

DETERMINANTES POLÍTICOS DEL GASTO PÚBLICO
EN ESPAÑA.

Doc. 178/99

Javier Suárez Pandiello

Determinantes Políticos del Gasto Público en España

JAVIER SUÁREZ PANDIELLO

Departamento de Economía

Universidad de Oviedo

Campus del Cristo, s/n

33071 OVIEDO

E-Mail: jspandi@econo.uniovi.es

RESUMEN

Este trabajo aborda la tarea de revisar de un modo panorámico, primando la generalidad sobre la profundidad, algunas de las principales hipótesis teóricas que, desde una perspectiva de elección pública, pueden ser vistas como especialmente influyentes sobre la evolución del gasto público español. Concretamente, se agrupan las distintas hipótesis en tres grandes bloques, uno más “político” en sentido estricto relacionado con los factores ideológicos y la utilización de algunos de los llamados “resortes del poder”, otro referido a las restricciones de tipo legal e institucional, y un tercero dedicado al análisis de la acción de los grupos de interés. Por último, se revisan las principales conclusiones de algunos trabajos empíricos elaborados con base en datos de nuestro país.

1. - Introducción

A lo largo de las dos últimas décadas, las editoriales dedicadas a publicar textos académicos en el ámbito de las ciencias sociales han venido dedicando un creciente espacio a artículos que aplican el instrumental metodológico de la economía al estudio de problemas que, en principio, pocos se atreverían a describir como estrictamente económicos. Así, temas como la cultura, el deporte, el sexo, la familia, los conflictos bélicos, el derecho o la religión han venido analizándose a partir de un conjunto de reglas metodológicas, antes reservadas al análisis económico, que podríamos resumir (a efectos simplificadores) en los supuestos de *racionalidad e individualismo metodológico*, esto es, ausencia de cualquier tipo de conducta organicista, en el sentido de atribuir a los diversos colectivos objetivos o fines diferentes y contradictorios con los de los individuos que los componen. En síntesis, la definición de una conducta como *racional* implica dos cosas, la previa definición de objetivos y la adecuación de las decisiones adoptadas al logro de esos objetivos. En consecuencia, suponer que todos los agentes que intervienen en un determinado campo se comportan racionalmente es suponer que actúan de la manera *previsible* para el logro de los objetivos que se les atribuyen. Obviamente, la idea de atribuir racionalidad al comportamiento humano no es del todo aséptica y en consecuencia es objeto de frecuentes críticas por parte de quienes reprueban la metodología del análisis económico, al considerar que existen otros determinantes más importantes en la conducta humana que los objetivos meramente maximizadores, como la ética e incluso las relaciones de poder¹. Con todo, la polémica acerca de qué prima sobre qué en el comportamiento humano es, a mi juicio estéril, dado que la hipótesis de racionalidad ha sido aceptada mayoritariamente en el ámbito académico, no faltando algunos ejemplos demoledores acerca de las implicaciones que su rechazo conllevaría². Aunque parece excesivo esgrimir cual “bálsamo de fierabrás” la superioridad de los instrumentos del análisis económico para afrontar cualquier problema relacionado con el comportamiento humano, parece igualmente incuestionable, y así lo avalan los resultados de algunas investigaciones aplicadas³, la utilidad analítica de tal instrumental.

Pues bien, uno de los campos en los que más se ha extendido en los últimos años este método de análisis es el que se ha dirigido a estudiar las interrelaciones entre la política y la economía, asunto éste que ha preocupado crecientemente tanto a la profesión académica⁴ como a la misma opinión

¹ Véase O'CONNOR (1972), o, por citar un autor español contemporáneo, SAMPEDRO (1978) como ejemplos de crítica al individualismo convencional. Por su parte, BOULDING (1969) o STIGLER (1982) son ejemplos de artículos científicos que aceptan la idea de la economía como una ciencia moral, sin salirse de la ortodoxia

² McKenzie y Tullock, por ejemplo, demuestran, acudiendo a evidencias extraídas del análisis experimental que “la ‘racionalidad’ en el sentido en que la utiliza el análisis económico, no caracteriza solamente al ser humano considerado normal, sino también al considerado loco (y, por lo tanto, encerrado en un hospital) y a los pájaros, a las ratas y a un grupo de animales microscópicos llamados rotíferos”, de modo que negar la racionalidad al comportamiento humano implicaría tener un muy bajo concepto de las actitudes de nuestro género. Cfr. MCKENZIE & TULLOCK (1980), pp. 66-67.

³ El gran desarrollo que ha alcanzado en los últimos años la teoría de la elección pública y la diversificación de sus campos de análisis, así como el respaldo científico que la concesión del premio Nobel de Economía a James Buchanan, uno de sus más distinguidos cultivadores, son ejemplos paradigmáticos. Para una aproximación a las teorías de la elección pública, vid. MUELLER (1989) o ROWLEY (1993). Una introducción a estos temas puede verse en PEACOCK (1992).

⁴ Como lo demuestra la proliferación de revistas especializadas en este campo de estudio y la presencia cada vez mayor de artículos referentes a esta materia en otras revistas de economía menos específicas. A título de ejemplo

pública, manifestada a través de sondeos de opinión realizados por empresas especializadas o incluso por el espacio dedicado a los lectores oyentes en los medios de comunicación social.

Con este trabajo se pretende explorar los determinantes políticos del gasto público español, a la luz de la teoría de la elección pública, esquema desarrollado, entre otras cosas, para afrontar el estudio de los problemas originados por el comportamiento humano en el terreno de las decisiones colectivas, a través de los instrumentos analíticos de la teoría económica⁵.

Como es sabido, conceptualmente, la teoría de la elección pública, partiendo del individualismo metodológico, supone irracional que un mismo individuo adopte comportamientos en distintos escenarios que le lleven a maximizar funciones contrapuestas. Así, por ejemplo, resulta inadmisibles, por contradictorio, el planteamiento teórico que asigna a los gestores públicos (políticos y burócratas) la tarea de servir al bienestar general al margen de sus propios intereses (dictadores benevolentes y similares). Por el contrario, cabría esperar que estos agentes actúen en el sector público como lo hacen cuando ejercen de consumidores, trabajadores o empresarios en el sector privado, es decir buscando su propio interés. En consecuencia, este enfoque sugiere que los resultados esperados en el terreno económico de la actuación de los agentes que operan en el sector públicos no son, ni mucho menos exógenos. Más bien sería de esperar que la conducta maximizadora de los citados agentes y el juego de equilibrios que supone su presencia en el “mercado político” con objetivos particulares no siempre compatibles con los intereses de los ciudadanos-votantes influyera en los resultados finales. Por ejemplo, se dice que los políticos desean alcanzar el poder, y una vez instalados, mantenerse en él, mientras que los burócratas o funcionarios públicos desean obtener las mejores condiciones laborales, prestigio, salarios elevados, influencia, etc., y los votantes elegir la combinación de servicios públicos y privados que maximice su nivel de utilidad, objetivos que no tienen por qué alcanzarse con las mismas medidas. Con carácter general, sería de esperar que en las motivaciones que guiarían el comportamiento de todos los agentes prevaleciera su bienestar individual, sobre el bienestar social, de modo que, al igual que se sugiere la existencia de una “mano invisible” que saldaría las tensiones entre objetivos contradictorios guiando, en condiciones de competencia perfecta, a la Economía al punto de máximo bienestar a partir de las motivaciones individualistas de los agentes económicos, podría pensarse en la existencia de otra “extremidad similar” que encauzara la actividad de políticos y burócratas: Así, del mismo modo que el comportamiento de oferentes y demandantes se ve mutuamente mediatizado, y se habla de la “soberanía del consumidor” en un mundo de libre competencia, las actitudes de los burócratas se verían limitadas por las directrices y el control de los políticos, y las de éstos por las de los electores, que ocuparían en la esfera política el lugar que en Economía se reserva a los consumidores.

Sin embargo, las asimetrías en la distribución de la información entre los distintos agentes tienden a provocar imperfecciones en el “mercado político”, cuya consecuencia principal puede ser la explotación de ciertos poderes de monopolio por parte de aquellos que se encuentren en situación de

pueden citarse revistas como *Public Choice*, *Kyklos*, *European Journal of Political Economy*, *Journal of Regulatory Economics* y como revista de más reciente aparición *Constitutional Political Economy*.

⁵ Un buen resumen de los principales argumentos que conectan las teorías de la elección pública y el crecimiento del gasto puede encontrarse en MUELLER (1987).

ventaja comparativa en este terreno, pero en mi opinión, ello no constituye una diferencia destacable con lo que sucede en los “mercados económicos”, puesto que también allí las asimetrías informativas alejan el resultado global de los postulados de la competencia perfecta.

Bajo estas premisas, este trabajo aborda la tarea de revisar de un modo panorámico, primando la generalidad sobre la profundidad, algunas de las principales hipótesis teóricas que, desde una perspectiva de elección pública, pueden ser vistas como especialmente influyentes sobre la evolución del gasto público español, para lo cual utilizaré el sustantivo “política”, o el adjetivo “políticos” en sus sentidos más amplios, es decir, comprendiendo todo tipo de actuaciones susceptibles de generar efectos sobre el conjunto de los ciudadanos. Concretamente, agruparé las distintas hipótesis en tres grandes bloques, uno más “político” en sentido estricto relacionado con los factores ideológicos y la utilización de algunos de los llamados “resortes del poder”, otro referido a las restricciones de tipo legal e institucional, y un tercero dedicado al análisis de la acción de los grupos de interés. En todo caso, he optado por hacer predominar los aspectos cualitativos sobre los cuantitativos, aún cuando también, en este último campo revisaré las principales conclusiones de algunos trabajos empíricos elaborados con base en datos de nuestro país.

2. - La “política” en sentido estricto

Una primera hipótesis susceptible de contraste es que la ideología política importa a efectos de adoptar decisiones económicas desde el sector público. Hace cuarenta años, Anthony Downs definía a las ideologías en su conocido ensayo sobre la teoría económica de la democracia como “imágenes verbales de la sociedad buena y los principales medios para construirla”⁶. Desde esta óptica, el principal papel que desarrollarían las ideologías en el ámbito de las políticas públicas consistiría en *simplificar* los campos de comparación y por tanto de elección, bajo condiciones de incertidumbre. No olvidemos que la existencia de información asimétrica dificulta notablemente la adopción de decisiones eficientes. Así, el teorema del votante mediano formulado por Duncan Black⁷ establece dos requisitos muy fuertes para la adopción de decisiones en un contexto democrático por mayoría simple, cuales son la *unimodalidad* de las preferencias individuales y la *unidimensionalidad* de las mismas. Normalmente es difícil hallar supuestos en el mundo real de las democracias representativas que cumplan estas dos condiciones, sobre todo el carácter unidimensional de las preferencias, dado que las ofertas electorales de los grupos en competición (partidos políticos y coaliciones de partidos o grupos independientes) abarcan habitualmente a campos muy diversos de las actividades públicas, poco susceptibles por tanto de ser comparados sobre bases homogéneas. Para afrontar este problema, las ideologías pudieran aparecer como fórmulas de diferenciación del “producto político” que permitirían a los votantes reducir sus costes de información, reduciendo a una única dimensión el campo de la elección pública, mediante la agrupación en una serie de conductas esperadas suficientemente homogéneas, obviamente mediante la correspondiente simplificación, todos los datos relevantes, y permitiendo de este modo la adscripción de los votantes potenciales a un campo que entonces sí sería susceptible de análisis en el marco del teorema del votante mediano.

⁶ Cfr. DOWNS (1957), pág. 103, de la versión castellana.

⁷ Vid. BLACK (1958).

Por consiguiente, las diferencias que marcan las ideologías de los partidos pueden atender a campos muy diversos, aún cuando por ahora nos interesa resaltar sus efectos sobre la política económica. En este sentido, sería de esperar que los grupos políticos de derecha presentaran postulados más liberales, en el sentido de rechazar el intervencionismo estatal en materia de producción pública, propugnando por tanto la gestión privada incluso en materia de los principales servicios públicos, tales como educación, sanidad o comunicaciones y limitar a su mínima expresión las intervenciones redistributivas, haciendo por tanto prevalecer los objetivos de eficiencia económica sobre los de equidad. Por el contrario, uno atribuiría a los grupos de izquierda políticas más socializantes en materia económica, ampliando el campo de actuación del sector público mediante el mantenimiento del carácter público de determinados sectores productivos que pudieran ser considerados de interés estratégico, como la energía, el crédito y las comunicaciones, amén de ampliar la progresividad impositiva y el montante de las transferencias a grupos de baja renta, de modo que el “trade-off” entre eficiencia y equidad se inclinase preferentemente del lado de ésta última. En última instancia, sería por tanto de esperar que el gasto público fuese significativamente mayor, tanto en términos absolutos como relativos, allí donde gobernase la izquierda.

En cualquier caso, la sintonía de las distintas ofertas electorales con las preferencias de los electores sobre bases ideológicas a efectos de lograr un resultado eficiente debería basarse en la pervivencia en el tiempo de los postulados principales. Una alta volatilidad de los compromisos electorales haría desconfiar a los votantes de la fiabilidad de la ideología que respaldan, o lo que es lo mismo les induciría a dudar de la verdadera “bondad” de la sociedad propuesta por el partido que así se comporta.

Por otra parte, si asumimos la posibilidad de que exista un cierto grado de comportamiento ideológico por parte de los ciudadanos, tal hipótesis presenta un variado espacio de análisis en el terreno de la elección pública. Así, suponer que la ideología “importa” implica admitir la posibilidad de que exista algún tipo de incidencia en los resultados de las distintas elecciones fruto de las conexiones políticas intergubernamentales. Aunque reincidiré en este punto más adelante al hablar de las restricciones institucionales, son varios los argumentos que podrían ser esgrimidos en este ámbito. Por una parte, se podría esperar que el comportamiento político de los partidos que rigen las Administraciones de los distintos niveles (central, autonómico y local, en el caso español) ejerciera algún tipo de impacto sobre las decisiones de voto de los electores en otros niveles. Así, políticas del gobierno central juzgadas como positivas por los ciudadanos de un municipio concreto aumentarían la propensión a votar al mismo partido que sustenta al gobierno central en las elecciones locales y viceversa. Es decir, en términos económicos el gobierno central estaría provocando una *externalidad* (positiva o negativa) sobre su propio partido en el ámbito local, y lo mismo podría entenderse en el caso de los gobiernos autonómicos para los municipios de su territorio. Alternativamente, un juicio (positivo o negativo) de los electores acerca de la gestión local podría verse reflejada en una modificación de su actitud ante las elecciones generales y/o autonómicas.

Por otra parte, pudiera también esperarse la existencia de un cierto grado de solidaridad partidista en el terreno de la gestión pública, que llevaría a los gobiernos de los niveles superiores de la Administración (normalmente mejor dotados de recursos financieros) a prestar una mayor ayuda a los gobiernos locales con los que exista una mayor concordancia ideológica, lo cual podría

concretarse en medidas tales como el apoyo financiero por medio de subvenciones de capital a las iniciativas locales en relación con proyectos de nuevas inversiones o en la localización diferencial en el territorio de los gobiernos afines de mayores cantidades de recursos sobre la base de iniciativas propias. Se entiende que de este modo el partido en el gobierno generaría una nueva "externalidad" positiva en favor de sus compañeros de ideología desde el momento en que una cantidad apreciable de electores pudieran percibir el mayor despliegue de servicios públicos en su localidad como prueba de una gestión pública acorde con sus preferencias, máxime si tal despliegue va acompañado de la correspondiente financiación externa a la propia Administración Local, lo que haría diluirse más allá de su territorio el coste de provisión de tales servicios⁸.

Hasta aquí me he referido a algunos aspectos relativos a cómo algunos factores políticos pueden afectar a las ofertas electorales elaboradas por los distintos *grupos políticos* en materia de gasto público, con objeto de alcanzar el poder. Para completar esta sección, vamos a ver algunas cuestiones relacionadas con la conducta esperada en ese mismo campo por parte de los *gobiernos*, es decir, una vez que se han celebrado las elecciones y un partido político o coalición de partidos se ha hecho con las riendas del poder.

Un primer argumento es que cabría esperar que el grupo gobernante tratara de llevar a la práctica durante el período de su mandato el programa electoral ofrecido a sus votantes. Si el objetivo de los políticos es mantenerse en el poder, la credibilidad de sus ofertas futuras dependerá en gran medida del respeto que su acción ejecutiva guarde sobre las ofertas pasadas. De este modo, cuanto más pura sea la competencia electoral, mayores incentivos tendrán los partidos para cumplir sus programas electorales. Por el contrario, la existencia de "votos cautivos", derivados de asimetrías en la información generadoras de poder monopolístico pudieran relajar, la conducta de los gobernantes. Sin embargo, no siempre el cumplimiento electoral depende en exclusiva de la voluntad de quien gobierna. Por ejemplo, un factor importante que opera en este sentido es el peso relativo del respaldo electoral obtenido por el partido en el gobierno. No es lo mismo gobernar con el apoyo de un grupo que ha obtenido mayoría absoluta en las elecciones, o hacerlo tras una coalición post-electoral que garantiza en todo caso una estabilidad en el gobierno, que hacerlo en minoría, necesitando negociar en cada caso el apoyo de otros partidos para sacar adelante las propuestas de gobierno. En ausencia de otro tipo de restricciones legales o institucionales, el respeto de la acción de gobierno a las promesas electorales de un partido únicamente dependerá de factores endógenos, cuando dicho gobierno tenga las "manos libres" de ataduras en el ejercicio del poder, lo cual únicamente es posible en el supuesto de haber obtenido un suficiente respaldo electoral. Caso contrario, el partido ganador necesitaría negociar con el resto de los grupos, bien la formación de una coalición post-electoral sobre la base de un programa común de gobierno, lo que le garantizaría la capacidad de gobernar durante toda la legislatura, en el supuesto de que los pactos fueran respetados, bien el apoyo independiente de cada proyecto por parte de un mínimo número de representantes de la oposición, lo que requeriría efectuar algún tipo de concesión a las propuestas de

⁸ Volveré sobre este punto más adelante al hablar de los mecanismos generadores de ilusión fiscal. En todo caso, podría suceder que aun sin existir evidencia de conductas políticas basadas en relaciones intergubernamentales privilegiadas entre administraciones con gobiernos afines ideológicamente las expectativas de los ciudadanos fuesen en ese sentido. En tales circunstancias, los electores esperarían ganancias netas de la confluencia de dos gobiernos del mismo signo.

dichos representantes. Bajo estos supuestos, y si nos creemos la importancia del factor ideológico, los efectos esperados respecto al tamaño del gasto público dependerían del “color político” tanto del partido ganador, como de aquél que le preste su apoyo. Así, cuando éste último estuviera ideológicamente a su izquierda, el resultado esperado sería multiplicar el gasto público (la inversa, si estuviera a su derecha), puesto que la aprobación de los proyectos de gasto contenidos en el programa electoral del partido ganador iría acompañado de la aprobación de algún “gasto extra” realizado por iniciativa de los grupos de la oposición con objeto de “comprar” la gobernabilidad de la jurisdicción. En principio sería de esperar que los incrementos del gasto derivados de intercambios de votos serían mayores en el segundo caso (gobierno en minoría), que en el primero (coalición post-electoral), debido a la mayor reiteración en las demandas de apoyo del gobierno, si bien en todo caso el gasto público superaría el nivel que tendría en caso de gobierno mayoritario, dadas las premisas ideológicas de la ayuda.

Pese a lo dicho hasta aquí, no todos los gobiernos minoritarios se ven igualmente constreñidos a la hora de llevar a la práctica su programa electoral. Por el contrario, el grado de *fragmentación* de la oposición que surja de los resultados electorales podría ser vista como una variable adicional que podría incidir de modo importante en sus conductas. Efectivamente, no es lo mismo gobernar en minoría frente a una oposición muy dispersa, que hacerlo con una oposición más concentrada. En principio, cuanto más fragmentada esté la oposición, en el sentido de que la representación política esté muy polarizada con muchos partidos obteniendo escaso peso relativo, menor será la probabilidad de que se fragüe una coalición alternativa que desbanque del poder al partido gobernante. Consiguientemente, la estabilidad prevista para el gobierno será mayor, a pesar de no haber obtenido la mayoría necesaria, y mayores serán también las facilidades que tendrá el partido gobernante para imponer su programa electoral. La fragmentación de la oposición hace que no sea estrictamente necesaria la mayoría absoluta para que el partido ganador tenga las “manos libres” para cumplir su programa electoral. Las experiencias de gobierno de la Unión de Centro Democrático durante la transición democrática de finales de los años setenta y algunos períodos de gobierno de la Diputación Foral de Navarra y del ayuntamiento de Pamplona (jurisdicciones éstas con gran dispersión de la representación política), podrían ser vistas con algunos matices como ejemplo de esta última aseveración, al menos en lo que respecta a la imposibilidad práctica de generar coaliciones de gobierno alternativas.

Por otra parte, y también al hilo de las acciones de los políticos gobernantes con objeto de mantenerse en el poder, uno de los aspectos más estudiados desde una óptica económica es la presunta utilización por parte de estos de los mecanismos generadores de “ilusión fiscal”. En este sentido, y ya desde la aportación seminal de Puviani (1903), reinsertada en la literatura hacendística por Buchanan (1973) se dice que un elector padece de ilusión fiscal, cuando no valora adecuadamente las diferentes opciones o alternativas que se le presentan, bien por subestimar los costes de los servicios públicos (la mayoría de las veces) o por sobrestimar sus beneficios. El cuadro 1 resume las principales causas que han sido detectadas como presunto origen de comportamientos ilusorios, entre las que destacan las derivadas de la propia estructura del sistema tributario y de la utilización del recurso al crédito (causas que pueden ser encontradas en todos los niveles de la Administración), y las que tienen su fundamento en el uso de transferencias intergubernamentales para financiar bienes y servicios públicos. En todos los casos la ilusión fiscal surge como

consecuencia de la miopía de los contribuyentes-electores, que son incapaces de percibir el coste real de los servicios públicos, sea por la ocultación de los impuestos tras la cortina de los precios (impuestos indirectos incorporados a éstos), por la recaudación de los mismos en origen, antes de ser percibidos como ingresos (retenciones en la fuente de impuestos sobre la renta), por la complejidad del sistema fiscal o su fragmentación en un número elevado de tributos que impiden o dificultan el cálculo del monto global de la "factura fiscal", o por venir ligados a circunstancias especialmente beneficiosas e inesperadas que psicológicamente compensan con creces la valoración negativa que supone su pago (impuestos sobre las ganancias en el juego, por ejemplo). Alternativamente, se puede padecer de "ilusión fiscal" por no ser capaces de identificar al gobierno que presta el servicio (y saca provecho político del mismo) con el que exige financiar su coste, bien porque éste se cubra con cargo a subvenciones o transferencias intergubernamentales (como ejemplo puede citarse la polémica desatada a propósito de la corresponsabilidad fiscal de las Comunidades Autónomas) o recurriendo al endeudamiento, en cuyo caso la miopía de los electores impediría identificar deuda de hoy con mayores tributos futuros.

Con todo, es importante precisar que un comportamiento con ilusión fiscal *no es un comportamiento irracional*. Los individuos con comportamientos ilusorios realizarán elecciones consistentes, aunque equivocadas, desde el momento en que la subestimación de los costes de los servicios públicos les llevará a incrementar su demanda más allá del óptimo, incrementos que, de ser aceptados por los gobernantes conducirían a crecimientos ineficientes del gasto público. Dado que el gasto público, en cuanto se refleje en más y/o mejores servicios le reporta al gobierno beneficios políticos (es valorado positivamente por los electores) y por el contrario el alza en la presión fiscal le produce costes (el descenso en la renta disponible tiende a ser valorada negativamente), existe un claro incentivo para que los gobiernos exploten (ceteris paribus) en la medida de sus posibilidades los mecanismos generadores de ilusión fiscal, lo que llevaría por los dos lados a crecer el gasto público y el déficit.

Por último, un fenómeno que puede ser visto ligado a la explotación de la ilusión fiscal y que también ha sido objeto de análisis dentro de la teoría de la elección pública es la presunta aparición de "ciclos electorales" originados por la conducta de las autoridades, cuya presencia alteraría de alguna manera el rumbo homogéneo de las políticas públicas. Desde los trabajos seminales en este campo de Nordhaus, MacRae Frey y Schneider⁹, la idea principal es que los gobiernos intentarán adoptar las medidas más "populares" en los momentos inmediatamente anteriores a las elecciones, retrasando aquellas que pudieran tener un impacto negativo sobre sus expectativas de voto hasta después de las elecciones. No faltan los ejemplos de actuaciones en este sentido, tales como la excepcional calidad de algunos festejos populares, o la proliferación de inauguraciones de obra públicas (algunas incluso inacabadas) y el incremento de la publicidad institucional dando noticia de las realizaciones del gobierno en años preelectorales, o los incrementos de impuestos inmediatamente después de celebrados los comicios.

⁹ Vid. NORDHAUS (1975), MACRAE (1977), FREY (1978,a y 1978,b) y FREY & SCHNEIDER (1978,a; 1978,b y 1979).

Cuadro 1. - La ilusión fiscal en los ingresos públicos

Derivación de la ilusión fiscal	Clase de ilusión fiscal	Instituciones fiscales sobre las que recae
Naturaleza y estructura del sistema tributario	Relación de la carga tributaria con sucesos favorables	Impuestos sobre transmisiones patrimoniales recibidas a título gratuito Impuestos sobre el juego Tasas pagadas por acontecimientos favorables (pagos por espectáculos, etc.)
	Ocultación de la carga tributaria	Impuestos indirectos Retención de renta para pagos impositivos Complejidad y fragmentación del sistema impositivo
Transferencias intergubernamentales y deuda pública	Ocultación de la participación de los individuos en la financiación de los servicios públicos	

Fuente: BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1994)

Sin embargo, no han faltado en la literatura argumentos teóricos que ponen en cuarentena la hipótesis de la persistencia en el tiempo de ciclos electorales. Por resumir en dos estas críticas, se ha dicho que la reiteración de estas conductas es incompatible con la hipótesis de las expectativas racionales, en el sentido de que una manipulación sistemática de las magnitudes presupuestarias sería finalmente captada por los votantes, quienes descontarían este efecto a la hora de ejercer su sufragio¹⁰. Esta crítica ha sido contrarrestada sobre la base de argumentos tales como la posible

¹⁰ Vid. PALDAM (1981). Sin embargo NORDHAUS (1989), en su revisión de la literatura sobre el tema, concluye que la evidencia empírica disponible sugiere que esta ultrarracionalidad en el comportamiento de los votantes no existe.

existencia, una vez más, de información asimétrica entre votantes y políticos, la ignorancia racional entre votantes o la incertidumbre acerca del resultado de las elecciones¹¹.

Alternativa, y en mi opinión más consistentemente, se ha afirmado que aun cuando los partidos en el poder hubiesen diseñado una estrategia tendente a incorporar un comportamiento cíclico en el sentido apuntado, la propia idiosincrasia del proceso de adopción de decisiones en el terreno de la política presupuestaria, en el que las rigideces y las dilaciones temporales son monedas de uso común, hace que resulte difícil la manipulación con objetivos electorales¹². En consecuencia, y pese a las apariencias y los ejemplos concretos mostrados, el grado de incidencia de los ciclos electorales respecto a las variables fiscales y financieras es cuanto menos dudoso.

3. - Las restricciones institucionales

El contenido de esta sección hace referencia al modo en que diferentes tipos de restricciones legales e institucionales pueden afectar a la expansión del gasto público. En particular, una decisión inicial (en la esfera constitucional) cuyos efectos pudieran no ser neutros, es la relativa al grado de centralización elegido para las Administraciones Públicas.

En un conocido ensayo, Brennan y Buchanan (1980) recomendaban profundizar en la descentralización como forma de frenar el crecimiento del sector público. La idea central de su "hipótesis de la descentralización" es que en la medida en que se descentralizan competencias de gasto y, sobre todo, instrumentos tributarios, se estará incentivando la aparición de "competencia fiscal"¹³ entre los diversos gobiernos locales, lo que provocaría descensos generalizados en la presión fiscal y ello, en última instancia, limitará la expansión del gasto público. Sin embargo, el contraste empírico de esta hipótesis no ha respaldado unánimemente la veracidad de esta hipótesis¹⁴. En efecto, cuanto mayor sea el número de jurisdicciones con competencias fiscales, menor será la probabilidad de colusión entre ellas para mantener una presión fiscal análoga, o mayores serán los incentivos para que las localidades más deprimidas intenten atraer hacia sí actividades económicas utilizando para ello instrumentos fiscales. En principio, cabría esperar que ante una rebaja fiscal en un territorio, las jurisdicciones vecinas reaccionarían rebajando igualmente los impuestos, ante el riesgo de sufrir pérdidas de bases imponibles debido a la movilidad incentivada por las medidas adoptadas a su alrededor. La consecuencia final sería un descenso generalizado en la presión fiscal y en la recaudación tributaria agregada, salvo que las rebajas tributarias fueran lo suficientemente eficaces para provocar mayor actividad económica global, debido a sus efectos sobre los incentivos al ahorro, la inversión y el esfuerzo laboral, efectos éstos que, en todo caso, no cabría esperar que se notaran inmediatamente. Ante un descenso en las fuentes de financiación, la caída del gasto público

¹¹ Vid. ALESINA (1989) y ROGOFF (1990).

¹² Vid. GOLDEN & POTERBA (1980). Sin embargo los retardos temporales pueden ser ellos mismos generadores de ciclos, tal como argumenta SCHELLING (1991) utilizando como metáfora el funcionamiento de los termostatos domésticos en los sistemas de calefacción.

¹³ Sobre las ventajas e inconvenientes de la competencia fiscal entre subjurisdicciones vid. MUSGRAVE (1991).

¹⁴ Un resumen de la principal literatura empírica en este campo, acompañada de estimaciones propias puede verse en BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1993,b).

parecería la consecuencia lógica si hubiera una restricción presupuestaria rígida, pero ello dependería en última instancia de las normas legales existentes en materia de restricciones al endeudamiento de los gobiernos locales. En el caso de que las normas en este campo fueran muy flexibles, el análisis desarrollado en la sección anterior nos llevaría a esperar que los efectos de la competencia fiscal sobre el gasto fueran menos acusados, debido al incentivo que cualquier administración tendría de utilizar conjuntamente gasto y deuda con objeto de extraer beneficios políticos (en términos de expectativas de voto) de su acción de gobierno, al enfrentarse a una restricción presupuestaria blanda.

En este mismo sentido, se ha sugerido además que la descentralización, si no va acompañada de una delimitación claramente diferenciada de competencias de gasto entre los distintos niveles de administración, podría multiplicar las estructuras burocráticas, generar duplicidades en la gestión del gasto público, y, en definitiva, expandir aún más el tamaño del sector público. Por ejemplo, y a mi juicio, exageradamente, Corona y Valera (1987) afirmaban que, frente a la tesis de Brennan y Buchanan (1980), en vez de frenar el Leviathan, la descentralización en España lo que ha hecho es reproducirlo.

Centrándonos ya en el caso español, y concretamente en el proceso de descentralización, existen a mi juicio algunas peculiaridades institucionales susceptibles de ser destacadas por su posible influencia sobre el tamaño del gasto, sobre todo en lo que respecta a sus efectos sobre las relaciones fiscales y financieras intergubernamentales¹⁵. Concretamente, no todas las Comunidades Autónomas españolas se rigen por las mismas reglas, sino que por el contrario existen importantes diferencias entre ellas. Vamos a ver las tres principales:

I.- Según el *sistema de financiación* que les sea aplicable hay dos tipos de entidades, las Comunidades de régimen foral y las de régimen común. Las primeras se financian sobre la base de un sistema mucho más descentralizado, en el sentido de que las instituciones forales de los llamados territorios históricos de Álava, Guipúzcoa, Vizcaya y Navarra (Diputaciones Provinciales en el País Vasco y Comunidad Autónoma en Navarra) recaudan la práctica totalidad de los impuestos en sus territorios efectuando posteriormente (sobre la base de un Concierto o Convenio entre las respectivas Comunidades Autónomas y el Estado) una aportación o cupo para financiar los servicios que el Estado Central suministra en dichos territorios. Por su parte, las Comunidades Autónomas de régimen común se financian de acuerdo con el esquema dispuesto en la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA), que en la práctica hace depender substancialmente la financiación autonómica de una transferencia general o incondicional procedente del Estado Central bajo el nombre de Porcentaje de Participación en Impuestos Estatales (PPI)¹⁶. La primera consecuencia del diferente régimen financiero es la imposibilidad de acometer un proceso de competencia fiscal simétrico, ya que sólo las entidades forales tienen competencias normativas amplias sobre los tributos recaudados en su territorio. Así, está aun reciente la polémica surgida como consecuencia de la rebaja al 32,5 % del tipo del

¹⁵ Vid. BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1993,c).

¹⁶ Para un estudio detallado del sistema de financiación de las Comunidades Autónomas, tanto las de régimen común, como las forales vid. MONASTERIO & SUÁREZ PANDIELLO (1996).

impuesto sobre sociedades en el País Vasco, frente al cual, sus comunidades vecinas no pueden reaccionar mediante sus propias instituciones de gobierno (más allá de los recursos anunciados por algunas de ellas ante los tribunales), sino que la reacción debería emprenderla el gobierno central, que detenta las competencias normativas sobre el citado impuesto en los territorios de régimen común.

Por otra parte, el hecho de depender mucho más de las transferencias del gobierno central hace que los gobiernos autonómicos de régimen común estén en condiciones de explotar en mucha mayor medida a éstas como instrumento generador de ilusión fiscal. De hecho, la mayoría de las propuestas de reforma del sistema de financiación autonómica hacen especial hincapié en la necesidad de incrementar la "corresponsabilidad fiscal" de los gobiernos autonómicos como mecanismo para frenar este proceso¹⁷.

II.- En virtud del *rango de competencias* debemos distinguir entre Comunidades de competencias amplias (art. 151 de la constitución) y Comunidades de competencias reducidas (art. 143). Las primeras han asumido las competencias previstas para quienes aprobasen sus respectivos Estatutos de Autonomía por la vía del artículo 151 de la Constitución, destacando las competencias en materias de Educación y Sanidad, en tanto que las segundas ven mucho más limitado el conjunto de sus competencias y por tanto de su volumen de gasto. Además de los problemas, apuntados anteriormente, que se podrían generar ante la confluencia de competencias, o, cuanto menos, la no clara delimitación de las mismas a lo largo del territorio entre el Estado y las Comunidades Autónomas, las relaciones de éstas con las Corporaciones Locales podría dar lugar también a efectos diferenciados. Así, por ejemplo, un municipio situado en una Comunidad de techo competencial amplio podría gastar menos debido a que el mayor gasto autonómico localizado en el territorio de la localidad, en el caso de que se diera una confluencia de competencias entre las dos administraciones, liberara recursos locales. En estas circunstancias se estaría produciendo un *efecto sustitución* del gasto local por gasto autonómico que haría disminuir el peso relativo del sector público local en los municipios situados en Comunidades de competencias amplias. Sin embargo, a pesar de los recursos liberados en nuestro municipio por causa de la intervención autonómica podría igualmente provocarse un efecto de signo opuesto por un doble motivo. En primer lugar porque ahora nuestros ediles, al ser conscientes de las actuaciones autonómicas, cambian sus prioridades de gasto dirigiéndolas hacia otros sectores de la actividad económica municipal no atendidos por otras administraciones. Por otra parte, porque algunas intervenciones autonómicas pueden tomar la forma de inversiones financiadas sobre la base de transferencias compensatorias, que comprometen por consiguiente el presupuesto municipal. El resultado final de los dos efectos contrapuestos es por lo tanto ambiguo.

III.- Por razón del *número de provincias* que integran, las dividiremos en Comunidades Autónomas Uniprovinciales y Comunidades Autónomas Pluriprovinciales. Las primeras, al estar compuestas

¹⁷ Concretamente, el *Libro Blanco* para la reforma de la financiación autonómica elaborado por una comisión de expertos por encargo del Consejo de Política Fiscal y Financiera sugiere dotar de competencias normativas a las Comunidades Autónomas de régimen común sobre algunos de los impuestos estatales, lo que del mismo modo supondría ponerlas en pie de igualdad con las forales a efectos de competir fiscalmente. Vid MONASTERIO et al. (1995).

por una única provincia han asumido las competencias que antes ostentaba la Diputación Provincial, institución esta desaparecida con objeto de evitar innecesarias duplicidades administrativas. Por el contrario, las segundas coexisten con las Diputaciones Provinciales, formando éstas un primer nivel local de gobierno que se configura como nivel intermedio entre la Comunidad Autónoma y los municipios allí radicados. En este caso se podrían apuntar argumentos análogos a los anteriores respecto a sus efectos sobre las relaciones intergubernamentales. Concretamente, en el caso de los municipios radicados en Comunidades Pluriprovinciales, la existencia de más de una administración intermedia entre éstos y el Estado Central sugeriría para ellos un comportamiento análogo al de los situados en Comunidades con competencias amplias en relación con el resto, en el sentido de que es más probable la intervención externa cuanto mayor sea el número de administraciones competentes, del mismo modo que es más probable la intervención en el terreno local de las Comunidades con mayor rango de competencias. Una vez más, sin embargo, el resultado final es ambiguo dado que cabría esperar que la actividad económico-financiera de las Diputaciones Provinciales originase los mismos efectos contrapuestos formulados anteriormente.

Por último, no menos importante que las restricciones internas (legal o constitucionalmente fijadas por las propias instituciones españolas) fueron las restricciones externas derivadas del tratado de Maastricht, firmado en diciembre de 1991, que en el campo económico pueden ser resumidas en las condiciones de convergencia para el acceso a la tercera fase del proceso de Unión Económica y Monetaria de los países europeos.

A nuestros efectos, y por lo que afectaba *directamente* a la evolución del gasto público, la restricción fundamental era la recogida en el artículo 104.c del Tratado de la Unión que obligaba a los Estados miembros a observar la disciplina presupuestaria y a evitar los déficit públicos excesivos, sobre la base de dos criterios de referencia:

- 1º) Que el déficit público anual, medido en términos de Contabilidad Nacional (Necesidad de financiación) no excediese del 3% del PIB.
- 2º) Que la proporción entre la deuda pública viva y el PIB no sobrepasase el 60%.

La necesidad de cumplir estos requisitos suscitó amplios debates en la opinión pública, al hilo de la impopularidad de las medidas de gobierno que se avecinaban, tanto en materia de recorte de gastos (fundamentalmente en infraestructuras, pero también en remuneraciones de los funcionarios públicos y en prestaciones sociales) como en la posible elevación de impuestos (se esperan cuanto menos alzas en las accisas a corto plazo) y en la extensión de la política de privatizaciones. Con todo, la necesidad de reducir los actuales niveles de déficit y deuda no se circunscribe al gobierno central, sino que alcanza a todos los agentes de las Administraciones Públicas, debiendo jugar, en concreto, un papel especialmente importante las Haciendas Autonómicas, dada la dimensión que han alcanzado sus cifras en esta materia en los últimos años¹⁸. Consecuencia de ello, fue la elaboración de un Programa de Convergencia, presentado en marzo de 1.992 y revisado posteriormente en julio de

¹⁸ Vid. MONASTERIO & SUÁREZ PANDIELLO (1993), para un análisis detallado.

1.994, que establece unos Escenarios de Consolidación Presupuestaria a efectos de una mayor coordinación entre los distintos niveles de la Administración. Simultáneamente, el Estado se compromete a autorizar automáticamente las emisiones de deuda o créditos en divisas que estén conectados con los Escenarios de consolidación presupuestaria aprobados. El cuadro 2 muestra los objetivos de reducción del déficit, por niveles de gobierno tal como fueron adoptados por el Programa de Convergencia y el cuadro 3 el grado de cumplimiento de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria por parte de las diversas Comunidades Autónomas para el período 1.992-94¹⁹.

Cuadro 2. - Objetivos de déficit del Programa de Convergencia (en % del PIB)

Nivel de gobierno	1.993		1.994		1.995		1.996	
	Prog. 92	Prog. 94	Prog. 92	Prog. 94	Prog. 92	Prog. 94	Prog. 92	Prog.94
Admones. Centrales	2,56	6,6	2,01	5,7	1,36	5,1	0,75	3,8
CC.AA	0,78	1,2	0,50	1,0	0,32	0,8	0,18	0,6
Admones. Locales (*)	0,15	-	0,15	-	0,10	-	0,07	-

Fuente : Ministerio de Economía y Hacienda

(*) Los objetivos para las Administraciones Locales sólo aparecen desglosados en el Programa de Convergencia de 1992

Como puede apreciarse, el grado de cumplimiento es relativamente elevado, aun cuando hay algunas Comunidades que presentan desviaciones sistemáticas, incluso sobre los escenarios revisados que contienen ampliaciones no explicadas claramente en los objetivos de deuda.

Con todo, bajo las medidas económicas que se vienen adoptando y los debates que se están larvando, con el pretexto de asegurar la convergencia con el resto de países de la Unión Europea, podrían subyacer presiones interesadas de grupos económicos, políticos y de opinión que buscaran “ganancias de pescadores a río revuelto”. Así, intereses de grupos económicos (financieros sobre todo y, en distinta medida, aseguradores) podrían estar detrás de la polémica sobre la presunta necesidad de cambio de regulación del sistema de seguridad social, la política de privatizaciones o el nuevo régimen fiscal de las plusvalías; intereses políticos territoriales podrían hacer valer su posición estratégica ante la reforma del sistema de financiación autonómica, e intereses mediáticos podrían estar presionando ante la nueva regulación de las telecomunicaciones. Dedicaré la siguiente sección a revisar brevemente las principales teorías acerca de la acción de los grupos de interés sobre el sector público.

¹⁹ Un análisis más actual y detallado de la evolución de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria, incluyendo una propuesta de criterios alternativos puede encontrarse en ÁLVAREZ CORBACHO et al. (1998).

Cuadro 3. - Grado de cumplimiento de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria

Comunidad	1.992 Deuda Escenario	1.992 Deuda Real	1.993 Deuda Escenario	1.993 Deuda Real	1.994 Deuda Escenario	1.994 Deuda Real
País Vasco	152.648,0	151.000	200.975,8 198.320,2 (2)	185.900	241.409,3 252.318,0(2)	239.000
Cataluña	326.549,6 388.657 (1)	405.000	384.499,7 486.837,2 (1) 519.995,0 (2)	533.400	430.026,1 583.949,1 (1) 625.335,0 (2)	730.500
Galicia	186.649,9	182.000	244.217,1 247.155,0(2)	234.100	281.640,6 299.636,0(2)	288.100
Andalucía	495.374,4	427.000	618.103,5 617.063,0(2)	534.200	711.127,1 718.398,0(2)	622.500
Asturias	57.499,4	46.000	68.060,5 62.544,0(2)	44.800	75.673,4 67.990,0(2)	57.200
Cantabria (3)	57.127,4	43.000	67.231,3 48.828,7(2)	43.300	75.219,2 44.451,0(2)	39.400
Rioja	25.937,7	17.000	29.401,4 20.825,0(2)	18.700	31.578,7 20.825,0(2)	18.900
Murcia	65.770,4	72.000	73.579,4 76.386,0(2)	81.600	78.100,7 82.450,6(2)	87.900
Valencia	188.033,1	233.000	232.901,7 263.824,0(2)	304.200	261.958,2 302.131,2(2)	404.500
Aragón	54.225,6	44.000	74.617,4 77.912,3(2)	72.300	85.662,1 111.440,3(2)	97.000
Castilla- La Mancha	39.560,4	38.000	53.862,2 54.665,0(2)	47.400	64.304,7 65.934,0(2)	69.200
Canarias	80.779,1	60.000	103.544,8 102.115,6(2)	91.700	117.713,8 129.843,6(2)	109.800
Navarra	38.790,6	41.000	78.807,8 76.591,0(2)	76.300	101.095,7 110.123,0(2)	84.000
Extremadura	42.726,4	40.000	56.566,6 68.029,0(2)	56.000	67.676,8 80.494,0(2)	63.000
Baleares	29.536,8	32.000	37.421,1 34.128,0(2)	40.000	42.525,1 38.839,0(2)	43.000
Madrid	239.648,4	231.000	278.857,9 273.958,3(2)	260.000	306.220,3 317.736,0(2)	281.000
Castilla-León	57.101,5	56.000	77.467,4 80.664,0(2)	73.000	95.066,6 97.262,0(2)	97.000

Fuentes: Consejo de Política Fiscal y Financiera y Banco de España

(1) Escenario revisado en 1.993. (2) Escenario revisado en 1.995. (3) El endeudamiento de Cantabria no incluye deuda con proveedores pendiente de formalizar en créditos, por importe superior a 30.000 millones de pesetas.

NOTA La deuda de las CC.AA no incluye la de los organismos, entes y empresas dependientes, que asciende a un total de 329.100 millones de pesetas en 1.994 y no aparece desglosada por Comunidades en los datos del Banco de España.

4. - La acción de los grupos de interés²⁰

El sugerente libro de Mancur Olson (1965) ha dado origen a una notable colección de trabajos tanto teóricos como aplicados sobre la presencia de los grupos de presión y su incidencia sobre los presupuestos públicos²¹. Hasta entonces, el paradigma vigente planteaba que la actividad de los grupos de interés producía resultados razonables en la actividad económica, por cuanto la pertenencia de cada uno de los individuos concretos a más de uno de estos grupos permitía esperar que se desarrollase un juego de equilibrios que impidiese la constitución de grupos dominantes capaces de explotar posiciones relativas ventajosas²². Por ejemplo un trabajador del sector del automóvil tendría como tal un interés particular en que los salarios de su sector creciesen a un ritmo lo más elevado posible, y con ese objetivo, común al del resto de los empleados en el mismo sector, estaría dispuesto a constituir un sindicato (grupo de interés) que presionase en esa dirección, lo que podría dar lugar, en ausencia de contrapoderes, a salarios por encima del nivel competitivo, con lo que el alza de los costes salariales llevaría a la industria a incrementar los precios finales de venta al público de los automóviles. Sin embargo, ese mismo trabajador, en cuanto consumidor, tendría interés en adquirir su automóvil al precio más barato posible y con ese objetivo, común al del resto de los consumidores, estaría dispuesto a constituir una organización de consumidores (grupo de interés) que luchase contra las prácticas restrictivas de la competencia que conducen a una elevación de los precios de venta de los productos. Simultáneamente podríamos analizar el comportamiento de nuestro trabajador como perteneciente a un grupo especial de contribuyentes (los asalariados, cuyas nóminas están sometidas a retención en origen a efectos del Impuesto sobre la Renta, y por tanto más controladas que los de otros sectores), susceptible por tanto de ser organizado como grupo de interés fiscal, o como residente en un barrio periférico de una ciudad, con necesidades especiales de equipamiento, por lo cual podría estar interesado en formar parte de la correspondiente asociación de vecinos. Finalmente, nuestro ciudadano pudiera ser aficionado al fútbol y abonado a un club de primera división, por lo que estaría dispuesto a asociarse con objeto de conseguir ayudas oficiales para el sostenimiento de su club, o devoto de la iglesia luterana con lo que se uniría al resto de los fieles con objeto de presionar para la obtención de la mayor cantidad posible de fondos que contribuyeran a la difusión de su fe. Este ejemplo muestra cómo los intereses de cada grupo son tan diferentes, e incluso contradictorios entre sí, que las actuaciones esperadas para nuestro individuo tipo rayarían en la esquizofrenia. La conclusión esperada sería que existiría un juego de equilibrios entre las actuaciones de los distintos grupos que haría insignificantes por sí mismas las ventajas relativas obtenidas por cada uno de ellos por separado, o en términos económicos, la dispersión de las energías de cada uno de los miembros de los grupos de interés entre las actividades de varios de ellos tendería a hacer irrelevante el hipotético poder de monopolio del que éstos pudieran gozar.

Frente a este planteamiento de la compensación de poderes, la obra de Mancur Olson (1965) sostiene, amparándose para ello en la teoría general de los bienes públicos que no todos los grupos tienen las mismas probabilidades de ser organizados con objeto de emprender una acción colectiva

²⁰ Parte de esta sección está extraída de BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1994).

²¹ Vid. MUELLER (1989), cap. 16 para un excelente resumen.

²² Este argumento se puede inscribir dentro de la teoría del poder compensador desarrollada por GALBRAITH (1952). Vid. principalmente los capítulos 9 y 10.

en defensa de sus intereses comunes, ni, en consecuencia, la misma influencia práctica sobre las magnitudes presupuestarias. Si bien todos los intereses comunes son susceptibles de ser agrupados, Olson mantiene que los grandes grupos de interés (aquellos que aglutinan a un mayor número de personas), como por ejemplo las asociaciones de consumidores o de contribuyentes, permanecerán en estado latente, y con escasas probabilidades de emprender una acción colectiva, debido a los escasos incentivos que cada componente individual de esos grupos tiene para comprometerse personalmente en la acción. El problema planteado por Olson es, como se ve, análogo al de la provisión de bienes públicos, puesto que comparten con éste sus dos principales características, en el sentido de que los hipotéticos logros derivados de la acción colectiva beneficiarían a la totalidad de los miembros del grupo (consumo conjunto) hubiesen tomado parte en ella o no (dificultad de exclusión). Cuando el grupo está constituido por un número suficientemente grande de personas, el incentivo individual es comportarse como usuarios gratuitos, es decir, no revelar sus preferencias por la organización del grupo (no militar activamente en él, y por tanto no contribuir a su sostenimiento), y esperar beneficiarse de la actividad de quienes sí lo hagan. Desde el momento en que la conducta "free rider" se generalice, el grupo no se constituirá y los intereses del mismo quedarán sin defensa explícita. La conclusión de Olson es que sólo saldrán de su estado latente aquellos grupos capaces de imponer algún tipo de incentivo selectivo para su creación, o dicho de otra manera, la acción colectiva de estos grupos se convertirá en un subproducto, en el sentido de que sus actividades requerirán la presencia inicial de algún acontecimiento que estimule la inmersión de sus componentes. Los colegios profesionales españoles podrían ser un buen ejemplo de grupos con incentivos selectivos suficientemente poderosos, como lo demuestran las actitudes adoptadas recientemente ante las propuestas de cambio en su status jurídico²³.

El planteamiento de Olson lleva pues, a nuestros efectos, a la existencia de una distribución asimétrica de la efectividad de la influencia ejercida por los grupos de interés y, por lo tanto, a negar la compensación interna entre los esfuerzos realizados por los distintos grupos. Por el contrario, esta asimetría tendría consecuencias redistributivas entre grupos, y, en principio, resultados inciertos sobre el tamaño del sector público, lo que ha dado lugar a una amplia línea de investigación que utiliza como herramienta la teoría de juegos²⁴. Una visión sugerente en este sentido, especialmente observada desde el análisis del proceso de descentralización fiscal español, es la ofrecida por Grossman (1989), el cual suponiendo que los gobiernos de los distintos niveles de la administración se comportan ellos mismos como grupos de presión en defensa de sus intereses territoriales halla evidencia empírica que demuestra el impacto positivo de estas actitudes sobre el tamaño global del sector público a través fundamentalmente del sistema de subvenciones intergubernamentales.

Desde España, además de los ejemplos descritos al final de la sección anterior, algunos hechos recientes acaecidos en el ámbito local como la campaña desatada en círculos empresariales como las Cámaras de Comercio contra el Impuesto Municipal sobre Actividades Económicas que ha logrado en no pocos casos rebajas en los tipos aplicados por los ayuntamientos, la proliferación de ciudades que compiten en el mercado de macroconciertos musicales con el patrocinio parcial de sectores hosteleros, o la participación de un buen número de ayuntamientos en la constitución de las

²³ Vid. ARRUÑADA (1992).

²⁴ Vid. por ejemplo BERNHOLZ (1977), TULLOCK (1989) y HARDIN (1991).

Sociedades Anónimas Deportivas bien como instituciones mediadoras o, en la mayoría de los casos, comprometiendo sus presupuestos en la adquisición de importantes paquetes accionariales, pueden ser vistos como ejemplos de la incidencia de grupos de interés en la actividad financiera.

La acción de los grupos de interés sobre los reguladores a la búsqueda de privilegios especiales o de la creación o mantenimiento de determinadas posiciones de monopolio constituye uno de los fenómenos que últimamente están siendo estudiados con atención desde distintas ópticas. La presencia de estas actitudes que tratan de emplear recursos en el logro de regulaciones cuyo fin es obtener restricciones a la competencia en provecho propio ("rent seeking" frente a la más clásica "profit seeking" competitiva) supone en última instancia pérdidas netas de utilidad para la sociedad y una "cortina de humo", tras la que se ocultan intereses privados, utilizando como coartada la existencia de un presunto interés público. Así, por ejemplo, bajo la idea de mejorar la eficiencia en el sector y combatir de paso el desempleo juvenil, se ha procedido en los últimos años a rejuvenecer la estructura del personal del sistema financiero, prejubilando (y por tanto, trasladando buena parte del coste al sector público, vía Seguridad Social) trabajadores de edades avanzadas, con salarios consolidados por antigüedad y reemplazándolos parcialmente por trabajadores jóvenes con contratos precarios, al tiempo que se inyectaba dinero público para hacer frente a las crisis bancarias y se mantenían disposiciones abusivas con los clientes, como son las relativas a las diferencias en las fechas de valoración de los movimientos en las cuentas bancarias, indefendibles actualmente con los avances tecnológicos en materia de informatización que se han dado en el sector. Del mismo modo, con el argumento de permitir el acceso a la vivienda de las personas de bajas rentas, se han venido manteniendo una serie de beneficios fiscales, tales como la deducción de intereses de créditos hipotecarios en la base imponible del IRPF o la deducción en la cuota por inversiones o aportaciones a cuentas ahorro-vivienda, sobre cuyos efectos reales existen serias dudas, dada su posible capitalización en los precios finales de la vivienda (en cuyo caso serían los constructores los verdaderos beneficiarios) y/o en los tipos de interés efectivos de las hipotecas (con lo que se beneficiaría una vez más al sector financiero)²⁵. El caso de las cuentas ahorro-vivienda, en las que hasta muy recientemente, el tipo de interés obtenido por el ahorrador era substancialmente inferior al obtenido con otros productos financieros similares era, en este sentido, paradigmático. En fin, al amparo de la defensa de hipotéticos intereses "nacionales" como la competitividad de la selección española de fútbol se aboga por establecer restricciones a la competencia en forma de límites a la contratación de jugadores foráneos para los clubes de fútbol profesional, con el efecto, en este último caso, de mantener artificialmente altos los salarios de los deportistas españoles, al preservarlos de la competencia que supondría la apertura al mercado internacional (rentas de monopolio), al tiempo que se destinan importantes cantidades de fondos públicos al saneamiento de las empresas futbolísticas²⁶, argumento similar al utilizado cuando para proteger diversidades lingüísticas y culturales se propugna el establecimiento de cuotas mínimas para la exhibición de producciones cinematográficas tanto en salas comerciales como en los medios de comunicación audiovisuales.

²⁵ Para un análisis de las políticas recientes sobre la vivienda Vid. LÓPEZ (1992) y GONZÁLEZ-PÁRAMO & ONRUBIA (1992)

²⁶ Vid. SUÁREZ PANDIELLO (1995) para un análisis más detallado.

Ejemplos de prácticas similares podrían ser extendidos a la mayoría de los sectores de la actividad económica, presuntamente privada, pero que utiliza como paraguas la cobertura de regulaciones del sector público. En un excelente informe (TDC, 1993) el Tribunal de la Defensa de la Competencia atribuía en buena medida las dificultades con que se encuentra la Administración Pública española para acometer reformas estructurales en materia de liberalización de servicios a “los intereses de unos pocos” cuyas campañas crean “confusión a los muchos”. Concretamente, el citado informe analiza sectores como el de las telecomunicaciones, los transportes, la energía eléctrica, los monopolios locales, el suelo urbano o el mercado de instalación y el mantenimiento, donde perviven regulaciones tras de las que se ocultan rentas monopolísticas. No sería muy difícil ampliar todavía más el campo y observar hasta qué punto la “búsqueda de rentas” en el sector público se ha instalado en nuestro país, agranda las ineficiencias de nuestro sistema productivo, origina inequidades en el trato administrativo a los ciudadanos y, en definitiva, frena el desarrollo económico. Para combatir estas prácticas desde el propio sector público son especialmente relevantes, en mi opinión, dos de las recomendaciones de carácter general que hace el citado informe del Tribunal de Defensa de la Competencia. Concretamente, la primera sería *someter todas las normas a un test de competencia*, “que conteste al menos dos cuestiones: 1ª) Señalar si se introduce alguna restricción a la competencia. 2ª) Si ese es el caso, justificar por qué no hay otra forma de alcanzar los objetivos públicos que se persiguen”²⁷. La otra recomendación especialmente acertada sería la *elaboración de un Presupuesto de Restricciones a la Competencia*, en el que se cuantificarían los costes de estas restricciones. Dado que, en última instancia los monopolios son impuestos encubiertos, pues elevan los precios de los bienes y servicios monopolizados y generan excesos de gravamen en términos de pérdidas irre recuperables del excedente del consumidor, este presupuesto cumpliría una función análoga al presupuesto de gastos fiscales, cuya elaboración ha calado en la filosofía presupuestaria.

Hasta aquí he resumido los principales factores políticos que pueden incidir en el tamaño y la estructura del gasto público. Llegados a este punto, dedicaré la siguiente sección a resumir los resultados de algunos trabajos empíricos que he venido realizando en los últimos años, en colaboración con otros profesores acerca de la incidencia efectiva que algunos de ellos han podido tener en el crecimiento del gasto público en nuestro país.

5. - Política y gasto público. La evidencia empírica

El contraste empírico de las hipótesis relativas a la influencia de condicionantes de tipo político sobre la evolución del gasto público no es una tarea sencilla de realizar, y ello por diversas razones. Por una parte, la selección de las variables adecuadas para ser utilizadas como aproximaciones razonables de las teorías que se pretenden medir habitualmente presenta dificultades, bien por tratarse a veces de variables no cuantificables por su propia esencia (por ejemplo las relativas a las restricciones institucionales) o por ausencia de datos cuantitativos o cualitativos fiables. Además, en el caso español, a estas dificultades hay que añadir la juventud de nuestra democracia que complica el análisis desde una óptica temporal, al ser todavía escaso el número de elecciones en cada nivel de la administración. Por todo ello, los trabajos realizados hasta la fecha han elegido a las Corporaciones Locales (y en menor medida a las Comunidades Autónomas) como marco territorial, debido a que

²⁷ Cfr. TDC (1993), pág. 63.

exclusivamente a estos niveles es posible encontrar un número de observaciones suficientemente amplio incluso desde una perspectiva de corte transversal.

Concretamente, y siguiendo un orden estrictamente cronológico, el primero de los trabajos que hemos realizado en este ámbito²⁸ trata de investigar los determinantes del gasto de los municipios asturianos, para lo cual estimábamos un modelo con el cual pretendíamos contrastar, junto con otras explicaciones más clásicas como la llamada “Ley de Wagner” en dos de sus versiones²⁹, algunas hipótesis más “políticas”, como la acción burocrática, la explotación de mecanismos generadores de ilusión fiscal, el color político del gobierno o la existencia de gobiernos que ejercían con mayoría absoluta. En esta primera tentativa, aplicada a una muestra de 70 municipios con datos del año 1984, los resultados rechazan claramente que el tipo de gobierno (izquierda o derecha, mayoría o minoría, medidas por sendas “dummies”) tenga incidencia alguna sobre el gasto público, encuentran un débil apoyo a la hipótesis de la ilusión fiscal, medida ésta (con signo esperado negativo) como la proporción que suponían los impuestos directos sobre los ingresos totales de los municipios multiplicada por su elasticidad de recaudación y respaldan fuertemente la hipótesis burocrática, aproximada en nuestro caso (debido a las limitaciones de información estadística) por la proporción que representaban los gastos de personal en relación con los gastos totales, multiplicada por el número de concejales que componían el ayuntamiento. Con todo, este primer trabajo adolecía de la importante limitación de utilizar en la muestra municipios muy heterogéneos, tanto en su estructura productiva como de población. De hecho, en los extremos aparecían los municipios de Gijón, con 6.000 millones de pesetas de presupuesto y Yernes y Tameza, con un presupuesto de menos de 1.500.000 pesetas, más propio de una modesta unidad familiar que de una administración pública.

En un artículo publicado en 1993³⁰, tratamos de contrastar en exclusiva la hipótesis de la ilusión fiscal en un contexto territorial más homogéneo. Concretamente, estimamos una función que hacía depender la variación en el respaldo electoral de los gobiernos locales entre las elecciones de 1987 y 1991 de una variable fiscal (el incremento en la recaudación tributaria por impuestos claramente perceptibles entre 1987 y el año preelectoral de 1990) y una variable de gasto, también especialmente perceptible (la inversión acumulada entre 1987 y 1990). La estimación efectuada para una muestra de 50 municipios de la provincia de Barcelona con población comprendida entre 50.000 y 100.000 habitantes dio como resultado que en ambos casos los coeficientes de las variables aparecían con el signo esperado (negativo para los impuestos y positivo para los gastos) y suficiente significación estadística (a un 95 por ciento de confianza), como para respaldar la hipótesis de que la percepción de las variables financieras afecta a las decisiones de voto, lo que “sensu contrario” podría ser visto como un respaldo a la hipótesis de la ilusión fiscal.

Alternativamente, en otro estudio publicado en 1993³¹ intentamos probar la incidencia que sobre las variables fiscales locales pudieran tener algunas de las restricciones de tipo legal o institucional

²⁸ Vid. MONASTERIO & SUÁREZ PANDIELLO (1989).

²⁹ Vid. LYBECK (1988).

³⁰ Vid. BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1993,a).

³¹ Vid. BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1993,c).

existentes en el caso español, y cuya explicación teórica comenté en la sección segunda. En particular, y por lo que respecta al gasto público, el trabajo, aplicado sobre una muestra de 94 municipios españoles de más de 50.000 habitantes que excluía conscientemente las grandes urbes de Madrid y Barcelona, estimaba un modelo que trataba de explicar esta variable (concretamente el gasto medio entre 1988 y 1990, datos disponibles entre dos elecciones locales) a partir de una serie de “dummies” o variables cualitativas que recogían diversos componentes institucionales y una variable de control que pretendía ser una “proxy” de la renta municipal. Las variables institucionales eran el carácter uni o multiprovincial de la comunidad autónoma en que radica el municipio, su nivel de competencias y el régimen (común o foral) de financiación de la misma, además del carácter o no de capitalidad provincial o autonómica de la localidad. Como variable de control hemos utilizado sus cuotas de mercado según las estimaciones del Banco Español de Crédito. En cuanto a los resultados, los signos positivos y estadísticamente significativos para un nivel de confianza del 95 por ciento de los coeficientes de las variables representativas del nivel competencial y el carácter multiprovincial de las Comunidades Autónomas parecen indicar que el efecto dominante de tales hechos institucionales sobre la actividad financiera local es el *expansivo*. En consecuencia, el presunto *efecto sustitución*, según el cual la prestación de servicios por parte de las Comunidades Autónomas o de las Diputaciones Provinciales tendería a suplir necesidades de gasto municipal habría sido más que compensado y el resultado final es expansivo. Por su parte, dado el signo negativo y significativo del coeficiente de la variable relevante que indica que las localidades situadas en comunidades de régimen común gastan relativamente menos que las radicadas en territorios forales, parece apreciarse un *efecto renta* en estas últimas comunidades derivado de la mayor recepción de transferencias intergubernamentales, aprovechado para expandir el gasto público. Sin embargo, la capitalidad no parece ser un factor diferencial relevante a la hora de computar la dimensión del sector público local a la vista de que los coeficientes de dicha variable en ningún caso alcanzan los niveles de significación estadística mínimos para ser tenidos en cuenta. Por último, respecto a la variable de control utilizada (“cuota de mercado” como “proxy” de la renta municipal), el signo (positivo) y la significación estadística de su coeficiente son consistentes con el carácter de normalidad de los bienes y servicios públicos suministrados por los entes locales y con la estructura del sistema tributario local.

Por último, en otro reciente trabajo³² hemos tratado de verificar la validez de siete hipótesis basadas en la teoría de la elección pública sobre el tamaño del gasto municipal, utilizando en esta ocasión una muestra de 105 municipios españoles de más de 50.000 habitantes (excluidos también Madrid y Barcelona). El principal resultado obtenido es el rechazo, una vez más, de las hipótesis ideológicas. Así, a la vista de los estadísticos relevantes no se puede concluir que la izquierda gaste más que la derecha (ni su contrario), ni que exista grado alguno de solidaridad partidista entre gobiernos (central y local, o autonómico y local). Por contra, y también ello es recurrente, sigue saliendo reforzada la hipótesis de la ilusión fiscal, de modo que cuanto mayor es la proporción de ingresos procedentes de impuestos claramente perceptibles menor es el gasto público. Con todo, el resultado más novedoso es el que muestra que los gobiernos minoritarios gastan relativamente más que los que ejercen el poder con mayoría absoluta. Dada la estructura de los municipios de la muestra, con mayoría de ayuntamientos gobernados por el Partido Socialista, este resultado no cabe interpretarlo

³² Vid. BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1995).

exclusivamente en clave ideológica. De hecho, si así lo hiciéramos, el resultado únicamente sería consistente bajo el supuesto de que los gobiernos socialistas minoritarios obtienen el respaldo ajeno necesario para gobernar de grupos políticos situados a su izquierda, lo que es cierto únicamente en algunos casos. Alternativamente, cabría interpretar este resultado en términos de expectativas electorales en un modelo con información asimétrica, de modo que cada partido esperaría ser capaz de convencer a los ciudadanos cara a futuras elecciones de su decisiva participación en la aprobación de las partidas relevantes de gasto, que habrían supuesto una mayor cantidad y/o calidad de los servicios públicos suministrados y por tanto serían positivamente valoradas por éstos³³.

6. - Resumen y conclusiones

En este trabajo he tratado de hacer una revisión de algunos factores políticos, entendidos en sentido amplio, que han podido tener una incidencia digna de consideración en la evolución del gasto público español. Para ello me he apoyado en la teoría de la elección pública, en la medida en que ésta supone un intento de aplicar la hipótesis de racionalidad y el individualismo metodológico al análisis del comportamiento del sector público. En particular, he querido ahondar en la idea del paralelismo entre las imperfecciones de los “mercados” político y económico, derivadas de las tensiones existentes entre los objetivos contradictorios de los diversos agentes que intervienen en ellos y sus resultados en presencia de información asimétrica.

En relación con los factores concretos, se han descrito en primer lugar los distintos sesgos que las ideologías políticas podrían introducir en las acciones de gobierno, entre las que se encuentran la mayor o menor propensión a intervenir en la economía o el incentivo a favorecer a los territorios en los que gobiernan partidos del mismo signo ideológico. Del mismo modo, hemos visto las presuntas restricciones a la acción de gobierno derivadas en su caso de la inexistencia de un respaldo electoral mayoritario, las cuales podrían verse moderadas en presencia de una oposición muy fragmentada y los incentivos políticos a explotar mecanismos generadores de ilusión fiscal y a la aparición de ciclos electorales.

Por otra parte, hemos apreciado también la posible influencia sobre el tamaño del gasto público de factores institucionales, como el grado de descentralización (en conexión con las hipótesis de competencia fiscal y/o de multiplicación de estructuras burocráticas), la organización administrativa (diferencias en el nivel de competencias, en el sistema de financiación y en el número de instituciones de gobierno) y las restricciones internacionales derivadas del Tratado de Maastricht y el necesario cumplimiento de las condiciones de convergencia con los países de la Unión Europea.

Finalmente, he dedicado un cierto espacio al análisis de la acción de los grupos de interés, combinando el análisis teórico, basado fundamentalmente en el modelo de Olson (1965), con la

³³ Sin embargo, en otro ensayo en el que realizábamos estimaciones ampliando la muestra de modo que se incluyeran municipios con población comprendida entre 20.000 y 50.000 habitantes (y también otras variables de tipo institucional) este último resultado no se mantenía estable. Vid. BOSCH & SUÁREZ PANDIELLO (1994). Igualmente, cabe recordar que en el trabajo de MONASTERIO & SUÁREZ PANDIELLO (1989) para los municipios asturianos el resultado era también divergente.

exposición de una serie de casos concretos que en mi opinión resultan representativos de la medida en que este tipo de actuaciones genera sesgos al alza en los presupuestos públicos.

Por último, y aunque ciertamente son aún escasos los trabajos empíricos que han tratado de verificar hasta qué punto los factores de tipo político determinan el montante del gasto público en España, sin duda debido a la escasa perspectiva temporal existente, dada la juventud de nuestra democracia, he querido concluir el trabajo resumiendo los resultados de algunos artículos que hemos elaborado en los últimos años, referidos al ámbito de los gobiernos locales al objeto de eludir la dificultad citada y en un contexto siempre de sección cruzada, aunque con muestras diferentes. Dichos resultados han venido a rechazar en todos los casos la hipótesis de que exista un sesgo ideológico en la política de gasto (al menos en la esfera local), por cuanto no se ha encontrado evidencia significativa alguna de que se comporten de manera diferente los ayuntamientos regidos por gobiernos de izquierda, respecto a los gobernados por partidos de derecha, ni se ha probado tampoco la presencia de grado alguno de "solidaridad partidista" entre gobiernos del mismo signo ideológico en distintos niveles de la Administración.

Sin embargo, otras de las hipótesis planteadas sí han salido reforzadas de los distintos análisis empíricos. En concreto, sí parece que las diferentes restricciones institucionales han originado políticas de gasto diferenciadas y, sobre todo, la hipótesis que sugería el incentivo de los gobiernos a explotar mecanismos generadores de ilusión fiscal ha sido claramente respaldada para el caso de los municipios españoles. Por último los resultados contradictorios obtenidos en los distintos trabajos acerca de la incidencia del hecho de gobernar en mayoría no permiten extraer conclusiones terminantes.

En suma, las evidencias alcanzadas en el caso local español, unidas a la existencia de una prolífica literatura de experiencias internacionales hace en mi opinión que profundizar en el análisis de las interrelaciones entre política y economía, y sobre todo en el análisis empírico a medida que el transcurso del tiempo permita obviar alguna de las dificultades aquí citadas, siempre con la vista puesta en la mejora de los instrumentos de gestión pública.

Referencias

- ALESINA, A. (1989). - "Politics and Business Cycles in Industrial Democracies", *Economic Policy*, nº 8, pp. 54-87.
- ÁLVAREZ CORBACHO, X., C. MONASTERIO y J. SUÁREZ PANDIELLO (1998). - *Deuda y Déficit de las Haciendas Territoriales*. Caixa Galicia. Santiago de Compostela.
- ARRUÑADA, B. (1992). - "Profesionales del monopolio", *Revista de Economía*, nº 14, pp. 95-101.
- BERNHOLZ, P. (1980). - "Grupos de presión dominantes y partidos sin poder", en CASA HUGA, A. (Ed.). - *Democracia y Economía Política*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid. , pp. 361-372. (Versión original inglesa de 1977).
- BLACK, D. (1958). - *The Theory of Committees and Elections*. Cambridge University Press.
- BLAIS, A. y R. NADEAU (1992). - "The electoral budget cycle", *Public Choice*, Vol. 74, pp. 389-403.

- BOSCH, N. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1993,a). - "Fiscal Perception and Voting", *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 11, pp. 233-238.
- BOSCH, N. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1993,b). - "Tamaño del sector público y descentralización fiscal", *Revista de Economía Aplicada*, nº 3 (vol. I), invierno, pp. 181-193.
- BOSCH, N. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1993,c). - "Institutional Restrictions and Local Public Economics", *Economia delle Schelte Pubbliche - Journal of Public Finance and Public Choice*, nº 2-3, pp. 111-121.
- BOSCH, N. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1994). - *Hacienda Local y Elección Pública. El caso de los municipios españoles*. Fundación BBV. Bilbao.
- BOSCH, N. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1995). - "Seven hypothesis about public choice and local spending", *Public Finance/Finances Publiques*, Vol. 50 (1), pp. 36-50
- BOULDING, K. (1969). - "Economics as a moral science", *American Economic Review*. Mayo, pp. 1-12.
- BRENNAN, G. y J.M. BUCHANAN (1980). - *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Cambridge University Press. Cambridge.
- BUCHANAN, J.M. (1973). - *La Hacienda Pública en un Proceso Democrático*. Ed. Aguilar, Madrid. (Versión original inglesa de 1967).
- CORONA, J. y F. VALERA (1987). - "Leviathan reproducido", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 2, pp. 171-189.
- DOWNS, A. (1957). - *An Economic Theory of Democracy*. Harper. New York. (Versión castellana *Teoría Económica de la Democracia*. Aguilar. Madrid. 1977).
- FREY, B.S. (1978,a). - *Modern Political Economy*, Martin Robertson, Oxford.
- FREY, B.S. (1978,b). - "Politico-Economic Models and Cycles", *Journal of Public Economics*, nº 8, pp. 203-220.
- FREY, B.S. y F. SCHNEIDER (1978,a). - "An Empirical Study of Politico-Economic Interaction in the U.S.", *Review of Economics and Statistics*, nº 60, pp. 174-183.
- FREY, B.S. y F. SCHNEIDER (1978,b). - "A Politico-Economic Model of the United Kingdom", *Economic Journal*, nº 88, pp. 243-253.
- GALBRAITH, J.K. (1972). - *El Capitalismo Americano*. Ed. Ariel. Barcelona. (Versión original inglesa de 1952).
- GOLDEN, D.G. y J.M. POTERBA (1980). - "The price of popularity: The political business cycle re-examined", *American Journal of Political Science*, nº 24, pp. 694-714.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. y J. ONRUBIA (1992). - "El gasto público en vivienda en España". *Hacienda Pública Española*, nº 120-121, pp. 189-231.
- GROSSMAN, P.J. (1989). - "Federalism and the Size of Government", *Southern Economic Journal*, Vol. 55, nº 3, pp. 580-593.
- HARDIN, R. (1991). - "La acción colectiva y el dilema del prisionero", en COLOMER, J.M. (Ed.). - *Lecturas de Teoría Política Positiva*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid. pp. 81-114.
- INMAN, R.P. (1987). - "Markets, Government and the 'New' Political Economy", en AUERBACH, A.J. y M. FELDSTEIN. - *Handbook of Public Economics*. North-Holland. Amsterdam. Vol. 2, pp. 647-777.

- LYBECK, J. (1988). - "Comparing government growth rates: the non-institutional vs. the institutional approach", en LYBECK, J. y M. HENREKSON (Eds.).- *Explaining the Growth of Government*. Ed. North-Holland. Amsterdam.
- LÓPEZ GARCÍA, M.A. (1992). - "Algunos aspectos de la economía y la política de vivienda". *Investigaciones Económicas*, Vol. XVI, nº 1, pp. 3-41.
- MACRAE, C.D. (1978). - "Un modelo político del ciclo económico", *Hacienda Pública Española*, nº 52, pp. 240-258. (Versión original inglesa de 1977).
- MCKENZIE, R.B. y G. TULLOCK (1980). - *La Nueva Frontera de la Economía*. Espasa-Calpe, S.A. Madrid.
- MONASTERIO, C., F. PÉREZ, J.V. SEVILLA y J. SOLÉ (1995). - *Informe sobre el Actual Sistema de Financiación Autónoma y sus Problemas* (Libro Blanco). Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- MONASTERIO, C. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1989). - "Una aproximación empírica al crecimiento del gasto municipal", *Revista de Economía Pública*, nº 3, pp. 19-30.
- MONASTERIO, C. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1993). - "El endeudamiento autonómico. Teoría y evidencia empírica", *Documenta*. Fundación BBV.
- MONASTERIO, C. y J. SUÁREZ PANDIELLO (1998). - *Manual de Hacienda Autónoma y Local*. Ed. Ariel. Barcelona. 2ª Edición.
- MUELLER, D.C (1987). - "The Growth of Government: A Public Choice Perspective". *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol. 34, nº 1, pp. 115-149 (reimpreso en MUELLER, D.C. - *The Public Choice Approach to Politics*. Edward Elgar. Vermont, 1993).
- MUELLER, D. (1989). - *Public Choice II*, Cambridge University Press.
- MUSGRAVE, P.B. (1991). - "Merits and demerits of fiscal competition", en PRUD'HOMME, R. (Ed.). - *Public Finance with Several Levels of Government*. Foundation Journal Public Finance. The Hague, pp. 281-297.
- NORDHAUS, W.D. (1975). - "The political business cycle", *Review of Economic Studies*, nº 42, pp. 1969-1990.
- NORDHAUS, W.D. (1989). - "Alternative Approaches to the Political Business Cycle", *Brooking Papers on Economic Activity*, nº 2, pp. 1-68.
- OATES, W.E. (1988). - "On the Nature and Measurement of Fiscal Illusion: A Survey", reproducido en OATES, W.E. - *Studies in Fiscal Federalism*. Edward Elgar Publishing. Vermont, 1991, pp. 431-448.
- O'CONNOR, J (1972). - "Elementos científicos e ideológicos en la teoría económica de la política gubernamental", en SWEEZY, P.M. et al. - *Crítica a la Ciencia Económica*. Ed. Periferia. Buenos Aires.
- OLSON, M. (1965). - *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press. Cambridge. Mass. (Versión castellana *La lógica de la Acción Colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos*. Limusa. México, 1992).
- PALDAM, M. (1981). - "An essay on the rationality of economic policy: The test case of an electoral cycle", *Public Choice*, Vol. 37, pp. 287-307.
- PEACOCK, A. (1992). - *Public Choice Analysis in Historical Perspective*. Cambridge University Press. (Versión castellana, *Elección Pública. Una perspectiva histórica*, Alianza Economía. Madrid, 1995).

- PUVIANI, A. (1903). - *Teoria della illusione finanziaria* (versión castellana *Teoría de la Ilusión Financiera*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid. 1972).
- ROGOFF, K. (1990). - "Equilibrium Political Budget Cycles", *American Economic Review*, nº 80, pp. 21-36.
- ROWLEY, C.K. (Ed.) (1993). - *Public Choice Theory*. Edward Elgar Publishing. Vermont. 3 Vols.
- SAMPEDRO, J.L. (1978). - "De cómo deje de ser 'homo oeconomicus'", en GARCÍA DELGADO, J.L. y J. SEGURA (Coord.). - *Ciencia Social y Análisis Económico. Estudios en homenaje al profesor Valentín Andrés Álvarez*. Ed. Tecnos. Madrid. pp. 419-428.
- SCHELLING, T.C. (1991). - "Termostatos, cacharros y otras familias de modelos", en COLOMER, J.M. (Ed.).- *Lecturas de Teoría Política Positiva*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, pp. 125-152.
- STIGLER, G.J. (1985). - *El economista como predicador y otros ensayos*. Orbis. Barcelona. (Versión original inglesa de 1982).
- SUÁREZ PANDIELLO, J. (1995). - "Economía y Fútbol o Panem et Circensis", en CORONA, J. y P. PUY (Eds.). - *Economía en Serio y en Broma*. Ed. Minerva. Madrid, pp. 133-160.
- TDC (1993). - *Remedios políticos que pueden favorecer la libre competencia en los servicios y atajar el daño causado por los monopolios*. Tribunal de Defensa de la Competencia. Madrid.
- TIEBOUT, C.M. (1956). - "A pure theory of local expenditures". *Journal of Political Economy*, pp. 416-424. (Versión castellana en *Hacienda Pública Española*, nº 50, 1978).
- TULLOCK, G. (1989). - *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*. Kluwer Academic Publishers. London.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
RELACIÓN DE DOCUMENTOS DE TRABAJO:

- Doc. 001/88 JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.- Las intervenciones estatales en la minería del carbón.
- Doc. 002/88 CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.- Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.
- Doc. 003/88 ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.- Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.
- Doc. 004/88 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una propuesta para la integración multijurisdiccional.
- Doc. 005/89 LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.- La modernización del sector agrario en la provincia de León.
- Doc. 006/89 JOSE MANUEL PRADO LORENZO.- El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.
- Doc. 007/89 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).
- Doc. 008/89 FELIX LOBO ALEU.- El gasto público en productos industriales para la salud.
- Doc. 009/89 FELIX LOBO ALEU.- La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.
- Doc. 010/90 RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.- Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.
- Doc. 011/90 ANTONIO APARICIO PEREZ.- Infracciones y sanciones en materia tributaria.
- Doc. 012/90 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.- Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.
- Doc. 013/90 EQUIPO MECO.- Medidas de desigualdad: un estudio analítico
- Doc. 014/90 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.
- Doc. 015/90 ANTONIO MARTINEZ ARIAS.- Auditoría de la información financiera.
- Doc. 016/90 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.- La población como variable endógena
- Doc. 017/90 JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- La redistribución local en los países de nuestro entorno.
- Doc. 018/90 RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.- "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.
- Doc. 019/90 RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.- La política de precios en los establecimientos detallistas.
- Doc. 020/90 CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.- La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).
- Doc. 021/90 JOAQUIN LORENCEZ.- Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.
- Doc. 022/90 MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- El T.A.E. de las operaciones bancarias.
- Doc. 023/90 ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.

- Doc. 024/90 **LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.**- Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).
- Doc. 025/90 **MYRIAM GARCÍA OLALLA.**- Utilidad de las teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.
- Doc. 026/91 **JOAQUÍN GARCÍA MURCIA.**- Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)
- Doc. 027/91 **CANDIDO PAÑEDA.**- Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.
- Doc. 028/91 **PILAR SAENZ DE JUBERA.**- La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.
- Doc. 029/91 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ.**- La cooperación empresarial: concepto y tipología (*)
- Doc. 030/91 **JOAQUÍN LORENCE.**- Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.
- Doc. 031/91 **JOAQUÍN LORENCE.**- Características de la población activa en Asturias.
- Doc. 032/91 **CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.**- Política económica regional
- Doc. 033/91 **BENITO ARRUÑADA SÁNCHEZ.**- La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.
- Doc. 034/91 **BENITO ARRUÑADA SÁNCHEZ.**- Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.
- Doc. 035/91 **NURIA BOSCH; JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.**- Seven Hypotheses About Public Choice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).
- Doc. 036/91 **CARMEN FERNÁNDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ.**- De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabecera.
- Doc. 037/91 **ANA JESÚS LÓPEZ; RIGOBERTO PÉREZ SUÁREZ.**- Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.
- Doc. 038/91 **JUAN A. VÁZQUEZ GARCÍA; MANUEL HERNÁNDEZ MUÑOZ.**- La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.
- Doc. 039/92 **INES RUBÍN FERNÁNDEZ.**- La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.
- Doc. 040/92 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.
- Doc. 041/92 **ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.
- Doc. 042/92 **JOAQUÍN GARCÍA MURCIA.**- Novedades en la Legislación Laboral.
- Doc. 043/92 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.
- Doc. 044/92 **CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.
- Doc. 045/92 **CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.**- Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.
- Doc. 046/92 **ISIDRO SÁNCHEZ ÁLVAREZ.**- Influencia relativa de la evolución demográfica en el futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.
- Doc. 047/92 **ISIDRO SÁNCHEZ ÁLVAREZ.**- Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.

- Doc. 048/92 SUSANA LOPEZ ARES.- Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.
- Doc. 049/92 CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- Las influencias familiares en el desempleo juvenil.
- Doc. 050/92 CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.
- Doc. 051/92 MARTA IBAÑEZ PASCUAL.- El origen social y la inserción laboral.
- Doc. 052/92 JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.- Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.
- Doc. 053/92 JULITA GARCIA DIEZ.- Auditoría de cuentas: su regulación en la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.
- Doc. 054/92 SUSANA MENENDEZ REQUEJO.- El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.
- Doc. 055/92 CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.- Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petróleo a partir del carbón
- Doc. 056/92 IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.- Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.
- Doc. 057/92 LAURA CABIEDES MIRAGAYA.- Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.
- Doc. 058/92 JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.- Los principios contables en un entorno de regulación.
- Doc. 059/92 M^a JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.- Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.
- Doc. 060/94 M^a JOSE FERNANDEZ ANTUÑA.- Regulación y política comunitaria en materia de transportes.
- Doc. 061/94 CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- Factores determinantes de la afiliación sindical en España.
- Doc. 062/94 VICTOR FERNANDEZ BLANCO.- Determinantes de la localización de las empresas industriales en España: nuevos resultados.
- Doc. 063/94 ESTEBAN GARCIA CANAL.- La crisis de la estructura multidivisional.
- Doc. 064/94 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.- Metodología de la investigación econométrica.
- Doc. 065/94 MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ.- Análisis Cualitativo de la fecundidad y participación femenina en el mercado de trabajo.
- Doc. 066/94 JOAQUIN GARCIA MURCIA.- La supervisión colectiva de los actos de contratación: la Ley 2/1991 de información a los representantes de los trabajadores.
- Doc. 067/94 JOSE LUIS GARCIA LAPRESTA; M^a VICTORIA RODRIGUEZ URÍA.- Coherencia en preferencias difusas.
- Doc. 068/94 VICTOR FERNANDEZ; JOAQUIN LORENCES; CESAR RODRIGUEZ.- Diferencias interterritoriales de salarios y negociación colectiva en España.
- Doc. 069/94 M^a DEL MAR ARENAS PARRA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.
- Programación clásica y teoría del consumidor.

- Doc. 070/94 M^a DE LOS ÁNGELES MENÉNDEZ DE LA UZ; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Tantos efectivos en los empréstitos.
- Doc. 071/94 AMELIA BILBAO TEROL; CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Matrices especiales. Aplicaciones económicas.
- Doc. 072/94 RODOLFO GUTIÉRREZ.- La representación sindical: Resultados electorales y actitudes hacia sindicatos.
- Doc. 073/94 VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.- Economías de aglomeración y localización de las empresas industriales en España.
- Doc. 074/94 JOAQUÍN LORENCES RODRÍGUEZ; FLORENTINO FELGUEROSO FERNÁNDEZ.- Salarios pactados en los convenios provinciales y salarios percibidos.
- Doc. 075/94 ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; CAMILO JOSÉ VÁZQUEZ ORDÁS.- La internacionalización de la empresa.
- Doc. 076/94 SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES.- Análisis de los efectos regionales de la terciarización de ramas industriales a través de tablas input-output. El caso de la economía asturiana.
- Doc. 077/94 VÍCTOR IGLESIAS ARGÜELLES.- Tipos de variables y metodología a emplear en la identificación de los grupos estratégicos. Una aplicación empírica al sector detallista en Asturias.
- Doc. 078/94 MARTA IBÁÑEZ PASCUAL; F. JAVIER MATO DÍAZ.- La formación no reglada a examen. Hacia un perfil de sus usuarios.
- Doc. 079/94 IGNACIO A. RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE RODRÍGUEZ.- Planificación y organización de la fuerza de ventas de la empresa.
- Doc. 080/94 FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.- La reacción del precio de las acciones ante anuncios de cambios en los dividendos.
- Doc. 081/94 SUSANA MENÉNDEZ REQUEJO.- Relaciones de dependencia de las decisiones de inversión, financiación y dividendos.
- Doc. 082/95 MONTSERRAT DÍAZ FERNÁNDEZ; EMILIO COSTA REPARAZ; M^a del MAR LLORENTE MARRÓN.- Una aproximación empírica al comportamiento de los precios de la vivienda en España.
- Doc. 083/95 M^a CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.- Matrices semipositivas y análisis interindustrial. Aplicaciones al estudio del modelo de Sraffa-Leontief.
- Doc. 084/95 ESTEBAN GARCÍA CANAL.- La forma contractual en las alianzas domésticas e internacionales.
- Doc. 085/95 MARGARITA ARGÜELLES VÉLEZ; CARMEN BENAVIDES GONZÁLEZ.- La incidencia de la política de la competencia comunitaria sobre la cohesión económica y social.
- Doc. 086/95 VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.- La demanda de cine en España. 1968-1992.
- Doc. 087/95 JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.- Discriminación salarial de la mujer y movilidad laboral.
- Doc. 088/95 M^a CONCEPCIÓN GONZÁLEZ VEIGA.- La teoría del caos. Nuevas perspectivas en la modelización económica.
- Doc. 089/95 SUSANA LÓPEZ ARES.- Simulación de fenómenos de espera de capacidad limitada con llegadas y número de servidores dependientes del tiempo con hoja de cálculo.
- Doc. 090/95 JAVIER MATO DÍAZ.- ¿Existe sobrecualificación en España?. Algunas variables explicativas.
- Doc. 091/95 M^a JOSÉ SANZO PÉREZ.- Estrategia de distribución para productos y mercados industriales.
- Doc. 092/95 JOSÉ BAÑOS PINO; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.- Demanda de cine en España: Un análisis de cointegración.

- Doc. 093/95 **M^a LETICIA SANTOS VIJANDE.**- La política de marketing en las empresas de alta tecnología.
- Doc. 094/95 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO RODRÍGUEZ-DEL BOSQUE; AGUSTÍN RUÍZ VEGA.**- Expectativas y percepciones del consumidor sobre la calidad del servicio. Grupos estratégicos y segmentos del mercado para la distribución comercial minorista.
- Doc. 095/95 **ANA ISABEL FERNÁNDEZ; SILVIA GÓMEZ ANSÓN.**- La adopción de acuerdos estatutarios antiadquisición.. Evidencia en el mercado de capitales español.
- Doc. 096/95 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Partidos, electores y elecciones locales en Asturias. Un análisis del proceso electoral del 28 de Mayo.
- Doc. 097/95 **ANA M^a DÍAZ MARTÍN.**- Calidad percibida de los servicios turísticos en el ámbito rural.
- Doc. 098/95 **MANUEL HERNÁNDEZ MUÑIZ; JAVIER MATO DÍAZ; JAVIER BLANCO GONZÁLEZ.**- Evaluating the impact of the European Regional Development Fund: methodology and results in Asturias (1989-1993).
- Doc. 099/96 **JUAN PRIETO; M^a JOSÉ SUÁREZ.**- ¿De tal palo tal astilla?: Influencia de las características familiares sobre la ocupación.
- Doc. 100/96 **JULITA GARCÍA DÍEZ; RACHEL JUSSARA VIANNA.**- Estudio comparativo de los principios contables en Brasil y en España.
- Doc. 101/96 **FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA.**- Desarrollo de campañas de promoción de ventas.
- Doc. 102/96 **ÓSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Una explicación de la ausencia de la Democracia Cristiana en España.
- Doc. 103/96 **CÁNDIDO PAÑEDA FERNÁNDEZ.**- Estrategias para el desarrollo de Asturias.
- Doc. 104/96 **SARA M^a ALONSO; BLANCA PÉREZ GLADISH; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA.**- Problemas de control óptimo con restricciones: Aplicaciones económicas.
- Doc. 105/96 **ANTONIO ÁLVAREZ PINILLA; MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ; RAFAEL ÁLVAREZ CUESTA.**- Eficiencia de las Cajas de Ahorro españolas. Resultados de una función de beneficio.
- Doc. 106/96 **FLORENTINO FELGUEROSO.**- Industrywide Collective Bargaining, Wages Gains and Black Labour Marketing Spain.
- Doc. 107/96 **JUAN VENTURA.**- La competencia gestionada en sanidad: Un enfoque contractual
- Doc. 108/96 **MARÍA VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA; ELENA CONSUELO HERNÁNDEZ.**- Elección social. Teorema de Arrow.
- Doc. 109/96 **SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA.**- Grupos de interés y corrupción política: La búsqueda de rentas en el sector público.
- Doc. 110/96 **ANA M^a GUILLÉN.**- La política de previsión social española en el marco de la Unión Europea.
- Doc. 111/96 **VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de la financiación bancaria y de las emisiones de obligaciones.
- Doc. 112/96 **DRA. MARIA VICTORIA RODRIGUEZ URÍA; D. MIGUEL A. LÓPEZ FERNÁNDEZ; D^{ña}. BLANCA M^a PEREZ GLADISH.**- Aplicaciones económicas del Control Óptimo. El problema de la maximización de la utilidad individual del consumo. El problema del mantenimiento y momento de venta de una máquina.

- Doc. 113/96 **OSCAR RODRÍGUEZ BUZNEGO.**- Elecciones autonómicas, sistemas de partidos y Gobierno en Asturias.
- Doc. 114/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA M^a DÍAZ MARTÍN.**El conocimiento de las expectativas de los clientes: una pieza clave de la calidad de servicio en el turismo.
- Doc. 115/96 **JULIO TASCÓN.**- El modelo de industrialización pesada en España durante el período de entreguerras.-
- Doc. 116/96 **ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ; JOSÉ M. MONTES PEÓN; CAMILO J. VÁZQUEZ ORDÁS.**- Sobre la importancia de los factores determinantes del beneficio: Análisis de las diferencias de resultados inter e intraindustriales.
- Doc. 117/96 **AGUSTÍN RUÍZ VEGA; VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Elección de Establecimientos detallistas y conducta de compra de productos de gran consumo. Una aplicación empírica mediante modelos logit.
- Doc. 118/96 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO.**- Diferencias entre la asistencia al cine nacional y extranjero en España.
- Doc. 119/96 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; IGNACIO A. RODRÍGUEZ DEL BOSQUE; ANA M^a DÍAZ MARTÍN.**- Estructura multidimensional de la calidad de servicio en cadenas de supermercados: desarrollo y validación de la escala calsuper.
- Doc. 120/96 **ANA BELÉN DEL RÍO LANZA.**- Elementos de medición de marca desde un enfoque de marketing.
- Doc. 121/97 **JULITA GARCÍA DÍEZ; CRISTIAN MIAZZO.**- Análisis Comparativo de la Información contable empresarial en Argentina y España.
- Doc. 122/97 **M^a MAR LLORENTE MARRÓN; D. EMILIO COSTA REPARAZ; M^a MONTSERRAT DIAZ FERNÁNDEZ.**- El Marco teórico de la nueva economía de la familia. Principales aportaciones.
- Doc. 123/97 **SANTIAGO ALVAREZ GARCÍA.**- El Estado del bienestar. Orígenes, Desarrollo y situación actual.
- Doc. 124/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN.**- La Ganancia salarial esperada como determinante de la decisión individual de emigrar.
- Doc. 125/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO.**- La acreditación hospitalaria: Marco teórico general.
- Doc. 126/97 **JOSE ANTONIO GARAY GONZÁLEZ.**- Problemática contable del reconocimiento del resultado en la empresa constructora.
- Doc. 127/97 **ESTEBAN FERNÁNDEZ; JOSE M. MONTES; GUILLERMO PÉREZ-BUSTAMANTE; CAMILO VÁZQUEZ.**- Barreras a la imitación de la tecnología.
- Doc. 128/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES; JUAN A. TRESPALACIOS GUTIERREZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- Los resultados alcanzados por las empresas en las relaciones en los canales de distribución.
- Doc. 129/97 **LETICIA SANTOS VIJANDE; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES.**- La innovación en las empresas de alta tecnología: Factores condicionantes del resultado comercial.
- Doc. 130/97 **RODOLFO GUTIÉRREZ.**- Individualism and collectivism in human resource practices: evidence from three case studies.
- Doc. 131/97 **VICTOR FERNÁNDEZ BLANCO; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- Decisiones individuales y consumo de bienes culturales en España.
- Doc. 132/97 **SANTIAGO GONZÁLEZ HERNANDO.**- Clasificación de productos de consumo y establecimientos detallistas. Análisis empírico de motivaciones y actitudes del consumidor ante la compra de productos de alimentación y droguería.

- Doc. 133/97 **VICTOR IGLESIAS ARGÜELLES.**- Factores determinantes del poder negociador en los canales de distribución de productos turísticos.
- Doc. 134/97 **INÉS RUBÍN FERNÁNDEZ.**- Información sobre operaciones con derivados en los informes anuales de las entidades de depósito.
- Doc. 135/97 **ESTHER LAFUENTE ROBLEDO; ISABEL MANZANO PÉREZ.**- Aplicación de las técnicas DEA al estudio del sector hospitalario en el Principado de Asturias.
- Doc. 136/97 **VICTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ; FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.**- La valoración por el mercado de capitales español de los procedimientos de resolución de insolvencia financiera.
- Doc. 137/97 **MARIA JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Razones de utilización de la venta directa, los distribuidores independientes y los agentes por parte de las empresas químicas españolas.
- Doc. 138/97 **LUIS OREA.**- Descomposición de la eficiencia económica a través de la estimación de un sistema translog de costes: Una aplicación a las cajas de ahorro españolas.
- Doc. 139/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- Naturaleza y estructura de propiedad de las inversiones directas en el exterior: Un modelo integrador basado en el análisis de costes de transacción.
- Doc. 140/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL; ANA VALDÉS LLANEZA.**- Tendencias empíricas en las empresas conjuntas internacionales creadas por empresas españolas (1986-1996).
- Doc. 141/97 **CONSUELO ABELLÁN COLODRÓN; ANA ISABEL FERNÁNDEZ SÁINZ.**- Relación entre la duración del desempleo y la probabilidad de emigrar.
- Doc. 142/97 **CÉSAR RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ; JUAN PRIETO RODRÍGUEZ.**- La participación laboral de la mujer y el efecto del trabajador añadido en el caso español.
- Doc. 143/97 **RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; ANA MARÍA DIAZ MARTÍN; AGUSTÍN V. RUIZ VEGA.**- Planificación de las actividades de marketing para empresas de servicios turísticos: la calidad como soporte de la estrategia competitiva.
- Doc. 144/97 **LUCÍA AVELLA CAMARERO; ESTEBAN FERNANDEZ SANCHEZ.**- Una aproximación a la empresa industrial española: Principales características de fabricación.
- Doc. 145/97 **ANA SUÁREZ VÁZQUEZ.**- Delimitación comercial de un territorio: Importancia de la información proporcionada por los compradores.
- Doc. 146/97 **CRISTINA LOPEZ DUARTE; ESTEBAN GARCÍA CANAL.**- La inversión directa realizada por empresas españolas: análisis a la luz de la teoría del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior.
- Doc. 147/98 **ANA BELEN DEL RIO LANZA; VICTOR IGLESIAS ARGUELLES; RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; AGUSTIN RUIZ VEGA.** - Metodologías de medición del valor de la marca.
- Doc. 148/98 **RAFAEL ALVAREZ CUESTA.** - La estimación econométrica de fronteras de producción: una revisión de la literatura.
- Doc. 149/98 **FERNANDO RUBIERA MOROLLO.**- Análisis univariante de las series de empleo terciario de las regiones españolas.
- Doc. 150/98 **JOSE ANTONIO GARAY GONZALEZ.**- Los gastos y los ingresos plurianuales.

- Doc. 151/98 **ISABEL GARCIA DE LA IGLESIA.**- La elección contable para los gastos de investigación y desarrollo.
- Doc. 152/98 **LUIS CASTELLANOS VAL; EMILIO COSTA REPARAZ.** - Teoría de sistemas y análisis económico: una aproximación metodológica.
- Doc. 153/98 **M^a DEL CARMEN RAMOS CARVAJAL.** - Estimación indirecta de coeficientes input-output.
- Doc. 154/98 **RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; ANA MARIA DIAZ MARTIN; M^a. LETICIA SANTOS VIJANDE; AGUSTIN V. RUIZ VEGA.**- Utilidad del análisis conjunto para establecer la importancia de las estrategias de calidad en servicios turísticos: simulación de escenarios alternativos en empresas de turismo rural.
- Doc. 155/98 **SANTIAGO ALVAREZ GARCIA; ANA ISABEL GONZALEZ GONZALEZ.** - El proceso de descentralización fiscal en España, especial referencia a la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias
- Doc. 156/98 **SANTIAGO ALVAREZ GARCIA.**- La tributación de la unidad familiar. Nuevas consideraciones sobre un antiguo problema.
- Doc. 157/98 **SUSANA LOPEZ ARES; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.**- Condicionantes demográficos de la economía asturiana.
- Doc. 158/98 **CELINA GONZALEZ MIERES.**- La marca de la distribución: un fenómeno que afecta a distribuidor, fabricante y consumidor.
- Doc. 159/98 **IGNACIO DEL ROSAL FERNANDEZ.**- Análisis de la demanda agregada de electricidad en España con series temporales: un tratamiento de cointegración.
- Doc. 160/98 **JESUS ARANGO.**- Evolución y perspectivas del sector agrario en Asturias.
- Doc. 161/98 **JESUS ARANGO.**- Cronología de la construcción Europea.
- Doc. 162/98 **JULITA GARCIA DIEZ; SUSANA GAGO RODRIGUEZ.**-Programas de doctorado en contabilidad en las universidad españolas: estudio empírico.
- Doc. 163/99 **MAR ARENAS PARRA; AMELIA BILBAO TEROL; BLANCA PÉREZ GLADISH; M^a VICTORIA RODRÍGUEZ URÍA; EMILIO CERDÁ TENA (Universidad Complutense de Madrid).**- Aplicación de la programación compromiso a la gestión de hospitales públicos.
- Doc. 164/99 **M^a DEL CARMEN RAMOS CARVAJAL.**- La comarcalización de las Tablas input-output: Una primera aproximación.
- Doc. 165/99 **LUIS IGNACIO ÁLVAREZ GONZÁLEZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; MARÍA LETICIA SANTOS VIJANDE; ANA MARÍA DÍAZ MARTÍN.**- Orientación al mercado como cultura de negocio y conjunto de actuaciones: Un contraste metodológico para organizaciones no lucrativas.
- Doc. 166/99 **M^a JOSÉ SANZO PÉREZ.**- Funciones de los vendedores industriales de los distribuidores independientes. Una tipología realizada en el sector químico.
- Doc. 167/99 **M^a BEGOÑA ÁLVAREZ ÁLVAREZ; RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; FRANCISCO J. DE LA BALLINA BALLINA; M^a LETICIA SANTOS VIJANDE.**- Evidencias empíricas de la promoción de ventas en los establecimientos detallistas.
- Doc. 168/99 **BEGOÑA GONZÁLEZ-BUSTO MÚGICA.**- La dinámica de sistemas como metodología para la elaboración de modelos de simulación.
- Doc. 169/99 **BEGOÑA GONZÁLEZ-BUSTO MÚGICA.**- Reflexiones teóricas sobre el personal sanitario en el Sistema Nacional de Salud Español.

- Doc. 170/99 YOLANDA ÁLVAREZ CASTAÑO.- Cómo alcanzar el éxito en el proceso de innovación tecnológica.
- Doc. 171/99 YOLANDA ÁLVAREZ CASTAÑO.- La organización del proceso de desarrollo de un nuevo producto.
- Doc. 172/99 RODOLFO VÁZQUEZ CASIELLES; MARÍA LETICIA SANTOS VIJANDE; ANA MARÍA DÍAZ MARTÍN; LUIS IGNACIO ÁLVAREZ ÁLVAREZ.- Estrategias de marketing: Desarrollo de investigaciones sobre orientación al mercado y marketing de relaciones.
- Doc. 173/99 SANTIAGO R. MARTÍNEZ ARGÜELLES; FERNANDO RUBIERA MOROLLÓN.- Patrones de convergencia regional en los Servicios de la Economía Española.
- Doc. 174/99 JUAN PRIETO RODRÍGUEZ; VÍCTOR FERNÁNDEZ BLANCO.- Are modern and classical music listeners the same people?
- Doc. 175/99 VÍCTOR MANUEL GONZÁLEZ MÉNDEZ; FRANCISCO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ.- Transferencias de riqueza y efecto contagio ante crisis bancarias. Implicaciones para las relaciones banca-industria.
- Doc. 176/99 SANTIAGO ÁLVAREZ; MARÍA TERESA ÁLVAREZ.- Impuestos medio ambientales y control de la generación de residuos. ¿Hacia una reforma fiscal verdé?
- Doc. 177/99 JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.- Rationality and rent seeking in the spanish regulation of professional soccer.
- Doc. 178/99 JAVIER SUÁREZ PANDIELLO.- Determinantes políticos del gasto público en España.