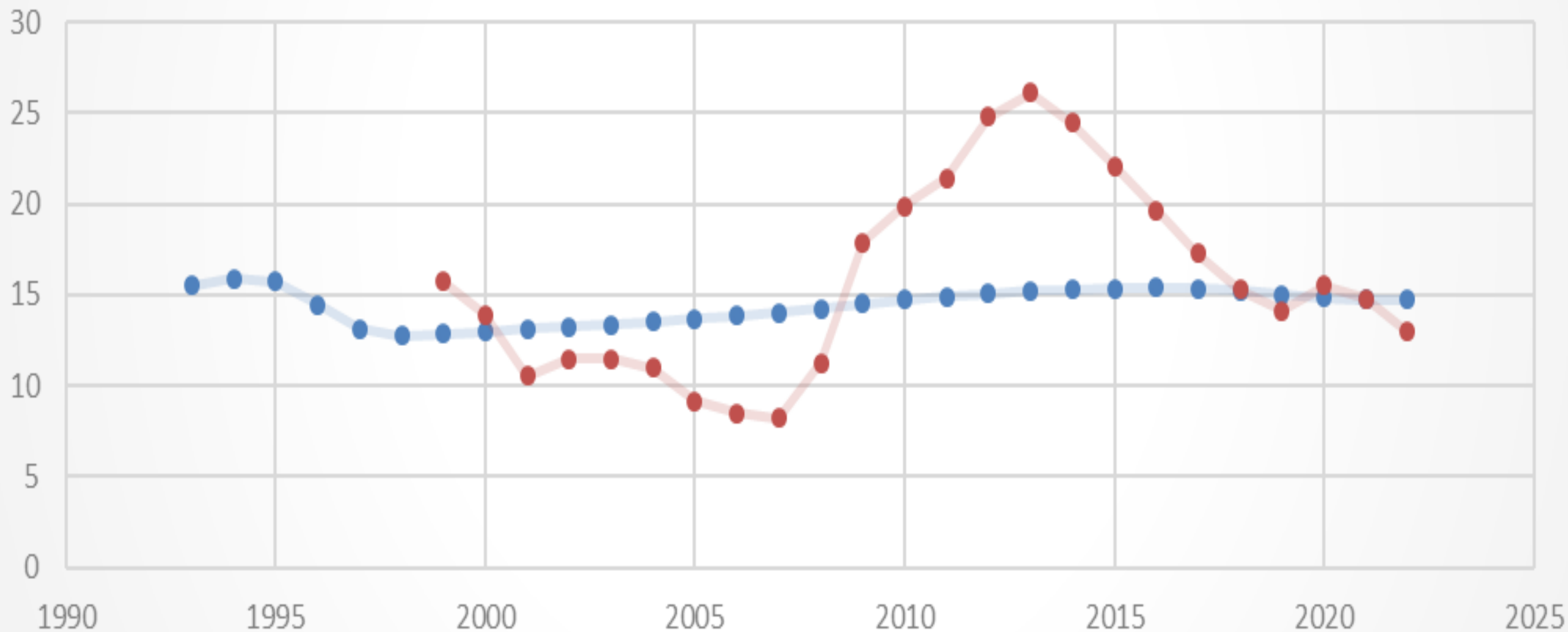
DESOCUPACIÓ A LA ZONA EURO

◆ Desocupació estructural EZ ■ Taxa de desocupació EZ

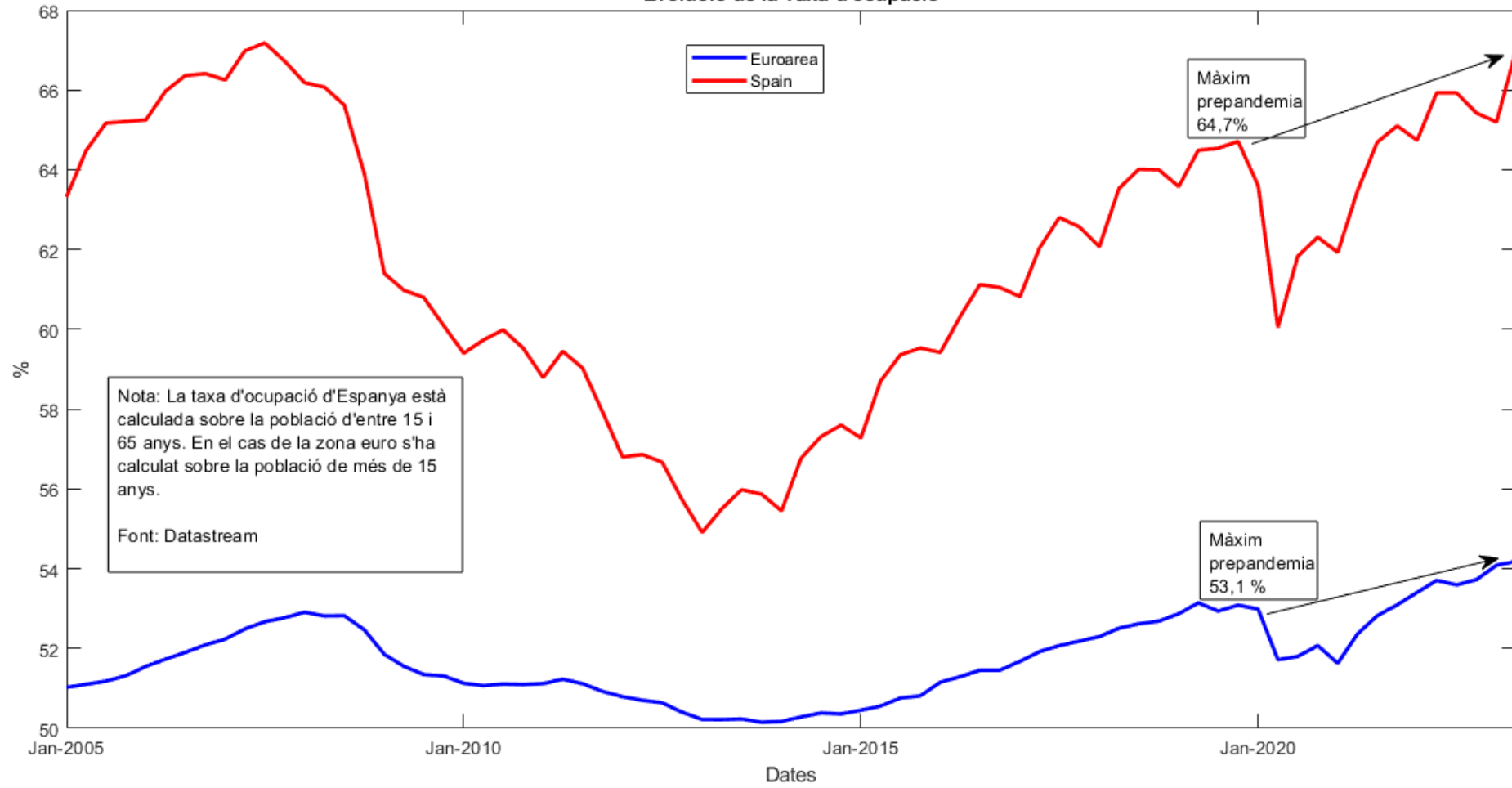


DESOCUPACIÓ A ESPANYA

● Desocupació estructural Espanya ● Taxa de desocupació Espanya



Evolució de la Taxa d'ocupació



NO QUEDA CLAR FINS A QUIN PUNT LA INFLACIÓ DE DEMANDA HA SIGUT UN FACTOR

1. La taxa de desocupació a la zona de l'euro (no a Espanya) s'acosta al mínim de l'any 2007 i se situa lleugerament per davall de la desocupació potencial.
2. La taxa d'ocupació sobre població se situa per damunt dels nivells pre pandèmia.
3. El PIB real s'acosta a les estimacions del resultat (*output*) potencial, però continua per davall.
4. Avaluar l'estat de l'economia és difícil; les dades sovint donen missatges contradictoris.

CAUSA 3. XOCS D'OFERTA

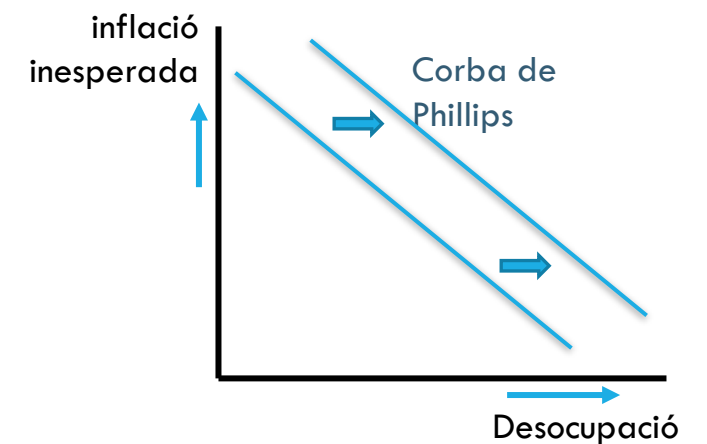
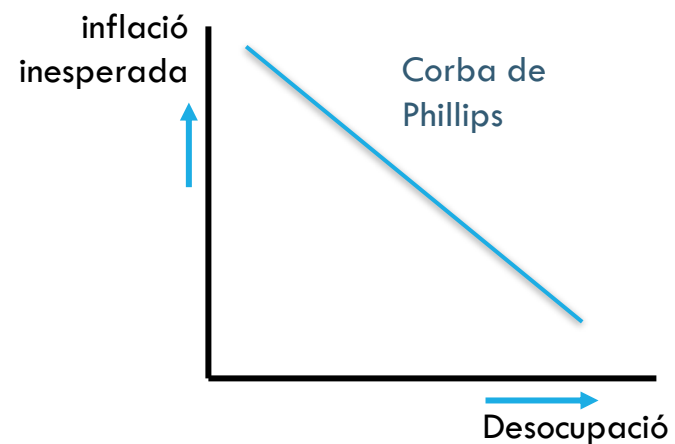
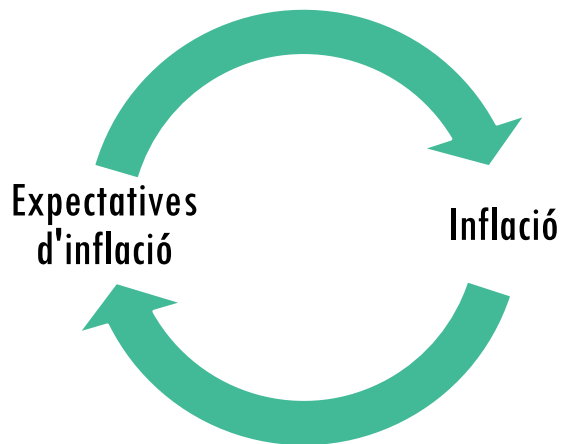
Expectatives
d'inflació

+

Xocs de demanda

+

Xocs d'oferta

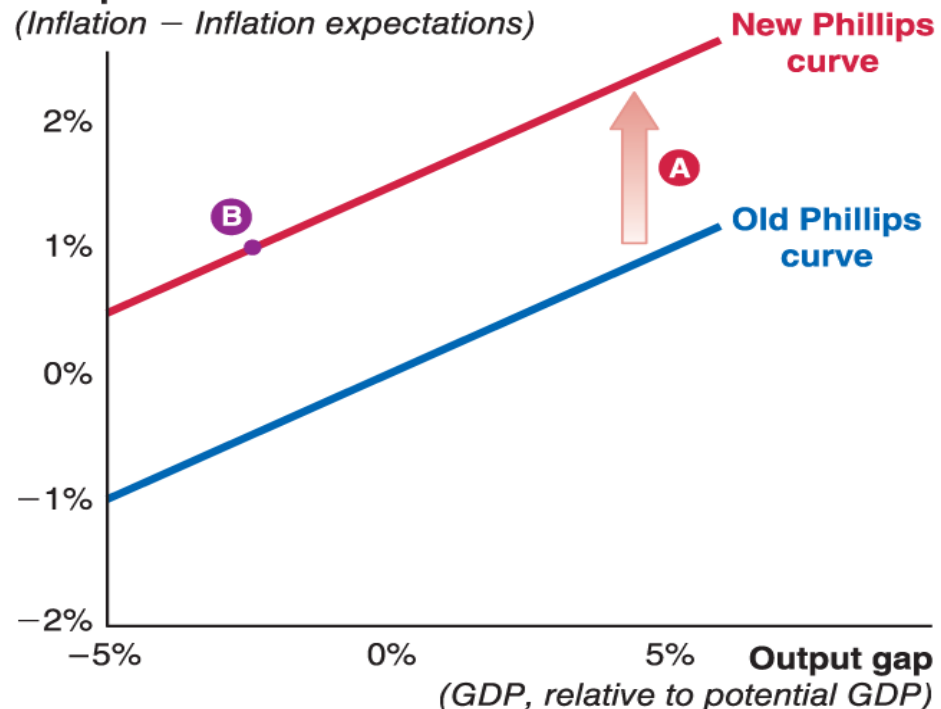


CAUSA 3. XOCS D'OFERTA

- A** Rising production costs lead to **rising prices** at any given output gap, **shifting the Phillips curve up**.
- B** The result can be that **inflation exceeds inflation expectations**, even when output is below potential output, as at the point shown.

Unexpected inflation

(Inflation – Inflation expectations)



Xocs d'oferta recents

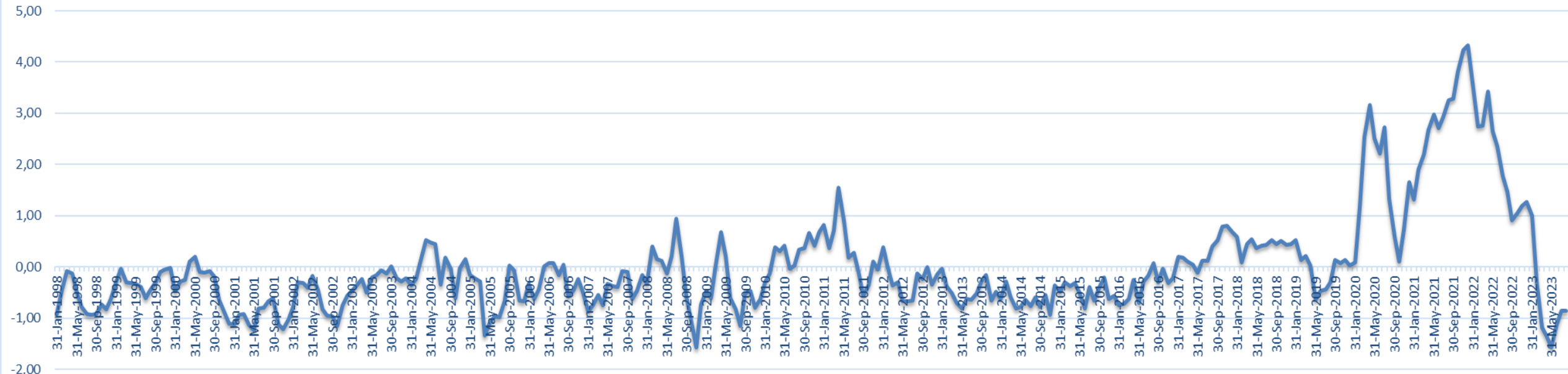
Disrupcions relacionades amb la pandèmia.

Disrupció global de la cadena de subministrament.

Encariment de l'energia per la invasió russa d'Ucraïna.

Preocupació per l'augment dels costos salarials i pel risc d'una espiral salari-preus.

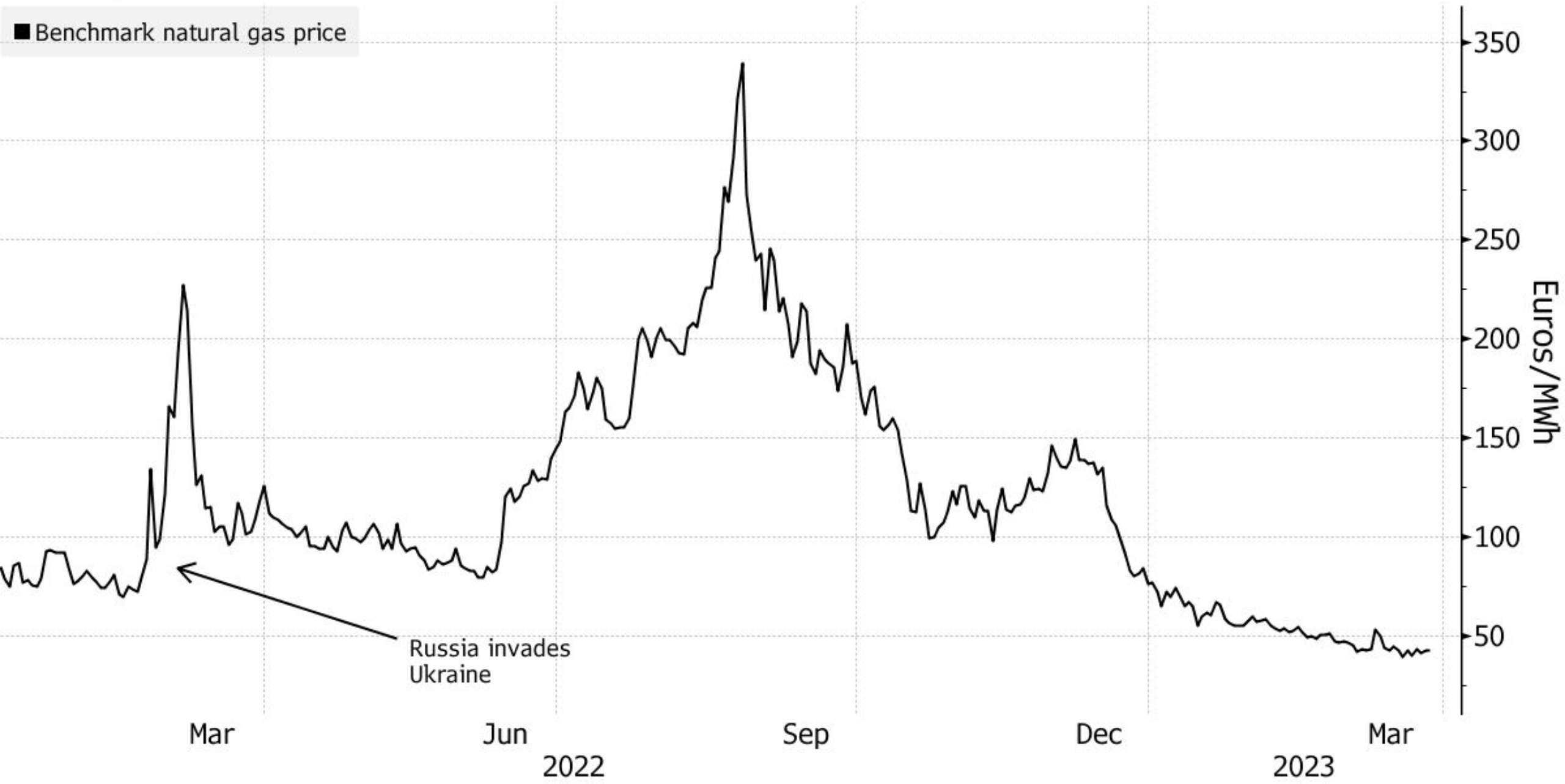
Global Supply Chain Pressure Index



Aquest índex és un indicador que tracta de mesurar la pressió o tensió experimentada en les cadenes de subministrament a escala mundial. Hi ha diversos factors que afecten les cadenes de subministrament, com ara la demanda del mercat, els preus dels materials, la disponibilitat de mà d'obra, els problemes logístics i les interrupcions en la cadena de subministrament, entre d'altres.

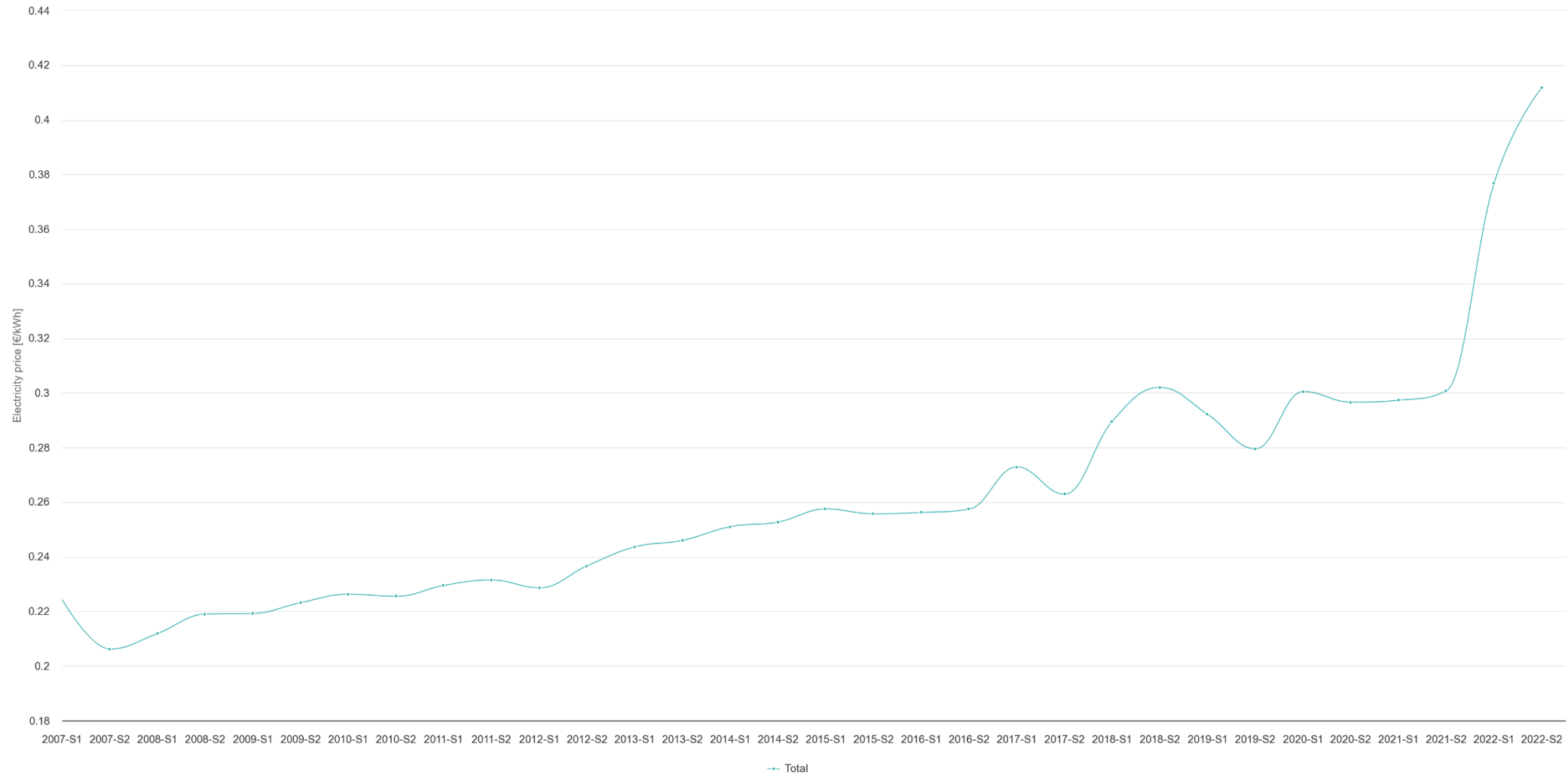
Font: Federal Reserve NY.

European Gas Prices Have Receded Below Pre-War Levels



Electricity prices for household consumers

Euro area (19 countries) - Band DA : Consumption < 1 000 kWh



Source: Eurostat

Short-Term Energy Outlook monthly crude oil spot prices (Jan 2019–Dec 2024)
dollars per barrel



Efectes de segona
ronda?

Espiral preus-salaris o
espiral marges
empresarials-salaris?

