



ANALES DE ECONOMÍA APLICADA

2023

Número XXXVI

**Inequality, poverty exclusion and policy
implications for a better world**

M Ángeles Medina Sánchez (coord.)



Asociación Internacional de Economía Aplicada

ASEPELT son las siglas de la Asociación Científica Internacional de Economía Aplicada, entidad sin ánimo de lucro que agrupa a investigadores, docentes y profesionales, así como a instituciones interesadas en “organizar, promover y favorecer trabajos originales de carácter científico en el dominio de la Economía Aplicada”, En la actualidad forman parte de ASEPELT socios individuales académicos especialistas en diversas materias, como Economía Española, Estadística, Econometría, Política Económica, Empresa, Sector Público, Economía Internacional, Matemáticas, Economía Regional, etc., así como profesionales vinculados a la actividad económica y financiera. Así mismo, la Asociación cuenta con una nutrida representación de socios institucionales, entre los que se encuentran diversos centros y departamentos universitarios, además de otras entidades públicas y privadas. Todo ello permite, sin duda, una riqueza de matices y posibilidades de indudable utilidad social. Las actividades de ASEPELT están orientadas a promover los avances científicos en el ámbito de la Economía Aplicada, fomentando el intercambio entre los socios. Esto incluye tanto la organización de reuniones científicas en las que se debaten y estudian diferentes temas de actualidad en el ámbito de la economía aplicada, como la edición de publicaciones académicas como la **revista Estudios de Economía Aplicada (ISSN:1133-3197)** que cumple con los máximos estándares de calidad científica y con un Consejo Editor cuyos miembros pertenecen a las más prestigiosas instituciones de Europa, América y Asia. La Asociación se convierte, de esta manera, en un foro abierto al intercambio y debate de las distintas ideas y aportaciones científicas, que se desarrollan tanto en el ámbito universitario como en el empresarial, dentro del campo de la Economía Aplicada. Esta publicación **ANALES DE ECONOMÍA APLICADA** recoge las diferentes aportaciones de los participantes en el Congreso Anual de la Asociación, punto de encuentro de un elevado número de investigadores involucrados en estas cuestiones, y que proporcionan un medio excepcional para el mejor conocimiento mutuo, y para el debate y la difusión de la investigación y la innovación en el ámbito de la Economía Aplicada.

Para más información sobre ASEPELT visitar la página www.asepelt.org.

ANALES DE ECONOMÍA APLICADA
Año 2023 - Número XXXVI

ISBN 978-84-09-57726-2

2024, ASEPELT, C/ Martínez Campos,15, Almería, 04002, Almería.

El contenido de esta publicación, tanto de la obra escrita como electrónica, puede ser utilizado, de común acuerdo con ASEPELT, para usos exclusivamente particulares y/o profesionales y, en ningún caso, comerciales. bajo la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.



Congresos Anuales celebrados por la Asociación Internacional de Economía Aplicada-ASEPELT

<https://www.asepelt.org/congresos/asepelt.html>

Reunión I 1987 Barcelona	Reunión II 1988 Valladolid
Reunión III 1989 Sevilla	Reunión IV 1990 Murcia
Reunión V 1991 Las Palmas de Gran Canaria	Reunión VI 1992 Granada
Reunión VII 1993 Cádiz	Reunión VIII 1994 Mallorca
Reunión IX 1995 Santiago de Compostela	Reunión X 1996 Albacete
Reunión XI 1997 Bilbao	Reunión XII 1998 Córdoba
Reunión XIII 1999 Burgos	Reunión XIV 2000 Oviedo
Reunión XV 2001 La Coruña	Reunión XVI 2002 Madrid
Reunión XVII 2003 Almería	Reunión XVIII 2004 León
Reunión XIX 2005 Badajoz	Reunión XX 2006 Tenerife
Reunión XXI 2007 Valladolid	Reunión XXII 2008 Barcelona
Reunión XXIII 2009 Covilhã (Portugal)	Reunión XXIV 2010 Alicante
Reunión XXV 2011 Santander	Reunión XXVI 2012 Madrid
Reunión XXVII 2013 Zaragoza	Reunión XXVIII 2014 Málaga
Reunión XXIX 2015 Cuenca	Reunión XXX 2016 Valencia
Reunión XXXI 2017 Lisboa	Reunión XXXII 2018 Huelva
Reunión XXXIII 2019 Vigo	Reunión XXXIV 2021 Jaén
Reunión XXXV 2022 Madrid	



LOCAL ORGANIZING COMMITTEE

- *Miguel Rocha de Sousa, Assistant Professor of Economics, University of Évora, (Chair).*
- *Andreia Dionísio, Associate Professor of Management, University of Évora.*
- *Cesaltina Pacheco Pires, Full Professor of Management, University of Évora.*
- *Isabel Vieira, Associate Professor of Economics with Habilitation, University of Évora.*
- *Luís Coelho, Assistant Professor of Management, University of Évora.*
- *Rui Fragoso, Associate Professor of Management with Habilitation, University of Évora.*



SCIENTIFIC COMMITTEE

Abdel El-Shaarawi (Cairo University and Egypt National Water Research Institute,
Egypt, Canada)

Alberto Turón Lanuza (University of Zaragoza, Spain)

Aleksandra Matuszewska-Janica (Warsaw University of Live Sciences, Poland)

Alexei Orlov (Radford University, USA)

Alfredo Cristóbal Cristóbal (Spanish Statistics Office, Spain)

Ana Jesús López (University of Oviedo, Spain)

Ansgar Belke (University Duisburg-Essen, Germany)

Antonio Duarte Santos (Autonomous University of Lisbon, Portugal)

Antonio García Lizana (University of Málaga, Spain)

Carla Andrade Arteaga (University of Guayaquil, Ecuador)

Carlos María Fernández Jardón (University of Vigo, Spain)

Carmelo García Pérez (University of Alcalá, Spain)

Cesaltina Pacheco Pires, University of Évora, Portugal, Head.

Cristina Sanchez-Figueroa (UNED, Spain)

Daniel K. Twerefou (University of Ghana, Ghana)

Dorota Witkowska (University of Lodz, Poland)

Emilio Porcu (Trinity College of Dublin, Ireland)

Enrique Bernal Jurado (University of Jaén, España)

Feng Zhen (Renmin University, China)

Francisco Javier Fernández Fernández (BBVA bank, Spain)

Gema Fernández-Avilés Calderón (University of Castilla-La Mancha, Spain)

Ginés Guirao Pérez (University of La Laguna, Spain)

Guido Ferrari (Florence University and Remnin University, Italy and China)

Ismael Caballero (University of Castilla-La Mancha, Spain)

James M. Chen (Michigan State University, USA)

Jean Francois Racicot (Telfer School of Management at the University of Ottawa, Canada)

Jorge Luis Bazán (São Paulo University, Brasil)

José García García (University of Almería, Spain)

Josefa E. Fernández Arufe (University of Valladolid, Spain)

José-María Montero, University of Castilla-La Mancha, Spain, President ASEPELT

José María Moreno Jiménez (University of Zaragoza, Spain)

Juan Antonio Maldonado Jurado (University of Granada, Spain)

Juan Carlos Rodríguez Cohard (University of Jaen, Spain)

Juan Carlos Ruiz Molina (University of Jaen, Spain)

Juan Evangelista Trinidad Segovia (University of Almería, Spain)

Juan José García Del Hoyo (University of Huelva, Spain)

Krzysztof Kompa (University of Johannesburg, SouthAfrica)

Luis García Vargas (University of Pittsburg, USA)

M. del Carmen López Martín (University of Andalucía, Spain)

Maria del Carmen Valls Martinez (Universtiy of Almería, Spain)

Marek Dietl (Warsaw Stock Exchange (President, Poland))

Martin Sevilla Jiménez (University of Alicante, Spain)

Muhhammad Imran Qureshi (Technical University of Malaysia Malacca)

Pablo Cousteau Vida (Philippe Cousteau Foundation, Spain)

Pierre Rostan (American University in Armenia, Armenia)

Rafael Herrerías Pleguezuelo (University of Granada, Spain)

Rafael Lobeto Lobo (Philippe Cousteau Foundation and Maritime Corporation, Spain)

Raymond Theoret (University of Quebec at Montreal, Canada)

Sandra Cristina Ribeiro (University Autónoma of Lisboa, Portugal)

Sergio Soza (University Austral of Chile, Chile)

Tiziane Laureti (University of Tuscia, Italy)

Vicente Jakas (Saarland University, Germany)

Yan Yun Zhao (Renmin University, China)

Yochanan Shachmurove (The City University in New York and University of Pennsylvania, USA)

Conference Programme



“Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world – An applied economic approach”

Wednesday, 5th July 2023

- 9:30-10:30 Registration

- 10:30-13:00  ASEPELT Seminar



Gema Fernández-Avilés & Michal Kinel
(University of Castilla-La Mancha, Spain & Okuant)

Fundamentals of Data Science with R

- 13:00-14:30  Lunch Time
- 15:00-16:30 Parallel sessions I
- 16:30-17:00  Coffee Break
- 17:00-18:30 Parallel sessions II
- 17:00 Meeting of the Executive Committee of ASEPELT

Thursday, 6th July 2023

- 8:00-9:00 Registration
- 9:00- 9:30 Welcome Address



• Hermínia Vilar (Rector, University of Evora)



• Rui Fragoso (Director CEFAGE, UE)



• José-Maria Montero (President, ASEPELT)



• Miguel Rocha de Sousa (Conference Chair, CEFAGE&CICP,UE)


- 9:30- 11:00  Opening session



THE LONDON SCHOOL
OF ECONOMICS AND
POLITICAL SCIENCE ■

Frank Cowell

Tax progression, income distribution and inequality

- 11:00-11:30  Coffee Break

Presentation of the journal




- 11:30-13:00  Session Lawrence Klein



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Elena Bárcena (University of Málaga, Spain)

Measuring the 2030 Agenda's principle of 'leaving-no-one-behind'

- 13:00-14:30  Lunch Time

- 14:30-16:00  Special Session ASEPELT




Bar-Ilan
University
אוניברסיטת בר אילן



Jacques Silber (Bar-Ilan University, Israel)

Hierarchical Choice and the Measurement of the Standard of Living

- 16:00-16:30  Coffee Break
- 16:30-18:00 Parallel sessions III
- 18:00 – 19:00 Guided tour of the city of Évora
- 19:00 Welcome cocktail
- 19:30 Tribute José Roquette as a Portuguese Economist in Asepelt. **Dr. José Roquette**, currently 85, was from the first generation of the Economics at University of Porto. He was the founder of Esporão, the largest winery in Alentejo, and one of the biggest Portuguese companies.

"A toast from Alentejo with Esporão"

Friday, 7th July 2023

- 8:00-9:30  Session Wassily Leontief



BROWN
UNIVERSITY

Oded Galor (Brown University, USA)

The Journey of Humanity: Roots of Wealth and Inequality

- 9:30-11:00 Round Table “Inequality and unequal development in Portugal and Spain”



Aurora Galego (UE, specialist on inequality in Portugal and across the world)



Nuno Alves (Head DEE-Departamento de Estudos Económicos, Bank of Portugal, ECB)



Juan Francisco Gimeno Serrano (Adviser, DG Economics, Statistics and Research, Banco de España)



José Mª Méndez (Head of Area Statistics on Household Income and Living Condition, Instituto Nacional de Estadística, España)

- 11:00-11:30  Coffee Break
- 11:30-13:00 Parallel Sessions IV and Parallel Sessions Awards
- 13:00-14:30  Lunch Time
- 14:30-16:00 Parallel Sessions V
- 16:00 -16:30  Coffee Break
- 16:00-17:00 ASEPELT General Assembly
- 16:30-18:00 Parallel Sessions VI

- 18:00-18:30 Closing ceremony
- 16:00-19.00 Finn Kydland Poster Session
- 20:00 Gala Dinner & Awards

Saturday- 8th July 2023.

Excursion around the Alentejo and Portugal (Optional)



Itinerário:

➤ Monsaraz / Herdade do Esporão / Almoço Buffet típico regional

08h00 – Saída de Évora

09h00 – Visita guiada a Monsaraz

11h00 – Visita e Prova de Vinhos na Herdade do Esporão (2 Vinhos Colheitas)

13h30 – Almoço Buffet com ementa regional no Campinho Aldeia Ribeirinha Alqueva

15h30 – Regresso a Évora

Índice

<i>E0 - Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor (Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world).....</i>	<i>26</i>
Acceso a servicios sanitarios en adultos mayores: nuevas desigualdades socioeconómicas después de la COVID19	27
ALFABETIZACIÓN FINANCIERA, INCLUSIÓN FINANCIERA Y DESIGUALDAD DE RENTA EN ESPAÑA	28
CONSEQUENCES OF THE ENERGY TRANSITION ON POVERTY: EVIDENCE FROM THE SOUTHERNAFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY 2000-2021	29
CONTAGION OF DEPRIVATIONS AND AFFLUENCES: A TAIL DEPENDENCE STORY	30
CRISIS Y DESIGUALDAD EDUCATIVA ENTRE LOS JÓVENES DE COLOMBIA	31
DEMOCRACIA, CAMBIO ESTRUCTURAL Y DESIGUALDAD DE INGRESOS	33
DESIGUALDAD SOCIOECONÓMICA Y DESEMPEÑO ACADÉMICO EN LA EDUCACIÓN SECUNDARIA EN COLOMBIA.....	34
EL TURISMO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO, REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y DESIGUALDAD: EVIDENCIA A PARTIR DE DATOS DE PANEL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS.....	35
LOS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD DE RENTA EN GALICIA DURANTE LA PANDEMIA	36
Redistribution Preferences of Political Regimes under the Influence of Resource Rents: An Empirical Analysis for developing countries.....	38
LOS EFECTOS DE LAS CRISIS ECONÓMICAS SOBRE LOS MÁS VULNERABLES: EL CASO DE LAS PERSONAS EN SITUACIÓN SIN HOGAR.....	39
<i>E1 - Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa.....</i>	<i>40</i>
ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS COTIZADAS EN EL ÍNDICE NBI.....	41
ANÁLISIS MULTICRITERIO DEL POTENCIAL TECNOLÓGICO EN LOGÍSTICA INVERSA: CASO DE ESTUDIO EN LA INDUSTRIA TEXTIL	43
COMPARACIÓN DEL NÚMERO DE INSTALACIONES MUNICIPALES A TRAVÉS DEL AJUSTE DE DISTRIBUCIONES DE CONTEO	44
IMPLICACIONES EN CORTE TRANSVERSAL DE LA VALORACIÓN DINÁMICA DE ACTIVOS CON VOLATILIDAD ESTOCÁSTICA Y AVERSIÓN A LA AMBIGÜEDAD.....	45
Does Locus of Control Get You Out of Homelessness?	47
EL LUCRO CESANTE Y LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS PROPIOS DE LA INCERTIDUMBRE: HERRAMIENTAS ECONOMETRICAS Y JURISPRUDENCIA	47
EL PAQUETE ‘RVIF’ DE R PARA DETECTAR MULTICOLINEALIDAD	49
ENCUESTA EUROPEA DE SALUD: UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA DEPRESIÓN EN LOS JÓVENES	50

ESCENARIOS DE COMPATIBILIDAD EN UN CONTEXTO LOCAL PARA DECISIÓN EN GRUPO CON AHP.....	51
Estudio de clusters de comovimiento	53
ESTUDIO DE PATRONES CLIMÁTICOS Y GEOGRÁFICOS DE LA POBREZA ENERGÉTICA EN ESPAÑA	54
EXPLORING JOB PREFERENCES OF BUSINESS AND ECONOMICS STUDENTS FROM COLOMBIA, ECUADOR, AND SPAIN: A DISCRETE CHOICE EXPERIMENT.....	55
FACTORES DE RIESGO Y DE PROTECCIÓN DE LA SALUD MENTAL EN LA POBLACIÓN JOVEN EUROPEA	56
META-ANÁLISIS DEL TRADE-OFF DE LOS CONSUMIDORES ENTRE LA AUTONOMÍA Y LA INFRAESTRUCTURA DE RECARGA DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS	57
MÉTODOS ECONÓMICOS EN LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS RECEPCIONES ECONÓMICAS EN LA OPCIÓN DE ALOJAMIENTO Y REGIONES DE LOS TURISTAS	58
MODELIZACIÓN DEL NÚMERO DE CENTROS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA EN ANDALUCÍA	60
SOBRE LA FAMILIA DE DISTRIBUCIONES BETA TRI-PARAMÉTRICAS, TIPO CABALLER. SU UTILIDAD EN PROBLEMAS CON INCERTIDUMBRE	61
UNA VALORACIÓN CRÍTICA DE LOS INDICADORES DE GOBERNANZA DE LA METODOLOGÍA DTI MEDIANTE MODELOS IRT	62
<i>E2 - Economía Nacional, Regional y Local.....</i>	<i>64</i>
Intensifican los flujos comerciales las desigualdades económicas regionales?	65
QUÉ CONTRIBUYE A LOS CAMBIOS EN LA INDEPENDENCIA RESIDENCIAL DE LOS JÓVENES ESPAÑOLES EN EL TIEMPO?	66
ACTIVIDAD TURÍSTICA EN MALINALCO, MÉXICO: GENERACIÓN DE EXTERNALIDADES	67
Wendy Elizabeth Garcés Estrada¹, Javier Jesús Ramírez Hernández²	67
ALIMENTOS LOCALES: ESTRATEGIAS DE MARKETING DE LOS PRODUCTORES	69
ANÁLISIS DE LA ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA EN LA REGIÓN DE ATACAMA, CHILE	70
AOVE CON CALIDAD DIFERENCIADA EN ANDALUCÍA: ¿HETEROGENEIDAD EN LOS PRECIOS?	71
Resumen.....	72
Abstract	72
1. INTRODUCCIÓN	73
2. EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN DE SNF DE FINALES DE LOS AÑOS 90 A LA ACTUALIDAD	74
<i>3.1. El Mercado de Capitales</i>	<i>81</i>

3.2. El Capital Privado (Venture Capital & Private Equity)	84
3.3. Crédito Comercial.....	86
3.4. Crowdfunding o Plataformas de Financiación Participativa	87
4. PERFIL DE LOS DEMANDANTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA	91
5. CONCLUSIÓN	92
REFERENCIAS	93
EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA COSTA TROPICAL DE GRANADA: ANÁLISIS DEL CONTEXTO SOCIODEMOGRÁFICO Y SOCIOECONÓMICO	95
Financial literacy in Portugal: a study on first-year college students.....	96
LA INVERSIÓN EN EDUCACIÓN COMO FACTOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO: DATOS DE PORTUGAL Y ANÁLISIS COMPARATIVO CON LA UE	97
LA DESIGUALDAD EN LOS BARRIOS DE CÓRDOBA	98
LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD EN LOS MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA	99
LAS INVERSIÓN EN AEROPUERTOS COMO MOTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO EN LOS DEPARTAMENTOS DE PERÚ	100
MUNICIPIOS RURALES QUE INCREMENTAN LA POBLACIÓN EN CASTILLA Y LEÓN..	102
RELACIÓN ENTRE EXCLUSIÓN TERRITORIAL Y DESPOBLAMIENTO. UN MODELO DE ECUACIONES ESTRUCTURALES	103
Tourism efficiency: the Caspian case	104
UMA EXPRESSÃO ESPACIAL DAS DESIGUALDADES SOCIAIS.....	105
<i>E3 - Economía Internacional.....</i>	<i>107</i>
Are open and eco-innovation drivers of export performance? The case of Polish companies.....	108
EL AGUA COMO RECURSO INDISPENSABLE: FINANCIACIÓN DEL BANCO MUNDIAL	109
EXPLORANDO EL IMPACTO DEL RESHORING DE SERVICIOS EN EL EMPLEO	110
ECONOMÍA REAL VERSUS SECTOR FINANCIERO, GLOBALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD: LA EXPERIENCIA DE LOS PAÍSES DE LA UE	111
<i>E4 - Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza</i>	<i>113</i>
Son los trabajadores que tienen una masculinidad más tradicional más renuentes a utilizar las medidas de conciliación que ofrecen las empresas?	114
ANÁLISIS DE EFICIENCIA DEA (DATA ENVELOPMENT ANALYSIS) EN EL SECTOR PÚBLICO USANDO LA OPINIÓN DEL EMPLEADO Y DEL CLIENTE: UNA APLICACIÓN EN EL SISTEMA DE SALUD ESPAÑOL.	116
ANÁLISIS TRANSVERSAL DE LA LEY DE ASISTENCIA SANITARIA ASEQUIBLE DE LOS ESTADOS UNIDOS: RESULTADOS Y DESAFÍOS.....	117

CHANGES IN TOBACCO CONSUMPTION PATTERNS IN EUROPE: EVIDENCE AND PUBLIC POLICIES IMPLICATIONS.....	119
DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN COLOMBIA: INSTRUMENTO DE DIVERGENCIA REGIONAL?	120
EL SECTOR DEL VINO EN ESPAÑA. UNA APROXIMACIÓN DESDE LA POLÍTICA ECONÓMICA	121
ACERCA DEL RENDIMIENTO DE LAS RESTRICCIONES REGULATORIAS SOBRE LOS FONDOS DE INVERSIÓN: COMPARATIVA ENTRE LAS NORMATIVAS EUROPEA Y AMERICANA	122
Overtourism: un reto para orientar la transición al turismo responsable.....	123
Public pensions reforms: financial and political sustainability.....	124
Subjective Well-Being and the Political Configuration of Local Governments.....	124
O IMPACTO DA DIMENSÃO DO GOVERNO NA CORRUPÇÃO	125
CÓMO AFECTAN LOS RESULTADOS ELECTORALES Y LAS CARACTERÍSTICAS POLÍTICAS DE LOS MUNICIPIOS COLINDANTES EN LAS ELECCIONES LOCALES EN GALICIA.....	126
EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN LA CONFIGURACIÓN DE LA RELACIÓN CRECIMIENTO ECONÓMICO-AYUDA INTERNACIONAL	127
Una metodología del comportamiento de los flujos turísticos basada en el poder de atracción de los destinos: una evidencia basada en datos heterogéneos y abiertos respaldada por IA.....	128
<i>E5 - Economía Sectorial y de Servicios</i>	<i>130</i>
Actividad física y utilización sanitaria: Nueva evidencia para adultos mayores del sur de Europa.	131
ANÁLISIS SALARIAL DE LA HOSTELERÍA EN ESPAÑA. GÉNERO Y PAÍS DE ORIGEN MARCAN LA DIFERENCIA?	132
Calidad asistencial y satisfacción de los pacientes hospitalarios: Una revisión sistemática de ambos conceptos.....	133
CRONOLOGIA Y DATAION REAL DEL CARTEL Y SU REPERCUSION EN LA VALORACION DEL DAÑO COLUSIORIO	135
CYBERCRIME-DRIVEN INNOVATION	136
EFECTO DE LA PANDEMIA DE LA COVID-19 SOBRE LA SATISFACCIÓN CON EL SNS DE ESPAÑA	136
EFECTOS SALARIALES DEL DESAJUSTE EDUCATIVO EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL ESPAÑOL DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO.	137
IMPACTO DE LAS RESTRICCIONES ASOCIADAS A LA PANDEMIA DE LA COVID-19 SOBRE EL CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS	139
LA ALFABETIZACION FINANCIERA EN MEXICO EVIDENCIA EMPIRICA UTILIZANDO LA ENIF 2021	140

LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN EDUCATIVA USANDO LA TÉCNICA DE ESCALAMIENTO ÓPTIMO.....	141
DIFERENCIAS SALARIALES DE GÉNERO A LO LARGO DE LA DISTRIBUCIÓN SALARIAL: EVIDENCIA EN EL TURISMO A NIVEL SECTORIAL.....	143
UN ANÁLISIS DE LAS CAUSAS DE SINIESTRALIDAD VIAL EN LA PROVINCIA DE JAÉN	145
<i>E6 - Economía Monetaria y Financiera</i>	<i>146</i>
AGREGADOS MONETARIOS, TIPOS DE INTERÉS E INFLACIÓN EN LA EUROZONA: UN NUEVO ESCENARIO	147
Atributos no atendidos en la elección de la inversión sostenible en España	148
BURBUJAS Y PRODUCCIÓN: UN ANÁLISIS DE LA LITERATURA	149
Cristhian Fernández González¹, Luis Ángel Hierro Recio², Helena Domínguez Torres³	149
<i>Resumen</i>	<i>149</i>
<i>Abstract</i>	<i>149</i>
1. INTRODUCCIÓN.....	150
2. BURBUJAS: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS	152
3. EFECTOS DE LAS BURBUJAS SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	152
3.1. Análisis de la literatura teórica.....	153
3.2. Análisis de la bibliografía empírica.....	156
4. PRINCIPALES DIMENSIONES METODOLÓGICAS DE LA LITERATURA.....	157
4.1. Rasgos de la literatura teórica acerca de los efectos de las burbujas sobre la producción.....	157
4.2. Rasgos de la literatura empírica acerca de los efectos de las burbujas sobre la producción ...	160
5. ¿EN QUÉ PUNTO SE SITÚA LA LITERATURA? UNA DISCUSIÓN SOBRE DEBATES, SESGOS Y LECCIONES A EXTRAER DE SU ANÁLISIS.....	162
5.1. Tendencias, consensos y debates existentes en la literatura	162
5.2. Sesgos que caracterizan la literatura.....	164
5.3. Lecciones metodológicas derivadas del análisis de la literatura	165
5.4. Lecciones de política económica derivadas del análisis de la literatura	165
6. CONCLUSIONES	167
REFERENCIAS	168
EL IMPACTO DE LA DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE GENERACIONES EN EL MERCADO JAPONÉS DE RENTA VARIABLE.....	170
La Volatilidad del Sector Petrolero en los Mercados de Valores: Un Análisis Bibliométrico.....	171
EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN EL RIESGO SISTÉMICO: UN ENFOQUE ECONOMÉTRICO DE REDES	172
<i>E7 - Ciencia de Datos para la Economía Aplicada.....</i>	<i>174</i>
ANÁLISIS COMPARADO DE LA REPUTACIÓN ONLINE TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE BURGOS	175
Análisis de sentimientos en los diferentes actores implicados en la vacunación contra la COVID-19 en España mediante técnicas de “machine learning” para Twitter	177

El Valor de las Estadísticas Oficiales en la Investigación Científica: Descubriendo Temas Relevantes a través del Análisis de Publicaciones	178
Polarización laboral por género	180
Identificación de los ciudadanos con las políticas públicas. Estudio del estado de ánimo de la sociedad durante la COVID-19 usando técnicas de análisis de sentimientos y de redes sociales	181
LA DISCRIMINACIÓN POSITIVA EN EL EMPRENDIMIENTO FEMENINO	182
VALORIZAÇÃO DO TRABALHO DAS MULHERES AGRICULTORAS E RURAIS	183
<i>E8 - Economía Ambiental y de Recursos Naturales</i>	<i>184</i>
IMPORTA EL CAMBIO CLIMÁTICO A LOS COMPRADORES DE VIVIENDA? EVIDENCIA DESDE BILBAO	185
Canales cortos vs canales largos en productos de alimentación: preferencias y disponibilidad a pagar	187
Emisiones de CO2 y rentabilidad económica: evidencia en empresas españolas familiares y no familiares	188
COSTES DE LA NO ACCIÓN EN LA PREVENCIÓN DE INCENDIOS FORESTALES: UN ENFOQUE ECONÓMICO Y AMBIENTAL.....	189
DESARROLLO DE UNA HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR PRÁCTICAS DE EC EN EL SECTOR DE LA ACEITUNA DE MESA SEVILLANA	190
DETERMINACIÓN DE LA HUELLA HÍDRICA AZUL EN LOS CULTIVOS FORRAJEROS DEL DR-017, COMARCA LAGUNERA, MÉXICO	192
Diseño de una tarifa para el agua regenerada para el sector industrial	193
EL COSTE MARGINAL DE LOS FONDOS PÚBLICOS PROVENIENTE DE LA TARIFACIÓN DEL AGUA DE RIEGO	195
Ángela Valle-García¹, Esther Díaz-Cano², Carlos Gutiérrez-Martín³, Nazaret M. Montilla-López⁴	195
<i>Resumen</i>	<i>195</i>
<i>Abstract</i>	<i>195</i>
<i>1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS</i>	<i>196</i>
<i>2. CASO DE ESTUDIO</i>	<i>197</i>
<i>3. METODOLOGÍA</i>	<i>198</i>
<i>4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</i>	<i>200</i>
<i>5. CONCLUSIONES</i>	<i>204</i>
<i>AGRADECIMIENTOS</i>	<i>205</i>
<i>REFERENCIAS</i>	<i>205</i>
EL VIII PROGRAMA GENERAL DE ACCIÓN DE LA UNIÓN EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE: DETERMINACIONES PARA LA FUTURA POLÍTICA TURÍSTICA. SU CORRELACIÓN CON META 27.....	206
Environmental efficiency of Railways companies: Towards a sustainable mobility in Europe	207

HUELLA HÍDRICA FÍSICA, ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA LECHE EN EL NORTE DE MÉXICO.	208
HUMEDALES ARTIFICIALES Y ECONOMÍA CIRCULAR: UN ENFOQUE BASADO EN LA GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL AGUA.....	209
INTRODUCCIÓN DEL MAÍZ Bt EN ESPAÑA: CONVICCIONES DE LOS PRIMEROS ADOPTANTES.....	211
Está preparada Europa para vivir sin emisiones? Un análisis dinámico sobre la transición energética de los sectores económicos	212
Es recomendable ser eficiente? Una aproximación macroeconómica a la transición energética	213
LA CONCIENCIA MEDIOAMBIENTAL DEL ALUMNADO A LA HORA DE ELEGIR EL MODO DE TRANSPORTE. EL CASO DE LA UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA.....	214
LEGIBILIDAD DE INFORMES DE SOSTENIBILIDAD: REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LA LITERATURA Y ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO.....	216
LOS ESFUERZOS PARA MITIGAR LA DEPENDENCIA EXTERNA DEL SECTOR ENERGÉTICO ARGENTINO. ALCANCE Y LIMITACIONES (2012-2022)	217
NUEVAS TENDENCIAS EN LA DIGESTIÓN ANAEROBIA: INFLUENCIA DEL BIOMETANO SOBRE LA ECONOMÍA CIRCULAR.....	218
POLÍTICAS REDISTRIBUTIVAS Y MEDIOAMBIENTALES: UNA PERSPECTIVA DE ECONOMÍA POLÍTICA	220
Offshore vs Onshore provision in Electric power generation: welfare effects and market power implications.	221
REDUCIENDO COSTES Y PROMOVRIENDO LA ECONOMÍA CIRCULAR: UN ENFOQUE SOSTENIBLE PARA EL TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL	222
TAXONOMÍA DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS DE LA POLÍTICA DE AGUAS ...	224
E. Diaz-Cano¹, J. Berbel², N.M. Montilla-López³.....	224
<i>Resumen</i>	<i>224</i>
<i>Abstract</i>	<i>224</i>
EL PAPEL DE LAS TAXONOMÍAS DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS EN LA POLÍTICA AMBIENTAL	226
UN ANÁLISIS TAXONÓMICO DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS DE LA POLÍTICA DE AGUAS	226
LA RESPUESTA DINÁMICA DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS	230
DISCUSIÓN.....	231
CONCLUSIÓN	232
<i>Agradecimientos.....</i>	<i>232</i>
REFERENCIAS	232

IMPLICACIÓN DE LAS LOCALIDADES VECINAS EN LA GESTIÓN DEL RIESGO DE INCENDIO EN GALICIA	233
TRANSMISIÓN DE VOLATILIDAD DE PRECIOS DE LA CADENA DE VALOR DE LA SARDINA FRESCA EN ESPAÑA	234
TRATAMIENTOS CONVENCIONALES Y NATURALES DE AGUAS RESIDUALES: UN ANÁLISIS TÉCNICO-ECONÓMICO PARA UNA GESTIÓN SOSTENIBLE DEL RECURSO HÍDRICO.	235
<i>E9 - Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo</i>	<i>238</i>
A COMPARISON OF PERCEPTIONS AND ATTITUDES TOWARDS IMMIGRATION AND IMMIGRANTS AMONG LATIN AMERICAN COUNTRIES.....	239
APORTACIONES DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.....	240
Are cooperatives income-appealing to workers? Evidence from Portugal.	241
CONSECUENCIAS DE LA VIDA DIGITAL EN LA SALUD MENTAL DE LOS ADULTOS MAYORES	242
DECRECIMIENTO: MAPEANDO SUS ESTRUCTURAS INTELECTUAL Y COGNITIVA	243
DETERMINANTES MACROECONOMICOS DEL INDICE DE DESARROLLO HUMANO: EL CASO DE CHILE, PERU, COLOMBIA Y VENEZUELA	245
EL PAPEL DE LA ELECCIÓN DEL CAMPO DE ESTUDIO EN LA SEGREGACIÓN OCUPACIONAL POR GÉNERO ENTRE LOS GRADUADOS UNIVERSITARIOS	246
EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN EL SECTOR SANITARIO USANDO METAHEURÍSTICOS	247
Fortalecimiento psicosocial del estudiantado en el ámbito de la Universidad Complutense de Madrid: creación de espacios físicos y virtuales	249
LA ACTIVIDAD EN EL TIEMPO LIBRE COMO DETERMINANTE DE LA ATENCIÓN PSICOLÓGICA EN PERSONAS CON DISCAPACIDAD	250
LA INTERCONEXIÓN ENTRE FACTORES ECONÓMICOS Y SOCIALES - EXISTE UNA RELACIÓN ENTRE LA PRIVACIÓN DE VIVIENDA Y LA DELINCUENCIA?: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN PARA EL CASO ESPAÑOL.	251
Miserable y enfermo: qué ocurre con los distintos ámbitos de la vida tras la violencia de pareja? 253	
Monetary Poverty, Material and Social Deprivation in the European Union: promoting equitable treatment?	254
MUJERES EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y RIESGO DE MERCADO	255
PORTUGAL AND SPAIN: DIFFERENT COUNTRIES WITH SIMILAR AGEING PROBLEMS.....	256
RESILIÊNCIA E ASSIMETRIAS REGIONAIS.....	257
Sensibilidad de la modelización paramétrica al tratamiento de las rentas no positivas.....	258
THE EFFECT OF GENDER DIVERSITY IN R&D TEAMS ON KNOWLEDGE SOURCING FOR INNOVATION. EVIDENCE FROM AEROSPACE PATENTS	259

EL EFECTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA. EVIDENCIA DE ECUADOR.....	260
UNA METODOLOGÍA PARA LA MEDICIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL DESDE EL ENFOQUE DE CAPACIDADES	262
<i>E10 - Economía de la Empresa</i>	<i>263</i>
A Fraude contabilística e as desigualdades entre empresas	264
PUEDEN LAS ACTITUDES PATRIARCALES MODERAR LA RELACIÓN ENTRE LA DIVERSIDAD DE GÉNERO EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN Y LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS?	265
DETERMINANTES DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA	266
INFLUYEN LA PERMANENCIA Y HONORARIOS DEL AUDITOR EN LA GESTIÓN DE LOS RESULTADOS?	267
Factores motivacionales que enamoran a los empleados desde el enfoque del <i>inbound talent</i>	268
CÓMO DETERMINA EL ENTORNO DE LAS EMPRESAS SU DESEMPEÑO? EVIDENCIA DE UN PAÍS EN DESARROLLO	270
UN SISTEMA DE INVENTARIO PARA MÚLTIPLES PRODUCTOS CON DEMANDAS ALEATORIAS, ROTURAS RECUPERABLES Y CAPACIDAD LIMITADA	271
<i>4POSTERS.....</i>	<i>272</i>
A cooperative game theory approach to cost sharing in capacity synthesis problems	273
ANÁLISIS COMPARATIVO CON fsQCA Y REGLAS DE ASOCIACIÓN FUZZY: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS.....	274
Analysing efficiency and performance universities by combining composite indicators and Data envelopment analysis.....	275
ANÁLISIS DE LA COHERENCIA DEMOGRÁFICA DE ALGUNOS CONJUNTOS DE DATOS BIOMÉTRICOS SELECCIONADOS DE PORTUGAL Y CHINA UTILIZADOS PARA TARIFICAR EL PRECIO DE LOS SEGUROS DE DEPENDENCIA	276
CALIDAD DE EMPLEO Y DESAJUSTE EDUCATIVO EN EL SECTOR TURÍSTICO EUROPEO.....	277
DESCOMPOSICIÓN DE LA BRECHA SALARIAL DE GÉNERO: EVIDENCIA EN EL SECTOR TURÍSTICO A NIVEL EUROPEO	279
EL MERCADO TURÍSTICO POST COVID-19: ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE CUBA Y REPÚBLICA DOMINICANA	281
SETOR FINANCEIRO E CRESCIMENTO ECONÓMICO – ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL.....	282
HERRAMIENTA GRÁFICA PARA COMPARAR PREDICCIONES DE SERIES TEMPORALES	284
IMPLICACIÓN DE LOS AFICIONADOS EN EL FÚTBOL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN DE COMPRA DE LA MARCA PATROCINADORA: UN ANÁLISIS EMPÍRICO	285

LA ESPERANZA (IMPLICITA) DE VIDA (NO) SALUDABLE UTILIZADA EN EL PRECIO DEL SEGURO DE DEPENDENCIA EN LOS EE. UU. Y AUSTRALIA.	287
La expansión del sector metalúrgico español a raíz del conflicto ruso-ucraniano: un estudio de caso.	288
METODOLOGÍA PARA COMPROBAR LA COHERENCIA DEMOGRÁFICA DE ALGUNOS CONJUNTOS DE DATOS BIOMÉTRICOS UTILIZADOS EN LA TARIFICACION DE LOS SEGUROS DE DEPENDENCIA	289
MONETARY BENEFITS AND DAMAGE PERCEPTIONS IN A WATER ABSTRACTION GAME	290
PROMOCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE EN LAS PRINCIPALES RADIOTELEVISIONES PÚBLICAS ESPAÑOLAS.....	291
RENTAS VITALICIAS CONJUNTAS PARA PAREJAS CON COBERTURA DE DEPENDENCIA	292
RENTAS VITALICIAS REVERSIBLES CON COBERTURA DE DEPENDENCIA.....	293
SEGUIMIENTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS: UN ENFOQUE CON INDICADORES COMPUESTOS.....	294
UNA PROPUESTA PARA UNA LÍNEA DE POBREZA MULTIVARIANTE	295
AGENDA 2030: READAPTACIÓN POR ESCALAS.....	296

**E0 - Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor
(Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world)**

Acceso a servicios sanitarios en adultos mayores: nuevas desigualdades socioeconómicas después de la COVID19

Javier Lera¹, Marta Pascual-Sáez², David Cantarero-Prieto³

- 1 Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España). Correo-e: jlera@idival.org
- 2 Departamento de Economía, Universidad de Cantabria, Avda los Castros s/n Santander (España) / Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España). Correo-e: marta.pascual@unican.es
- 3 Departamento de Economía, Universidad de Cantabria, Avda los Castros s/n Santander (España) / Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España).. Correo-e: david.cantarero@unican.es

Resumen

La pandemia de la COVID19 ha supuesto un cambio importante en las vidas de los ciudadanos, especialmente en los mayores, los grandes demandantes de recursos sanitarios. Los servicios sanitarios han cambiado durante la pandemia y las consultas presenciales no se han retomado al 100% ni se han recuperado aquellas de atención especializada pospuestas por la COVID19. Este trabajo pretende analizar si la decisión de atrasar una cita con atención primaria o con atención especializada está influida por el nivel socioeconómico de los individuos. Para ello estimamos modelos logísticos e índices de concentración usando la ola 8 Beta de la encuesta del SHARE. Nuestros resultados muestran como las personas con un estatus económico más bajo son las que concentran la decisión de posponer consultas de atención primaria; mientras que en atención especializada son las personas con nivel socioeconómico más elevado las que más habrían atrasado su visita médica.

Palabras clave: Utilización Sanitaria, Desigualdades socioeconómicas, SHARE, COVID19, Índices de Concentración.
Área Temática: E0. Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor

Access to healthcare for older adults: new socioeconomic inequalities after COVID-19

Abstract

The COVID19 pandemic has meant an important change in the lives of citizens, especially for the older adults, the great demanders of healthcare resources. Health services have changed during the pandemic and face-to-face consultations have not been 100% resumed, nor have those for specialized care postponed by COVID19 been recovered. This paper aims at analysing whether the decision to delay an appointment with primary care or specialized care is influenced by the socioeconomic level of individuals. To do this, we estimated logistic models and concentration indices using beta wave 8 of the SHARE survey. Our results show how people with a lower economic status are the ones who concentrate the decision to postpone primary care consultations; while in specialized care it is the people with a higher socioeconomic level who would have delayed their medical visit the longest.

Key Words: Healthcare utilization; Socioeconomic inequality; SHARE; COVID19; Concentration Indices.

Thematic Area: E0.Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world

ALFABETIZACIÓN FINANCIERA, INCLUSIÓN FINANCIERA Y DESIGUALDAD DE RENTA EN ESPAÑA

Maricruz Lacalle-Calderon ¹, Nicolás Sebastián Martínez-Chiluisa ², Andrea Dasy Calle Correa ³

- 1 Profesora de la Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Económicas, Dpto. Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Correo-e: maicu.lacalle@uam.es
- 2 Estudiante de Doctorado de la Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Económicas. Correo-e: nicolass.martinez@estudiante.uam.es
- 3 Estudiante del Máster en Business Administration de la Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Económicas. Correo-e: dasy.calle@estudiante.uam.es

Resumen

Los objetivos de este trabajo son dos. Primero, evaluar empíricamente la relación existente entre la alfabetización financiera (AF) y la inclusión financiera (IF), y su impacto sobre la desigualdad económica en España. Segundo, analizar si dichas relaciones son homogéneas a nivel de género y clases sociales. Aunque la relación positiva entre estas variables ha sido estudiada en diversos trabajos (Grohmann et al., 2018; Park & Mercado, 2018; Omar & Inaba, 2020; Demir et al., 2022), ninguno de ellos ha centrado su análisis para el caso de España.

Para alcanzar estos objetivos, hemos usado la primera oleada de la Encuesta de Competencias Financieras (ECF), realizada por el Banco de España y la CNMV en 2016 y publicada en junio de 2019, en la que se entrevistaron 8.554 personas con edades comprendidas entre los 18 y los 79 años. Esta encuesta incorpora información sobre “el uso y acceso a productos financieros” y “las competencias financieras” a nivel de microdatos para toda la población española, permitiéndonos medir la AF y la IF. A partir de estos datos, usando análisis descriptivos y multivariante, en concreto análisis de correspondencias y conglomerados, hemos medido el grado de relación entre la AF y la IF, y sus efectos sobre la desigualdad económica en España. Incorporamos además variables instrumentales en el análisis empírico para reducir problemas de endogeneidad.

Nuestros resultados muestran la existencia de una relación positiva entre la AF y la IF, y un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre la reducción de la desigualdad de renta, especialmente fuerte entre las personas con menor nivel de renta en España. Estos resultados nos permiten afirmar que la promoción de políticas activas de educación e inclusión financiera en nuestro contexto son muy importantes para reducir la desigualdad de renta, la brecha de género y el cuidado de nuestros mayores.

Palabras clave: Alfabetización Financiera, Inclusión Financiera, Desigualdad Económica.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

FINANCIAL LITERACY, FINANCIAL INCLUSION AND INCOME INEQUALITY IN SPAIN

Abstract

The objectives of this paper are twofold. First, empirically test the relationship between financial literacy (FL) and financial inclusion (FI), and its impact on economic inequality in Spain. Second, analyse whether these relationships are homogeneous among genders and social classes. Although the relationship between these variables has been studied in previous literature (Grohmann et al., 2018; Park & Mercado, 2018; Omar & Inaba, 2020; Demir et al., 2022), none of them has focused their analysis on Spain.

To achieve these objectives, we have used the first wave of the Encuesta de Competencias Financieras (ECF), designed and carried out by the Banco de España and CNMV in 2016 (and published in 2019) covering 8,554 Spanish people aged between 18 and 79. This survey offers data on "the use of and access to financial products" and "financial competencies" at the microlevel, allowing us to measure FL and FI. Based on these data and using descriptive and multivariate analyses -specifically correspondence and

cluster analysis-, we have tested the relationship between FL and FI, and its effects on economic inequality in Spain. We also incorporate IV in the empirical analysis to reduce endogeneity problems.

Our results show the existence of a positive relationship between FL and FI, and a positive and statistically significant effect on inequality reduction, especially strong among those people with the lowest income levels in Spain. These results allow us to declare that the promotion of active policies on financial education and financial inclusion are important to reduce income inequality and the gender gap and protect and care for our elderly.

Key Words: Financial Literacy, Financial Inclusion, Income Inequality.

Thematic Area: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

CONSEQUENCES OF THE ENERGY TRANSITION ON POVERTY: EVIDENCE FROM THE SOUTHERNAFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY 2000-2021

António Cardoso Marques¹, Diogo Santos Pereira², Querubim Capimolo Lucamba³

1. *António Cardoso Marques, NECE, Management and Economics Department, University of Beira Interior, E-mail: amarques@ubi.pt*
2. *Diogo Santos Pereira, NECE, Management and Economics Department, University of Beira Interior, E-mail: diogo.andre.pereira@ubi.pt*
3. *Querubim Capimolo Lucamba, Management and Economics Department, University of Beira Interior, Email: querubim.lucamba@ubi.pt*

ABSTRACT

The energy transition from non-renewable to renewable energy sources is crucial to reduce environmental pressure and ensure sustainability. To achieve a fair energy transition, it is necessary to create common agreements, strategies and goals among Southern African Development Community member countries to enhance the integration of renewable energy sources. Otherwise, the energy transition may increase energy poverty or traditional poverty, leaving behind the most vulnerable. Our research focuses on energy poverty related to lack of access to electricity, and on traditional poverty, which describes vulnerable families who are at a social and nutritional security risk. In sub-Saharan Africa, over 905 million people do not have access to clean energy sources for cooking, while 578 million do not have electricity. This is the main motivation for this paper. This paper aims to disseminate empirical evidence on energy poverty and traditional poverty in SADC, which is scarce, by providing policies to improve access to modern and clean energies. This study, analysed a set of 16 SADC countries, with annual data from 2000-2021, to answer the following research questions: (i) Is the energy transition alleviating energy poverty and traditional poverty in SADC countries? (ii) Is electricity access contributing to traditional poverty alleviation in SADC? (iii) How do consumption habits for cooking impact traditional poverty? To answer the research questions, Autoregressive Distributed Lag models were estimated using the Driscoll and Kraay estimator, decomposing the total effects into short- run and long-run effects. The results indicate that the share of RES in the electricity mix reduces energy poverty and decreases the propensity to consume fossil fuels for cooking. This underlines the need for SADC member countries to join forces to achieve a certain level of access to electricity through carefully designed policies and roadmaps that take into account their local realities.

Key Words: Energy Poverty, Energy Transition, SADC, Energy for cooking, access to Electricity.

CONTAGION OF DEPRIVATIONS AND AFFLUENCES: A TAIL DEPENDENCE STORY

Fabrizio Durante¹, César García-Gómez², Ana Pérez³, Mercedes Prieto-Alaiz⁴

¹ Università del Salento, Dipartimento di Scienze dell'Economia, Lecce, Italia. Correo-e:

fabrizio.durante@unisalento.it

² Universidad de Valladolid, Departamento de Economía Aplicada, Valladolid, España. Correo- e:

cesar.garciag@uva.es

³ Universidad de Valladolid, Departamento de Economía Aplicada, Valladolid, España. Correo- e:

anape@uva.es

⁴ Universidad de Valladolid, Departamento de Economía Aplicada, Valladolid, España. Correo- e:

prietoal@uva.es

Resumen

El bienestar es un fenómeno multidimensional que no sólo depende de la renta, sino también de otros aspectos como las condiciones laborales y el bienestar material. Para capturar adecuadamente su naturaleza multivariante, es necesario medir la interdependencia entre sus dimensiones. En este trabajo nos centramos en un aspecto concreto de la dependencia multivariante, la dependencia en las colas inferior y superior de la distribución conjunta. En particular, la dependencia de la cola inferior capta el riesgo de que individuos pobres en una dimensión sean también pobres en las demás. Similarmente, la dependencia de la cola superior capta el riesgo de que individuos ricos en una dimensión sean también ricos en las otras. En nuestro contexto, nos referiremos a estas dos características como contagio de privaciones y de riquezas, respectivamente. Para construir medidas de *tail dependence*, seguimos un enfoque basado en cópulas. En particular, nos basamos en una versión de la *multivariate tail concentration function*, que permite representar, en el plano, el grado de dependencia multivariante en ambas colas de la distribución conjunta, independientemente del número de dimensiones consideradas. Además, demostramos que esta función está estrechamente relacionada con una medida de dependencia global multivariante, la beta de Blomqvist. En la parte empírica, aplicamos la *multivariate tail concentration function* para analizar la evolución de la dependencia entre las dimensiones de la tasa AROPE en la UE-28 entre 2008 y 2018. En primer lugar, encontramos evidencia de dependencia de cola inferior y superior en todos los países, lo que sugiere un riesgo de contagio de privaciones y riquezas. En segundo lugar, esta dependencia varía en el tiempo y no es homogénea en todos los países. En tercer lugar, en la mayoría de los países el riesgo de contagio de las privaciones tiende a ser mayor que el riesgo de contagio de las riquezas.

Palabras clave: Bienestar multidimensional, Cópulas, Tail Dependence.

Área Temática: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor.

CONTAGION OF DEPRIVATIONS AND AFFLUENCES: A TAIL DEPENDENCE STORY

Abstract

Welfare is a multidimensional phenomenon that depends not only on income but also on other aspects such as working conditions and material well-being. Hence, to appropriately account for its multivariate nature, it is necessary to measure the potential interdependence between its dimensions. In this paper, we focus on one aspect of multivariate dependence, namely the dependence in the lower and upper tails of the joint distribution. In particular, lower tail dependence captures the risk that individuals who score low in one dimension also score low in the others. Similarly, upper tail dependence captures the risk that individuals who score high in one dimension also score high in the others. In our context, we will refer to

these two features as contagion of deprivations and contagion of affluences, respectively. To build up measures of tail dependence, we follow a copula-based approach. In particular, we rely on a particular version of the *multivariate tail concentration function*, which allows to represent, in a unit square, the degree of multivariate dependence in both tails of the joint distribution, regardless of the number of dimensions considered. Moreover, we show that this function is closely related to a measure of multivariate overall dependence, namely the Blomqvist's beta. In the empirical part of the paper, we apply the multivariate tail concentration function to analyse the evolution of tail dependence between the dimensions of the AROPE rate in the EU-28 over the period 2008-2018. First, we find evidence of lower and upper tail dependence in all EU-28 countries, suggesting a risk of contagion of deprivations and affluences. Second, this dependence is time-varying over the period analysed and it is not homogenous over all countries. And third, in most of the EU-28 countries, the risk of contagion of deprivations tends to be higher than the mirrored risk of contagion of affluences.

Key Words: Copula, Multidimensional Welfare, Tail Dependence.

Thematic Area: Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world.

CRISIS Y DESIGUALDAD EDUCATIVA ENTRE LOS JÓVENES DE COLOMBIA

Juan Carlos Miranda Morales ⁽¹⁾,
Sergio Maldonado Pastor ⁽²⁾

⁽¹⁾Universidad del Atlántico, Facultad de Ciencias Económicas. Correo-e: juanmiranda1@mail.uniatlantico.edu.co

⁽²⁾Economista, Universidad del Atlántico. Correo e: jmaldonado6@outlook.com

Resumen

Esta comunicación es resultado del programa de investigación en el campo de Economía de la educación que aborda problemas relacionados con la de calidad de la educación, específicamente del proyecto de Educación e Igualdad del grupo de Investigaciones PROCARIBE. El trabajo de investigación está inspirado Inspirados en el trabajo de la UNESCO sobre la transmisión intergeneracional de las desigualdades educativas para América Latina y es el más reciente de una serie de publicaciones realizadas.

En este caso, el objetivo es mostrar el comportamiento de las brechas de desigualdad educativa en los jóvenes de Colombia, como resultado de las crisis de la pandemia COVID-19 y post-pandemia. Metodológicamente, se trabaja un tipo de investigación empírica, mediante un diseño cuantitativo no experimental. Se utilizan fuentes secundarias obtenidas a partir de las estadísticas del Departamento Nacional de Estadística (DANE) y de las bases de datos del Instituto Colombiano para la Evaluación de la Calidad de la Educación (ICFES). El principal instrumento de análisis utilizado, es el Índice de Pendiente de Desigualdad construido a partir de una regresión estadística aplicada principalmente para las principales ciudades del país. Entre los resultados de esta investigación se deduce que, en Colombia la brecha de desigualdad educativa entre los jóvenes de distintos estratos sociales aumentó entre 2019 y 2020; también se estableció que las brechas de desigualdad educativa, de los jóvenes instituciones privadas frente a los de escuelas oficiales; las brechas educativas en áreas urbanas se han mantenido y retrocedió en materia de desfrAGMENTACIÓN social.

Palabras clave: Desigualdad educativa, Brecha social, Transmisión intergeneracional, Umbral de escolaridad

Área Temática: Eje EO: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor.

CRISIS AND EDUCATIONAL INEQUALITY AMONG YOUNG PEOPLE IN COLOMBIA

Abstract

This communication is the result of the research program in the field of Educational Economics that addresses problems related to the quality of education, specifically the Education and Equality project of the PROCARIBE Research group. The research work is inspired by UNESCO's work on the intergenerational transmission of educational inequalities for Latin America and is the most recent of a series of publications.

In this case, the objective is to show the behavior of educational inequality gaps in young people in Colombia, as a result of the COVID-19 and post-pandemic crises. Methodologically, a type of empirical research is worked, through a non-experimental quantitative design. Secondary sources obtained from the statistics of the National Department of Statistics (DANE) and the databases of the Colombian Institute for the Evaluation of the Quality of Education (ICFES) are used.

The main analysis instrument used is the Inequality Slope Index built from a statistical regression applied mainly to the main cities of the country. Among the results of this research, it can be deduced that, in Colombia, the educational inequality gap between young people from different social strata increased between 2019 and 2020; It was also established that the educational inequality gaps of young people from private institutions compared to those from official schools; the educational gaps in urban areas have been maintained and regressed in terms of social defragmentation.

Key Words: Educational inequality, Social gap, Intergenerational transmission, Schooling threshold.

Thematic Area: EO Axis: Inequality, exclusion from poverty and political implications for a better world.

DEMOCRACIA, CAMBIO ESTRUCTURAL Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

Jaime Flórez-Bolaños.¹, María de la Cruz Lacalle Calderon², David Castells-Quintana³

- ¹ Estudiante de Doctorado en Economía y Negocios, Universidad Autónoma de Madrid/Estructura Económica y Economía del Desarrollo/Universitaria Agustiniiana, Avenida Ciudad de Cali # 11b95. Jaime.florez@estudiante.uam.es; Jaime.florezb@hotmail.com
- ² Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid/Estructura Económica y Economía del Desarrollo / C. Francisco Tomás y Valiente, 5 · Universidad Autónoma de Madrid · 28049 Madrid · España. maicu.lacalle@uam.es;
- ³ David Castells-Quintana Afiliación autor 3, Universitat Autònoma de Barcelona /Economía Aplicada/ Edifici B, 08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès) Barcelona – España, David.Castells.Quintana@uab.cat

Resumen

El objetivo del escrito consiste en identificar los mecanismos de transmisión de los sistemas políticos (democracia vs no-democracia) a la desigualdad de ingresos (Gini – Disponible y de Mercado), teniendo como variable mediadora el cambio estructural (recomposición sectorial). La literatura empírica ha probado, de forma bivariada, que los efectos de la democracia son principalmente indirectos; y que por sí sola, la democracia es estadísticamente no significativa en afectar otras variables (Acemoglu et. al. 2015; Rodrick, 1999; Barro, 1996; Jacob & Osang, 2018). Para esto se usa un SVAR – PANEL con el fin de poder modelar la endogeneidad que caracteriza las relaciones entre estas variables. Los aspectos metodológicos siguen la línea de trabajo de Pedroni (2013) el cual permite realizar inferencia desde paneles desbalanceados. También se realizan ejercicios de causalidad *a-la* granger y de descomposición de varianza con la estimación de funciones impulso-respuesta generalizada (FIRG – No ortogonalizada). El periodo de análisis es el de 1960-2018 y la información proviene de la Freedom-House (índices de democracia), Groningen Growth and Development Centre (University of Groningen) para la información relacionada sobre cambio estructural y de desigualdad de ingresos se utiliza el Standardized World Income Inequality Database – SWIID.

Palabras clave: Democracia, desigualdad de ingresos, Cambio Estructural.

Area Temática: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor.

Clasificación JEL: P16, O10

DEMOCRACY, STRUCTURAL CHANGE, AND INEQUALITY INCOME

Abstract

This study aims to identify the transmission mechanisms from political systems, specifically democracy, and non-democracy, to income inequality measured by Gini coefficients in both disposable and market income. The analysis considers structural change, especially sectoral reallocation, as a mediating variable. The existing empirical literature, which uses bivariate analysis, has mainly found that the effects of democracy on income inequality are mainly indirect. Moreover, it has shown the negligible statistical significance of democracy on other variables (Acemoglu et al., 2015; Rodrick, 1999; Barro, 1996; Jacob & Osang, 2018). We employ a structural vector autoregression (SVAR) approach combined with a panel dataset to address the endogeneity inherent in these relationships. Methodologically, we adopt the approach Pedroni (2013) proposed for inference with unbalanced panels. In addition, Granger causality tests and variance decomposition analyses are conducted using generalized impulse response functions (GIRF - non-orthogonalized). The study covers the period from 1960 to 2018, using data from Freedom House (democracy indices), the Groningen Growth and Development Center (University of Groningen) for information on structural change, and the Standardized World Income Inequality Database (SWIID) for income inequality measures.

Key Words: Democracy, Inequality Income, Structural Change.

Thematic Area: Inequality, poverty exclusion, and policy implications for a better world).

JEL Classification: P16, O10

DESIGUALDAD SOCIOECONÓMICA Y DESEMPEÑO ACADÉMICO EN LA EDUCACIÓN SECUNDARIA EN COLOMBIA

María Inés Barbosa Camargo 1¹, Antonio García Sánchez 2²

- 1 Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible, Universidad de La Salle, Bogotá (Colombia). Correo-e: mibarbosa@unisalle.edu.co
- 2 Departamento de Economía e Historia Económica, Universidad de Sevilla. Correo-e: acichez@us.es

Resumen

En Colombia, existen grandes inequidades socioeconómicas que inciden en las decisiones que toman los individuos y sus familias en términos escolares, por ejemplo, la elección del colegio, y por tanto en sus resultados académicos. Este trabajo analiza los efectos de la desigualdad socioeconómica en el desempeño académico de quienes culminan su educación secundaria en las áreas de matemáticas y lectura crítica, considerando las diferencias existentes entre los colegios y a nivel departamental. Con base en los resultados de la prueba SABER 11, realizada por el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (ICFES), aplicamos modelos de regresión lineales jerárquicos, que permiten observar las diferencias entre estudiantes y colegios. Los resultados muestran que los antecedentes socioeconómicos inciden en el desempeño académico de los estudiantes; resaltando los efectos negativos de ser mujer, pertenecer a alguna minoría étnica, trabajar, estar ubicado en zona rural y en colegio oficial, que refuerzan las inequidades educativas a lo largo del país.

Palabras clave: Inequidad, Desempeño académico, Modelos lineales jerárquicos.

Área Temática: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor.

SOCIOECONOMIC INEQUALITY AND ACADEMIC ACHIEVEMENT IN SECONDARY EDUCATION IN COLOMBIA

Abstract

In Colombia, socioeconomic inequalities exist that affect the decision-making of individuals and families in a scholarly context, such as school elections and academic achievement. This paper analyses the effects of socioeconomic inequality on academic achievement for secondary students in math and Spanish, considering the gaps between schools and departments. Based on results from the SABER 11 test, applied by the Colombian Institute for Evaluation of Education (ICFES in Spanish), we applied hierarchical linear models to find evidence about gaps between students and schools. The findings show that socioeconomic backgrounds generate effects on academic achievement, highlighting the negative effects of being a woman, belong an ethnic minority, working, being in a rural zone, and being in an official school, which strengthen the educational inequalities across the country.

Key Words: Inequality, Academic achievement, Hierarchical linear model.

Thematic Area: Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world.

EL TURISMO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO, REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y DESIGUALDAD: EVIDENCIA A PARTIR DE DATOS DE PANEL EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS

Pablo Juan Cárdenas-García¹, Juan Gabriel Brida², Verónica Segarra³, Alejandro Alcalá-Ordoñez⁴

¹ Departamento de Economía, Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas s/n, 23071, Jaén, España. Correo-e: pcgarcia@ujaen.es

² GIDE, Facultad de Economía, Universidad de La República. Gonzalo Ramírez, 1926, 11200, Montevideo, Uruguay. Correo-e: gabriel.brida@fcea.edu.uy

³ GIDE, Facultad de Economía, Universidad de La República. Gonzalo Ramírez, 1926, 11200, Montevideo, Uruguay. Correo-e: veronica.segarra@fcea.edu.uy

⁴ Escuela de Doctorado, Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas s/n, 23071, Jaén, España. Correo-e: aao00006@red.ujaen.es

Resumen

Actualmente, un tema de especial interés en torno al turismo es su capacidad para contribuir al desarrollo económico, la reducción de la pobreza y la disminución de las desigualdades de la población residente; defendiéndose, por parte de diferentes organizaciones internacionales, que la actividad turística puede contribuir a alcanzar estos objetivos. Este contexto ha supuesto la aparición de algunos trabajos empíricos relevantes que tratan de confirmar esta relación, los cuales han sido realizados, de forma casi exclusiva, utilizando un análisis a nivel de país.

Sin embargo, el desarrollo de la actividad turística dentro de un país, con carácter general, no se realiza de forma uniforme, por lo que dentro del espacio geográfico de una nación pueden existir regiones con una mayor o menor especialización turística y, por tanto, diferir los impactos que, a nivel regional produce el turismo. Por tanto, existe un importante gap entre el conocimiento generado por la literatura científica, vinculado a la consideración del turismo como actividad a nivel nacional y la necesidad de orientar las políticas que tienen las administraciones públicas, vinculadas a la consideración del turismo como una actividad a nivel regional.

Para superar esta limitación, el presente paper analiza la capacidad del turismo para mejorar el desarrollo económico, reducir la pobreza y disminuir las desigualdades, utilizando un ámbito de análisis a nivel regional en España durante el periodo 1995-2019. En primer lugar, se analizan las dinámicas de las regiones respecto a las variables analizadas para encontrar clústeres homogéneos y, en segundo lugar, se realiza un análisis de causalidad diferenciado por clústeres para las diferentes variables a través de la prueba de causalidad de Granger, con el objetivo de determinar la relación que tiene la actividad turística con la mejora del desarrollo económico, la reducción de la pobreza y la disminución de las desigualdades.

Palabras clave: Turismo, Desarrollo económico, Reducción pobreza, Desigualdad, Regiones España.

Área Temática: EO. Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor), E2. Economía nacional, regional y local, E5. Economía sectorial y de servicios.

TOURISM AS A TOOL OF ECONOMIC DEVELOPMENT, POVERTY REDUCTION AND INEQUALITY: EVIDENCE FROM PANEL DATA IN SPANISH REGIONS

Abstract

Currently, a topic of special interest in tourism is its capacity to contribute to economic development, poverty reduction and the reduction of inequalities among the resident population, with various international organizations arguing that tourism activity can contribute to achieving these objectives. This context has led to the appearance of some relevant empirical studies that attempt to confirm this relationship, which have been carried out almost exclusively using a country-level analysis.

However, the development of tourism activity within a country, in general, is not carried out uniformly, so that within the geographic space of a nation there may be regions with a greater or lesser specialization in tourism and, therefore, the impacts produced by tourism at the regional level may differ. Therefore, there is an important gap between the knowledge generated by the scientific literature, linked to the consideration of tourism as an activity at the national level, and the need to guide the policies of public administrations, linked to the consideration of tourism as an activity at the regional level.

To overcome this limitation, this paper analyzes the capacity of tourism to improve economic development, reduce poverty and reduce inequalities, using a regional level analysis in Spain during the period 1995-2019. First, the dynamics of the regions with respect to the variables analyzed are analyzed to find homogeneous clusters and, second, a causality analysis differentiated by clusters is carried out for the different variables through the Granger causality test, with the aim of determining the relationship between tourism activity and the improvement of economic development, the reduction of poverty and the reduction of inequalities.

Key Words: Tourism, Economic development, Poverty alleviation, Inequality, Spain's regions.

Thematic Area: EO. Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world, E2. National, regional and local economy, E5. Sectoral and service economy.

LOS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD DE RENTA EN GALICIA DURANTE LA PANDEMIA

José Manuel Amoedo¹, Bruno Blanco-Varela², María del Carmen Sánchez-Carreira³

1. ¹ Grupo de investigación ICEDE, Departamento de Economía Aplicada/Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais/Universidade de Santiago de Compostela, Avenida Burgo das Nacións, s/n, Santiago de Compostela (España). Correo-e: jm.amoedo@usc.es
2. ² Departamento de Economía Aplicada/Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais/Universidade de Santiago de Compostela, Avenida Burgo das Nacións, s/n, Santiago de Compostela (España). Correo-e: b.blanco.varela@usc.es
3. ³ Grupo de investigación ICEDE, CRETUS, Departamento de Economía Aplicada/Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais/Universidade de Santiago de Compostela, Avenida Burgo das Nacións, s/n, Santiago de Compostela (España). Correo-e: carmela.sanchez@usc.es

Resumen

La literatura sobre los efectos de la pandemia en la distribución de la renta concluye, mayoritariamente, un incremento de la desigualdad. Los determinantes detrás de esto son diversos y varían según las características de cada sociedad. En el caso de la Comunidad Autónoma de Galicia (España) los limitados trabajos existentes muestran un aumento de la desigualdad en el año 2020 y destacan el papel de las prestaciones públicas a la hora de paliar su incremento. Este estudio analiza cuáles son los principales determinantes de dicho incremento.

Para ello se emplean los microdatos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de las ediciones de 2015, 2020, 2021 y 2022, que recogen la renta de los individuos en el año previo. A partir de las diferentes fuentes de renta recogidas en la encuesta se crean diferentes variables de renta que permiten considerar los efectos de las prestaciones sociales. Con estas variables se calculan, en primer lugar, las variaciones de renta media para los diferentes grupos sociales (sexo, edad, nivel de formación, ámbito geográfico, nacionalidad, situación laboral, régimen de tenencia de la vivienda y tipología del hogar) con el fin de observar cuáles han perdido más renta. En segundo lugar, se calcula el porcentaje de renta por deciles e índices de desigualdad descomponibles, con el fin de estudiar cambios en los determinantes de la desigualdad durante la pandemia.

Los resultados muestran un incremento de la desigualdad en 2020 y una vuelta a los niveles previos en 2021. Las prestaciones sociales han desempeñado un papel clave para mantener los niveles de ingresos y frenar el incremento de la desigualdad, si bien su papel no ha sido homogéneo en la sociedad. Los determinantes más relevantes de la desigualdad durante la pandemia parecen ser el sexo, la edad, la nacionalidad y la tipología del hogar.

Palabras clave: Desigualdad, Prestaciones sociales, Regional, Covid-19, Pandemia.

Área Temática: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor.

DETERMINANTS OF INCOME INEQUALITY IN GALICIA DURING THE PANDEMIC

Abstract

The literature on the effects of pandemic on income distribution mainly concludes an increase in inequality. The determinants driving these effects are diverse and vary according to the characteristics of each society. In the case of Galicia (a region of Spain), the limited studies show an increase in inequality in 2020 and highlight the role of public benefits to mitigate its increase. This study analyses the main determinants of this increase.

For this purpose, microdata from the Household Budget Survey (HBS) of the 2015, 2020, 2021 and 2022 editions are used, which collect the income of individuals in the previous year. From the different sources of income collected in the survey, different income variables are created that allow the effects of social benefits to be considered. These variables are utilized to calculate the changes in average income for different social groups, including sex, age, level of education, geographical area, nationality, employment status, housing tenure arrangement, and household type. This analysis enables the observation of which groups have experienced greater income losses. Secondly, the percentage of income by deciles and decomposable inequality indices are calculated to study changes in the determinants of inequality during the pandemic.

The results show an increase in inequality in 2020 and a return to former levels in 2021. Social benefits have played a key role in maintaining income levels and slowing the increase in inequality, although their role has not been homogeneous across society. The most relevant determinants of inequality during the pandemic seems to be gender, age, nationality, and household type.

Key Words: Inequality, Social benefits, Regional, Covid-19, Pandemic.

Thematic Area: Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world.

Redistribution Preferences of Political Regimes under the Influence of Resource Rents: An Empirical Analysis for developing countries.

Fatih Sönmez ¹, Aurora Galego ²

- 1 Ph.D Candidate 1, Department of Economy / Universidade de Évora / Évora-Portugal.
E-mail: fthsnmz_90@hotmail.com
- 2 Prof. Associado 2, Department of Economy / Universidade de Évora / Évora-Portugal.
E-mail: agalego@uevora.pt

Abstract

Several studies have investigated the impact of resource rents and political regimes on income inequality separately. To the best of our knowledge there is no study that fully considered both issues in same model. In this study we consider both aspects, investigating redistribution preferences of political regimes under the influence of oil rents and other resource rents for developing countries.

We take a panel data approach for countries and find evidence that the impact of political regimes on income inequality is under the influence of oil rents, while other resource rents do not show any significant influence. We conclude that in developing countries authoritarian regimes contribute to decrease income inequality while democratic regimes tend to increase income inequality when they are under the influence of oil rents.

This paper is innovative since it shows that democratic redistribution theory does not work for developing countries and in fact it shows opposite results under influence of oil rents. As a consequence of authoritarianism, regimes lose democratic legitimacy and to buy off the public unrest they redistribute oil rents.

Key Words: Income Inequality, Resource Curse, Democratic Redistribution Theory, Legitimacy Redistribution, Developing Countries.

Thematic Area: Political Economy.

LOS EFECTOS DE LAS CRISIS ECONÓMICAS SOBRE LOS MÁS VULNERABLES: EL CASO DE LAS PERSONAS EN SITUACIÓN SIN HOGAR

Adrián Cabrera 1¹ y Carmelo García-Pérez 2²

1 Universidad de Alcalá. Correo-e: adrian.cabrera@uah.es

2 Universidad de Alcalá. Correo-e: carmelo.garcia@uah.es

Resumen

El presente trabajo analiza las repercusiones de las dos últimas grandes crisis económicas sobre un colectivo en situación de vulnerabilidad severa: las personas en situación sin hogar. Para ello, utilizamos un enfoque multidimensional basado en la construcción de un indicador de privaciones que incluye aspectos económicos, sociales y de salud. La base de datos empleada, realizada en tres olas distintas, 2005, 2012 y 2022, permite analizar los efectos de la Gran Recesión y la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 sobre el colectivo. El análisis se complementa con un estudio de los cambios experimentados por las personas en situación sin hogar en los distintos períodos de tiempo mediante técnicas de dominancia estocástica con inferencia estadística. Además, se analizan los factores que influyen en la probabilidad de encontrarse en una situación de privación multidimensional. Los resultados del trabajo pretenden contribuir a un mejor conocimiento de un colectivo poco estudiado y orientar el diseño de futuras políticas públicas.

Palabras clave: sinhogarismo, privaciones, pobreza, exclusión social, indicadores multidimensionales

Área Temática: Desigualdad, exclusión de la pobreza e implicaciones políticas para un mundo mejor (E0).

THE EFFECTS OF ECONOMIC CRISES ON THE MOST VULNERABLE: THE CASE OF PEOPLE EXPERIENCING HOMELESSNESS

Abstract

This paper analyses the effects of the last two major economic crises on a group in a situation of severe vulnerability: people experiencing homelessness. To do so, we use a multidimensional approach based on the construction of a deprivation indicator that includes economic, social and health aspects. The database used, carried out in three different waves, 2005, 2012 and 2022, allows us to analyse the effects of the Great Recession and the health crisis caused by COVID-19 on the group. The analysis is complemented with a study of the changes experienced by the group of people experiencing homelessness using stochastic dominance techniques with statistical inference. In addition, we analyse the factors that influence the probability of finding oneself in a situation of multidimensional deprivation. The results of the study aim to contribute to a better understanding of a group that has been little studied and to guide the design of future public policies.

Key Words: homelessness; deprivations; poverty; social exclusion; multidimensional indicators

Thematic Area: Inequality, poverty exclusion and policy implications for a better world (E0)

E1 - Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa

ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS COTIZADAS EN EL ÍNDICE NBI

Óscar Fernández Ferrándiz¹, Isabel Barrachina Martínez², Silvia González de Julián³

- 1 Centro de Investigación en Economía y Gestión de la Salud, Universitat Politècnica de València, Camino de Vera, s/n 46022 Valencia (España), Correo-e: ofernandezferrandiz@gmail.com
- 2 Centro de Investigación en Economía y Gestión de la Salud, Universitat Politècnica de València, Camino de Vera, s/n 46022 Valencia (España), Correo-e: ibarrach@ade.upv.es
- 3 Centro de Investigación en Economía y Gestión de la Salud, Universitat Politècnica de València, Camino de Vera, s/n 46022 Valencia (España), Correo-e: silgonde@upv.es

Resumen

La mayoría de las empresas del índice NBI son estadounidenses, desarrollan su actividad en el sector biotecnológico y se caracterizan por tener unos ingresos muy bajos, un alto volumen de activos intangibles y unos gastos de explotación elevados.

Objetivo:

Analizar la eficiencia de las empresas cotizadas en el índice NBI en el periodo 2018 - 2021.

Metodología:

Se utiliza un panel de datos de los años 2018 hasta 2021 de 164 empresas pertenecientes al índice NBI que tienen patrimonio neto positivo y calificación del riesgo ESG.

Para el análisis de la eficiencia técnica se utiliza el análisis envolvente de datos (DEA) con el modelo básico radial con orientación input y retornos variables a escala. Como inputs se incluyen el activo total, el nivel de endeudamiento y el número de empleados; y como outputs la rentabilidad financiera (ROE), la rentabilidad económica (ROA), la variación de la capitalización bursátil y la calificación del riesgo sostenible (output indeseable).

Resultados:

De las 164 empresas incluidas, únicamente cinco de ellas son eficientes durante los cuatro años analizados. Se observa una reducción progresiva de eficiencia en la mayoría de las empresas del índice a lo largo de los años. Esta pérdida de eficiencia se debe principalmente a que los inputs empleados han ido creciendo cada año. Especialmente se puede destacar que el volumen medio del activo total de estas empresas se ha duplicado desde 2018 hasta 2021. Por último, los resultados obtenidos también han empeorado. La rentabilidad financiera se ha reducido progresivamente hasta situarse en valores negativos.

Conclusiones:

Las puntuaciones de eficiencia de la mayoría de las empresas se encuentran bastante alejadas de la superficie envolvente en el periodo analizado. El empeoramiento en la gestión de los recursos y los resultados obtenidos hacen que la cantidad de empresas eficientes en 2018 se reduzca considerablemente en los años siguientes.

Palabras clave: Eficiencia, DEA, Biotecnología e Índice NBI.

Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

EFFICIENCY ANALYSIS OF THE COMPANIES LISTED ON NBI INDEX

Abstract

Most of the companies in the NBI index are US companies, active in the biotechnology sector and characterised by very low revenues, high intangible assets and high operating expenses.

Purpose:

To analyse the efficiency of the companies listed on the NBI index in the period 2018 - 2021.

Methodology:

A panel of data for the years 2018 to 2021 of 164 companies belonging to the NBI index with positive net worth and ESG risk rating is used.

Data Envelopment Analysis (DEA) with the basic radial model with input orientation and variable returns to scale is used for the analysis of technical efficiency. Inputs include total assets, debt level and number of employees; outputs include financial profitability (ROE), economic profitability (ROA), change in market capitalisation and sustainable risk rating (undesirable output).

Results:

Of the 164 companies included, only five of them are efficient over the four years analysed. A progressive reduction in efficiency can be observed in most of the companies in the index over the years. This loss of efficiency is mainly due to the fact that the inputs used have been increasing each year. Especially noteworthy is that the average volume of total assets of these companies has doubled from 2018 to 2021. Finally, the results achieved have also worsened. Financial profitability has progressively declined to negative values.

Conclusions:

The efficiency scores of most companies are quite far from the enveloped area in each of the years analysed. The worsening of resource management and the results obtained mean that the number of efficient companies in 2018 is considerably reduced compared to the other years.

Key Words: Efficiency, DEA, Biotechnology and NBI index.

Thematic Area: E1. Quantitative methods for economics and business.

ANÁLISIS MULTICRITERIO DEL POTENCIAL TECNOLÓGICO EN LOGÍSTICA INVERSA: CASO DE ESTUDIO EN LA INDUSTRIA TEXTIL

Dayana Mishel Socasi Nasimba¹, Victoria Muerza-Marín¹, José María Moreno-Jiménez¹, Emilio Larrodé-Pellicer²

- 1 Grupo Decisión Multicriterio Zaragoza. Dpto. Economía Aplicada, Universidad de Zaragoza, Gran Vía 2, 50005 Zaragoza. Correo-e: vmuerza@unizar.es; moreno@unizar.es
- 2 Departamento de Ingeniería Mecánica, Universidad de Zaragoza, Edificio Betancourt Campus Río Ebro, C/ María de Luna s/n, 50018 Zaragoza. Correo-e: elarode@unizar.es

Resumen

El potencial tecnológico es la base que permite establecer la estrategia para la supervivencia de una empresa en el medio-largo plazo. Este potencial tecnológico está basado en los recursos y capacidades de la empresa y su *know-how*, donde la tecnología forma una parte esencial. Entendiendo por tecnología no solo la maquinaria sino el conocimiento tecnológico, y puede clasificarse como básica, clave y emergente. Considerando que el potencial tecnológico supone una ventaja competitiva sostenible en el tiempo, este trabajo propone una metodología en dos fases: (i) un análisis de los recursos y capacidades de la empresa con la herramienta VRIO (Valioso, Raro, Inimitable, Organización) que permite identificar si los recursos y capacidades de la empresa son ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y la asociación del tipo de ventaja competitiva con la tipología de tecnología; y (2) un enfoque basado en el Proceso Analítico Jerárquico (AHP, por sus siglas en inglés) para analizar el potencial tecnológico una vez identificado en la fase anterior. La aplicación de la metodología se ha llevado a cabo en 5 empresas del sector textil en el área de procesos de logística inversa. Los resultados muestran que los criterios más importantes para la valoración del potencial tecnológico en logística inversa son la gestión de la información y la ubicación de la empresa para la devolución del pedido.

Palabras clave: Análisis multicriterio, Potencial tecnológico, Logística inversa, VRIO (Valioso, Raro, Inimitable, Organización).

Área Temática: Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

MULTICRITERIA ANALYSIS OF TECHNOLOGICAL POTENTIAL IN REVERSE LOGISTICS: CASE STUDY IN THE TEXTILE INDUSTRY

Abstract

Technological potential is the basis for establishing the strategy for the survival of a company in the medium to long term. This technological potential is based on the resources and capabilities of the company and its know-how, where technology forms an essential part. In this sense, technology is understood not only as machinery but also as technological knowledge, and can be classified as basic, key and emerging. Considering that technological potential represents a sustainable competitive advantage over time, this paper proposes a two-phase methodology: (i) an analysis of the firm's resources and capabilities with the VRIO (Valuable, Rare, Inimitable, Organisation) tool that allows identifying whether the firm's resources and capabilities are sustainable competitive advantages over time and the association of the type of competitive advantage with the typology of technology; and (2) an approach based on the Analytical Hierarchical Process (AHP) to analyse the technological potential once identified in the previous phase. The application of the methodology has been carried out in 5 textile companies in reverse logistics processes. The results show that the most important criteria for the assessment of the technological potential in reverse logistics are information management, and the location of the company for the return of the order.

Keywords: Multicriteria analysis, Technological potential, Reverse logistics, VRIO (Valuable, Rare, Inimitable, Organization).

Subject area: Quantitative methods for economics and business.

COMPARACIÓN DEL NÚMERO DE INSTALACIONES MUNICIPALES A TRAVÉS DEL AJUSTE DE DISTRIBUCIONES DE CONTEO

Valentina Cueva-López¹, María José Olmo Jiménez², José Rodríguez-Avi³

- 1 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaen. Correo-e: vcueva@ujaen.es
- 2 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaen. Correo-e: mjolmo@ujaen.es
- 3 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaen. Correo-e: jravi@ujaen.es

Resumen

El número de instalaciones en un municipio, bien privadas o públicas, como colegios, institutos, farmacias, o bibliotecas constituyen un conjunto de variables para datos de conteo que proporcionan una información relevante sobre el municipio. Estas variables presentan fuerte sobredispersión, aunque en atención a la titularidad, los perfiles son muy diferentes y por tanto, se ajustan por diversas distribuciones. En este trabajo se comparan los ajustes de esas variables en función de diferentes comunidades autónomas, que en definitiva son las responsables de su instalación y mantenimiento, y que presentan necesidades específicas de cohesión territorial, y se analizan los resultados obtenidos para comparar el comportamiento entre las comunidades.

Palabras clave: distribuciones de conteo, sobredispersión, bondad de ajuste, Municipios, Comunidades Autónomas.
Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

COMPARISON OF THE NUMBER OF MUNICIPAL FACILITIES THROUGH THE ADJUSTMENT OF COUNTING DISTRIBUTIONS.

Abstract

The number of facilities in a municipality, whether private or public, such as schools, high schools, pharmacies, or libraries, constitute a set of count data variables that provide relevant information about the municipality. These variables exhibit strong overdispersion, although their profiles are very different depending on ownership, and therefore they are fitted to different distributions. In this study, the adjustments of these variables are compared across different autonomous communities, which are ultimately responsible for their installation and maintenance, and which have specific needs for territorial cohesion. The results obtained are analysed to compare the behaviour between communities.

Key Words: counting distributions, overdispersion, goodness of fit, municipalities, autonomous communities
Thematic Area: E1. Quantitative methods for economics and business.

IMPLICACIONES EN CORTE TRANSVERSAL DE LA VALORACIÓN DINÁMICA DE ACTIVOS CON VOLATILIDAD ESTOCÁSTICA Y AVERSIÓN A LA AMBIGÜEDAD

Rubén Lago-Balsalobre¹, Ana Belén Alonso-Conde², Javier Rojo-Suárez³

- 1 PhD. Student. Department of Business Economics. Rey Juan Carlos University. Email: ruben.lago@urjc.es.
- 2 Associate Professor. Department of Business Economics. Rey Juan Carlos University. Email: ana.alonso@urjc.es.
- 3 Associate Professor. Department of Business Economics. Rey Juan Carlos University. Email: javier.rojo@urjc.es.

Resumen

Sobre la base de investigaciones recientes que destacan la importancia de la volatilidad macroeconómica y la aversión a la ambigüedad para explicar la dinámica de los rendimientos de las acciones, se propone un modelo dinámico de valoración de activos que considera simultáneamente volatilidad macroeconómica estocástica y aversión a la ambigüedad, asumiendo que los inversores analizan la incertidumbre macroeconómica utilizando datos de primera publicación del consumo y sus posteriores revisiones. Combinando el modelo propuesto por Bansal, Kiku et al. (2014) con la medida de aversión a la ambigüedad sugerida por Borup y Schütte (2021), proponemos un modelo de valoración de activos de cuatro factores que captura en gran medida la variación en corte transversal del exceso de rendimiento de una amplia gama de carteras basadas en anomalías del mercado, el cual bate a algunos modelos destacados de valoración de activos, como el modelo de tres factores de Fama-French y, en algunos casos, el modelo de cinco factores de Fama-French. Adicionalmente, nuestros resultados muestran que mientras que el precio del riesgo por aversión a la ambigüedad es positivo y significativo para la gran mayoría de los activos analizados, la volatilidad macroeconómica arroja resultados ambiguos, si bien mejora el poder explicativo del modelo para activos específicos. Nuestros resultados sugieren que la volatilidad macroeconómica y la aversión a la ambigüedad se complementan entre sí para explicar el comportamiento en corte transversal de los rendimientos de las acciones.

Así, nuestros resultados son consistentes con inversores que evalúan la credibilidad de sus expectativas sobre ciertas variables macroeconómicas, como el crecimiento del consumo. En momentos de turbulencia económica, cuando el entorno económico es menos predecible, los agentes deben aprender más rápidamente a incluir la información disponible en sus estimaciones, lo que aumenta la aversión al riesgo de ambigüedad, con los consiguientes efectos sobre los precios de los activos. Además, destaca la importancia de los datos de primera publicación del consumo agregado para la valoración de activos, en la medida en que capturan dinámicas a corto plazo que desaparecen en las series de consumo final.

Palabras clave: Aversión a la ambigüedad, Volatilidad macroeconómica, Datos de primera publicación, Precios dinámicos de activos, Inestabilidad económica.

Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

CROSS-SECTIONAL IMPLICATIONS OF DYNAMIC ASSET PRICING WITH STOCHASTIC VOLATILITY AND AMBIGUITY AVERSION

Abstract

Building on recent research that highlights the importance of macroeconomic volatility and ambiguity aversion in explaining the dynamics of stock returns, in this paper we propose a dynamic asset pricing model that simultaneously accounts for stochastic macroeconomic volatility and ambiguity aversion, assuming that investors deal with uncertainty about the mechanics of macroeconomic fluctuations using first-release consumption and revisions to aggregate consumption on vintage data. Combining the model proposed by Bansal, Kiku et al. (2014) with the measure of ambiguity aversion suggested by Borup and Schütte (2021), we develop a four-factor asset pricing model that captures a large fraction of the cross-sectional variation of excess returns for a wide range of market anomaly portfolios, outperforming some prominent asset pricing models, such as the Fama-French three-factor model and, in some cases, the Fama-French five-factor model. Furthermore, while the price of risk for ambiguity aversion is positive and significant for the vast majority of assets under study, macroeconomic volatility yields ambiguous outcomes, although it implies important increases in the explanatory power of the model for specific assets. Our results suggest that macroeconomic volatility and ambiguity aversion complement each other in explaining the cross-sectional behavior of stock returns.

Consequently, our results are consistent with investors concerned about the credibility of their expectations on macroeconomic variables such as consumption growth. Thus, at times of economic turmoil, when the economic environment is less predictable, agents must learn more rapidly to include the available information into their estimates, which increases ambiguity risk aversion, with the consequent effects on asset prices. Additionally, our results highlight the importance of vintage data on aggregate consumption for asset pricing, as they capture short-term dynamics that are lost in final consumption series.

Key Words: Ambiguity aversion, Macroeconomic volatility, Vintage consumption data, Dynamic asset pricing, Economic turmoil.

Thematic Area: E1. Quantitative methods for economics and business.

Does Locus of Control Get You Out of Homelessness?

Santiago Budría- Universidad Antonio de Nebrija, CEEApLA & IZA

Alejandro Betancourt-Odio - Universidad Pontificia Comillas.

Eszter Wirth -Universidad Pontificia Comillas.

Address: Department of Business Administration, Universidad Nebrija, C/ de Sta. Cruz de Marcenado, 27, 28015 Madrid. E-mail: sbudria@nebrija.es. The author gratefully acknowledges the financial support provided by the R&D Program in Social Sciences and Humanities by the Autonomous Community of Madrid, OPINBI project (Ref: H2019/HUM-5793), and the 2019 I+D+i National Projects and 2021 Strategic Projects Oriented to the Ecological and Digital Transition by the Spanish Ministry of Sciences and Innovation (Refs: PID2019- 111765GB-I00 and TED2021-132824B-I00).

Abstract

This paper examines the role of internal locus of control in shaping transitions into homelessness. The data is taken from a longitudinal Australian dataset drawn from a sample of vulnerable individuals. The results, based on a Wooldridge Conditional Maximum Likelihood (WCML) estimator, show that individuals high in internal locus of control are significantly less likely to enter a homeless episode.

EL LUCRO CESANTE Y LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS PROPIOS DE LA INCERTIDUMBRE: HERRAMIENTAS ECONOMETRÍCAS Y JURISPRUDENCIA

García Pérez, J.¹, García-García, J.M.², Salmerón Gómez, R.³ y García-García, C.³

¹ Dpto. Economía y Empresa. Universidad de Almería, Correo-e: jgarcia@ual.es

² Estudiante Doctorado. Universidad de Almería

³ Dpto. Métodos Cuantitativos para la economía y la empresa. Universidad de Granada. Correo-e: cbgarcia@ugr.es, romansg@ugr.es

Resumen

El lucro cesante es un concepto controvertido cuya determinación y cuantificación necesita de herramientas cuantitativas. Según Ballester (2017) “El lucro cesante contractual constituye la ganancia o el beneficio dejado de percibir como consecuencia de la falta de cumplimiento de lo pactado por las partes de un determinado contrato”. El Artículo 1.106 de nuestro Código Civil (CC), define el lucro cesante (LC) como “la ganancia que se ha dejado de obtener por consecuencia del hecho del que se es responsable”. En

definitiva, desde un punto de vista monetario, el lucro cesante es el dinero que se habría ganado de no haber sucedido un daño y, por otro lado, desde un punto de vista jurídico, el Código Civil establece que "La indemnización de daños y perjuicios comprende, no sólo el valor de la pérdida que hayan sufrido, sino también el de la ganancia que haya dejado de obtener el acreedor, salvo las disposiciones contenidas en los artículos siguientes".

Siguiendo a García López de la Serrana (2008), los requisitos para acceder a las indemnizaciones por lucro cesante son, fundamentalmente, los siguientes: i) Que el lucro cesante exista y pueda ser probado, es decir su relación directa con el incumplimiento, ii) Que pueda ser determinada económicamente la cuantía que se ha dejado de percibir.

El análisis de esta segunda cuestión, puramente cuantitativa es el objeto de este trabajo. Para ello, se revisará el tratamiento del lucro cesante en las normas y sus usos habituales, así como la jurisprudencia acerca de las herramientas cuantitativas que se deben y se pueden emplear. Debe tenerse en cuenta que se puede carecer de datos por lo que las técnicas de tratamiento de datos en ambiente de incertidumbre serán las herramientas adecuadas desde un punto de vista cuantitativo lo que puede entrar en conflicto con la jurisprudencia que suele ser excesivamente determinista.

Palabras clave: Lucro cesante, incertidumbre

Área Temática: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa

LOSS OF PROFITS AND THE QUANTITATIVE METHODS OF UNCERTAINTY: ECONOMETRIC TOOLS AND JURISPRUDENCE

Abstract

Loss of earnings is a controversial concept whose determination and quantification requires quantitative tools. According to Ballester (2017) "The contractual loss of profit constitutes the profit or benefit not received as a result of the lack of compliance with what was agreed by the parties to a certain contract". Article 1,106 of our Civil Code (CC), defines lost profits (LC) as "the profit that has ceased to be obtained as a consequence of the fact for which one is responsible." In short, from a monetary point of view, lost profits are the money that would have been earned if damage had not occurred and, on the other hand, from a legal point of view, the Civil Code establishes that "Compensation for damages and Damages include not only the value of the loss they have suffered, but also the value of the profit that the creditor has failed to obtain, except for the provisions contained in the following articles. Following García López de la Serrana (2008), the requirements to access compensation for lost profits are, fundamentally, the following: i) That the lost profit exists and can be proven, that is, its direct relationship with the breach, ii) That the amount that has not been received can be determined economically. The analysis of this second question, purely quantitative, is the goal of this work. For this, the treatment of lost profits in the regulations and their habitual uses will be reviewed, as well as the jurisprudence about the quantitative tools that should and can be used. It should be taken into account that there may be a lack of data, so data processing techniques in an environment of uncertainty will be the appropriate tools from a quantitative point of view, which may conflict with jurisprudence, which is usually excessively deterministic.

Key Words: Loss of profits, uncertainty.

Thematic Area: Quantitative methods

EL PAQUETE ‘RVIF’ DE R PARA DETECTAR MULTICOLINEALIDAD

Román Salmerón Gómez ¹, Catalina B. García García ²

- ¹ Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa (Universidad de Granada), Campus Universitario de Cartuja s/n, 18071 Granada. Correo-e: romansg@ugr.es
- ² Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa (Universidad de Granada), Campus Universitario de Cartuja s/n, 18071 Granada. Correo-e: cbgarcia@ugr.es

Resumen

La detección de la multicolinealidad aproximada preocupante en un modelo de regresión lineal múltiple es un problema clásico en Econometría. El propósito de este paquete es el de detectarlos usando el Factor de Inflación de la Varianza Redefinido (RVIF) y el diagrama de dispersión entre Factor de Inflación de la Varianza (FIV) y el Coeficiente de Variación (CV).

Este paquete cuenta con dos funciones. Por un lado, `CV_VIF` proporciona los valores del Factor de Inflación de la Varianza (FIV) y el Coeficiente de Variación (CV), así como su representación mediante un diagrama de dispersión. Teniendo en cuenta que el FIV es sólo útil para detectar la multicolinealidad del tipo esencial y el CV para la no esencial, esta representación gráfica proporciona información para detectar si hay multicolinealidad preocupante, de qué tipo es y qué variables la provocan. Por otro lado, `RVIF`, calcula el FIV redefinido, el porcentaje de multicolinealidad debido a cada variable independiente y, usando la función anterior, el diagrama de dispersión entre el FIV y CV.

Palabras clave: Factor de Inflación de la Varianza Redefinido, Factor de Inflación de la Varianza, Coeficiente de Variación, Diagrama de Dispersión.

Área Temática: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa.

THE ‘RVIF’ PACKAGE OF R TO DETECT MULTICOLLINEARITY

Abstract

The detection of troubling near multicollinearity in a multiple linear regression model is a classical problem in Econometrics. The purpose of this package is its detection by using the Redefined Variance Inflation Factor (RVIF) and the scatterplot between the Variance Inflation Factor (VIF) and the Coefficient of Variation (CV).

This package contains two functions. On the one hand, `CV_VIF`, provides the values of the Variance Inflation Factor (VIF) and the Coefficient of Variation (CV), as well as its representation in a scatter plot. Taking into account that the VIF is useful for detecting essential multicollinearity and the CV is useful for detecting non-essential multicollinearity, the scatter plot of both measures can provide interesting information for detecting whether there is a troubling degree of multicollinearity, what kind of multicollinearity it is and which variables are causing the multicollinearity. On the other hand, `RVIF`, calculate the redefined VIF, the percentage of near multicollinearity due to each independent variable and, using the above function, the scatter plot between the CV and VIF.

Key Words: Redefined Variance Inflation Factor, Variance Inflation Factor, Coefficient of Variation, Scatter plot.

Thematic Area: Quantitative Methods for Economics and Business.

ENCUESTA EUROPEA DE SALUD: UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA DEPRESIÓN EN LOS JÓVENES

Imanol L. Nieto-González ¹, M. Carolina Rodríguez-Donate ², Víctor J. Cano-Fernández³, Ginés Guirao-Pérez⁴

1 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: inietogo@ull.edu.es

2 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: cdonate@ull.edu.es

3 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: vcano@ull.edu.es

4 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: gguirao@ull.edu.es

Resumen

La pandemia de la COVID-19 ha supuesto, en términos de la salud mental, un importante cambio en la propuesta de políticas públicas. Sin embargo, a pesar de esta creciente preocupación, sigue siendo necesario incidir en el cuidado de la misma y contribuir al análisis de sus determinantes, dada la autopercepción de malestar general asociada a la población y derivada de su estilo de vida y de las exigencias que cada vez más se demandan de la sociedad actual. Uno de los segmentos poblacionales que genera mayor preocupación es el de los jóvenes. Cada vez se detecta un mayor porcentaje de individuos con problemas de salud mental. Utilizando la Encuesta Europea de Salud (EHIS-3) se realiza un detallado análisis estadístico por países de la prevalencia de la depresión en la población europea de 15 a 29 años.

A nivel global, se observa que los patrones de desigualdad en la depresión manifestados en la población general se reproducen también en este segmento: mujeres y jóvenes con escasos recursos económicos son el colectivo con mayor incidencia de trastornos mentales. Además, estos factores de riesgo se ven sobredimensionados por varios aspectos. Por una parte, culturales, dado que un elevado número de jóvenes no acude a un profesional médico, aún presentando síntomas graves de depresión, para evitar el posible estigma social. Y, por otra parte, casi la mitad de los individuos con depresión, reconocen que necesitan acudir a un psicólogo y, sin embargo, no puede acceder al servicio por razones económicas. Del análisis pormenorizado de otros rasgos sociodemográficos y de hábitos de vida se desprende que vivir en hogares con un reducido número de miembros, fumar o consumir alcohol y situarse en valores extremos de índice de masa corporal, esto es, bajo peso u obesidad, tienen un efecto negativo sobre la salud mental.

Palabras clave: Salud Mental, Edad, EHIS-3, Prevención, Factores Sociodemográficos. Área Temática: E1- Métodos Cuantitativos para la Economía y la empresa.

EUROPEAN HEALTH INTERVIEW SURVEY (WAVE 3): A DESCRIPTIVE ANALYSIS OF DEPRESSION AMONG YOUNG PEOPLE

Abstract

The COVID-19 pandemic has meant, in terms of mental health care, an important change in public policy proposals. However, despite this growing concern, it is still necessary to influence mental health care and contribute to the analysis of its determinants, given the self-perception of general discomfort associated with the population and derived from their lifestyles and the increasing demands of today's society. One of the population segments of greatest concern is that of young people. An increasing percentage of individuals with mental health problems are detected. Using the European Health Interview Survey

(EHIS-3), a detailed statistical analysis of the prevalence of depression in the European population aged 15-29 years is carried out by country.

At a general level, it is observed that the patterns of inequality in depression found in the general population are also reproduced in this segment: women and young people with low economic resources are the group with the highest incidence of mental disorders. In addition, these risk factors are overestimated in several respects. On the one hand, they are cultural, since a high number of young people do not go to see a medical professional, even when they have severe symptoms of depression, in order to avoid possible social stigma. On the other hand, almost half of the individuals with depression recognise that they need to see a psychologist but are unable to access the service for financial reasons. A detailed analysis of other socio- demographic and lifestyle characteristics shows that living in a small household, smoking or drinking alcohol and being at the extremes of body mass index, i.e. underweight or obese, have a negative effect on mental health.

Key Words: Mental Health, Age, EHIS-3, Prevention, Sociodemographic Traits. Thematic Area: E1-Quantitative Methods for Business and Economics.

ESCENARIOS DE COMPATIBILIDAD EN UN CONTEXTO LOCAL PARA DECISIÓN EN GRUPO CON AHP

José María Moreno-Jiménez¹, Juan Aguarón¹, M^a Teresa Escobar¹

¹ Grupo Decisión Multicriterio Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa/Dpto. Economía Aplicada/Universidad de Zaragoza, 50005 Gran Vía 2. Correo-e: moreno@unizar.es; aguaron@unizaer.es; mescobar@unizar.es

Resumen

La compatibilidad entre las posiciones individuales y la colectiva es uno de los problemas abiertos que más interés están despertando en la toma de decisiones multicriterio. En el caso particular del Proceso Analítico Jerárquico (AHP), utilizando el GCOMPI como medida de compatibilidad y la media geométrica por filas (RGM) como método de priorización, los autores han propuesto recientemente un procedimiento semiautomático (AEM-COM) para la mejora de la incompatibilidad en un contexto local. El procedimiento modifica exclusivamente los juicios de la matriz colectiva permitiendo cambios acotados en términos relativos. La propuesta contempla como inputs las matrices de juicios individuales, la matriz colectiva – obtenida por cualquiera de los métodos existentes–, y la permisibilidad. Este parámetro, que acota el cambio relativo permitido en los juicios de la matriz colectiva, es el que refleja la intervención de los actores en el procedimiento de mejora y el que le concede el carácter de semiautomático a éste. Eliminando la permisibilidad, el algoritmo de mejora se convierte en un procedimiento automático (sin intervención de los actores), que en nuestra opinión no debe ser empleado en decisión en grupo salvo que se emplee para explorar diferentes escenarios. Con el objetivo de facilitar decisiones informadas y los procesos de negociación entre los actores involucrados en la resolución de problemas de decisión en grupo con AHP, este trabajo presenta los resultados de los diferentes escenarios simulados para el análisis de la compatibilidad utilizando la herramienta AEM-COM.

Palabras clave: AHP, Decisión en Grupo, Compatibilidad, Escenarios, Negociación.

Área Temática: Área Temática 1. Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa

COMPATIBILITY SCENARIOS IN A LOCAL AHP-GDM CONTEXT

Abstract

The compatibility between individual and collective positions is one of the most interesting open issues in multicriteria decision making. In the case of the Analytical Hierarchical Process (AHP), using the GCOMPI as the compatibility measure and the row geometric mean as the prioritisation method, the authors have recently proposed a semi-automatic procedure (AEM-COM) for the improvement of incompatibility in a local context. The procedure only modifies the judgments of the collective matrix, allowing limited changes in relative terms. The proposal considers as inputs the individual judgments matrices, the collective matrix –obtained by any of the existing methods–, and the permissibility. This parameter, which limits the relative change allowed in the judgments of the collective matrix, is the one that reflects the intervention of the actors in the improvement procedure and the one that gives it its semi-automatic character. By removing permissibility, the improvement algorithm becomes an automatic procedure (without the intervention of the actors), which in our opinion should not be used in group decision making unless it is used to explore different scenarios. With the aim of facilitating informed decisions and negotiation processes between the actors involved in group decision making problems with AHP, this work presents the results of the different scenarios simulated for compatibility analysis using the AEM-COM tool.

Key Words: AHP, Group Decision Making, Compatibility, Scenarios, Negotiation.

Thematic Area: Thematic Area #1. in English.

Estudio de clusters de comovimiento

María de las Nieves López García 1¹, Juan Evangelista Trinidad Segovia 2², Miguel Ángel Sánchez Granero 3³

- 1 Afiliación autor 1, Departamento de Economía y Empresa, Universidad de Almería. Correo-e: mlg252@ual.es
- 2 Afiliación autor 2, Departamento de Economía y Empresa, Universidad de Almería. Correo-e: jetrini@ual.es
- 3 Afiliación autor 3, Departamento de Matemáticas, Universidad de Almería. Correo-e: misanche ual.es

Resumen

El estudio del comovimiento puede tener varios objetivos como la asignación de activos, la diversificación de carteras o la gestión de riesgos, en este trabajo se busca la creación de grupos que simulen carteras de inversión con el fin de estudiar el comovimiento de las carteras y comparar su comportamiento con el del mercado. Se pretende comprobar la posibilidad de crear grupos de acciones que tengan un comovimiento más alto que el del mercado y grupos de acciones cuyo comovimiento no se vea explicado por el mismo mercado. Esta información nos puede ayudar a comprender un poco mejor cómo funciona el mercado y así poder crear mejores estrategias de diversificación de carteras.

Palabras clave: Comovimiento, Carteras de inversión, Mercado, Diversificación.

Area Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

COMOVEMENT CLUSTER STUDY

Abstract

The study of comovement can have several objectives such as asset allocation, portfolio diversification or risk management, in this work we seek to create groups that simulate investment portfolios in order to study the comovement of the portfolios and compare their behaviour with that of the market. The aim is to test the possibility of creating groups of stocks that have a higher comovement than the market and groups of stocks whose comovement is not explained by the market itself. This information can help us to understand a little better how the market works and thus be able to create better portfolio diversification strategies.

Key Words: Comovement, Investment portfolios, Market, Diversification.

Thematic Area: E1. Quantitative methods for economics and business.

ESTUDIO DE PATRONES CLIMÁTICOS Y GEOGRÁFICOS DE LA POBREZA ENERGÉTICA EN ESPAÑA

Francisco J. Ramos-Real¹, Alfredo J. Ramírez-Díaz², Judit Mendoza Aguilar³

- 1 Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas, Universidad de La Laguna. Correo-e: frramos@ull.edu.es
- 2 Energías Sin Fronteras, sede Canarias. Correo-e: alfredo.ramirez@energiasinfronteras.org
- 3 Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas, Universidad de La Laguna. Correo-e: jmendoza@ull.edu.es

Resumen

El acceso a los servicios energéticos es fundamental, pero no todos los hogares pueden hacer frente a los costes del consumo energético y éstos pueden agravarse si la vivienda es ineficiente. Este problema, abordado en el estudio de la pobreza energética, es una cuestión compleja de carácter multidimensional, con importantes impactos negativos de carácter social, económico y humano que, además, cobra cada vez más relevancia en el contexto de crisis energética actual.

Este trabajo analiza la pobreza energética en España entre 2016 y 2021, usando los 2 nuevos indicadores europeos primarios que relacionan los ingresos de la unidad familiar con el gasto energético. Como fuentes de datos se emplean: la encuesta de presupuestos familiares (EPF) realizada a los hogares españoles (con un total de 123.463 registros para el periodo 2016-2021) y los datos climáticos por comunidad autónoma extraídos de la AEMET. La metodología utilizada es el *clustering*, una técnica de modelos de *machine learning* que permite la clasificación de una muestra agrupando individuos en subconjuntos denominados *clusters* en base a características comunes.

El objetivo del estudio es identificar si la pobreza energética sigue patrones geográficos y/o climáticos a través del *clustering* y, además, analizar las causas que explican las diferencias entre los *clusters* obtenidos.

Se presentan los resultados preliminares poniendo en relación las principales variables que afectan a la vulnerabilidad a ser pobre energético (ingresos, gasto en energía, días con temperaturas extremas, etc.). Las conclusiones de este estudio son de utilidad y relevancia para el diseño de medidas paliativas de este importante problema social que afrontan también los países de la Unión Europea.

Palabras clave: Pobreza energética, Indicadores primarios, Machine learning, Clustering.
Área Temática: E1. Ciencia de Datos para la Economía Aplicada y Economía Cuantitativa.

STUDY ON ENERGY POVERTY'S CLIMATE AND GEOGRAPHICAL PATTERNS IN SPAIN

Abstract

Access to energy services is essential, however, not every household can meet the costs of energy consumption, especially when the home is energy inefficient. This problem, addressed in the context of energy poverty studies, is a complex issue of a multidimensional nature, with important social, economic, and human negative impacts that is even becoming increasingly relevant in the current energy crisis.

This paper analyzes energy poverty in Spain between 2016 and 2021, using the 2 new primary European indicators that relate household income to energy expenditure. The data sources used are: the Spanish Family Budget Survey (EPF – ‘Encuesta de Presupuestos Familiares’) carried out on Spanish households (with a total of 123.463 records for the period 2016-2021) and the Spanish climate data itemized by Spanish Autonomous Communities extracted from the AEMET (Spanish Meteorology State Agency). The methodology used in the study is the so-called “clustering”, a machine learning model that allows for the classification of a sample by grouping individuals into subsets based on common characteristics (clusters).

The objective of the study is to determine, through clustering, if energy poverty follows geographic and/or climatic patterns and, in addition, to analyze the causes that explain the differences between the clusters obtained.

Preliminary results are presented, correlating the main variables that affect vulnerability to being energy poor (income, energy expenditure, days with extreme temperatures, etc.).

The conclusions of this study are useful and relevant for the design of palliative measures for this important social problem that the countries of the European Union are currently facing.

Key Words: Energy poverty, Primary indicators, Machine learning, Clustering.

Thematic Area: E1. Data Science for Applied Economics and Quantitative Economics.

EXPLORING JOB PREFERENCES OF BUSINESS AND ECONOMICS STUDENTS FROM COLOMBIA, ECUADOR, AND SPAIN: A DISCRETE CHOICE EXPERIMENT

Gabriela Morejón ¹, *Petr Mariel* ²

1. ¹ Universidad del País Vasco 1, Departamento de Métodos Cuantitativos, Avda. Lehendakari Aguirre, 83 E48015 Bilbao, Spain. gabrielaestefania.morejon@ehu.eus
2. ² Universidad del País Vasco 1, Departamento de Métodos Cuantitativos, Avda. Lehendakari Aguirre, 83 E48015 Bilbao, Spain. petr.mariel@ehu.eus

Resumen

We analyse the future job characteristics that are preferred by economics and business administration students in three specific regions of Spain, Colombia, and Ecuador, and estimates their willingness to accept each of these characteristics. This is done by the use of a DCE carried out in these three regions. The econometric approach is based on a random parameter logit model, which accounts for both the observed and the unobserved heterogeneity by the use of socio-demographic variables and correlated random parameters. The main conclusions indicate that the most important job characteristic for students in all three countries is whether there are long-term career prospects at the company, while a permanent contract is one of the least important job attributes. Regarding the conclusions related more specifically to each country, the Ecuadorian students seem to have a higher preference for training opportunities, given the strong relationship between the level of education and the job category. The Spanish students seem to value their commuting time more highly than the South American students. To the best of our knowledge, this is the first DCE-based study of economics and business administration students' preferences for future jobs that has been conducted simultaneously in three countries on two different continents. Furthermore, this study presents fresh cross-country data that allows us to compare student choices between South American and European countries. As a result, by focusing on the DCE approach, we are able to estimate the monetary amount that students from each country are willing to accept for each of the analysed job characteristics. Thus, this research fills a vacuum in the literature on students' job preferences in three Spanish-speaking countries.

Palabras clave: random parameter logit model, discrete choice experiment, student job preferences. *Área Temática:* Econometrics, Discrete choice experiment, market labour.

FACTORES DE RIESGO Y DE PROTECCIÓN DE LA SALUD MENTAL EN LA POBLACIÓN JOVEN EUROPEA

M. Carolina Rodríguez-Donate¹, Imanol L. Nieto-González², Víctor J. Cano-Fernández³, Ginés Guirao-Pérez⁴

1 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: cdonate@ull.edu.es

2 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: inietogo@ull.edu.es

3 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: vcano@ull.edu.es

4 Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna, Canarias. Correo-e: gguirao@ull.edu.es

Resumen

Los problemas de salud mental entre la población joven constituyen una importante preocupación a nivel mundial. En los últimos años, la prevalencia de síntomas depresivos, de ansiedad o estrés ha crecido entre este segmento de población que, además, presenta elevadas tasas de suicidio, suponiendo una de las principales causas de muerte. En este contexto, profundizar en el análisis de los factores de riesgo, como el género, un peor nivel socioeconómico o hábitos poco saludables, así como, de aquellos factores protectores de la salud mental, en términos de bienestar emocional, tales como contar con un mayor apoyo social y familiar, resulta de interés.

En este trabajo, a partir de los datos de la Encuesta Europea de Salud (EHIS-3), y considerando la población europea joven de entre 15 y 29 años, se utilizan modelos econométricos apropiados para estimar el efecto de determinados rasgos individuales, de hábitos de vida y salud, así como, la incidencia del mayor o menor grado de apoyo social sobre la probabilidad de presentar un buen estado de salud mental. Para ello, se estima un modelo logit ordenado mixto que, dada su flexibilidad, permite incorporar la heterogeneidad inobservable y se cuantifica las variaciones en los efectos de las variables explicativas consideradas.

La variabilidad encontrada permite poner de manifiesto la importancia de considerar determinados factores, entre ellos, el apoyo social, no sólo por su efecto positivo sobre la salud mental, sino por el impacto diferenciado que supone para cada individuo y, además, como elementos claves para el desarrollo de políticas que, desde un sentido amplio, impliquen una mejora en la salud mental de la población joven.

Palabras clave: Joven, Depresión, Apoyo Social, Logit Ordenado Mixto, Heterogeneidad No Observada. Área Temática: E1- Métodos Cuantitativos para la Economía y la empresa.

RISK AND MENTAL HEALTH PROTECTION FACTORS IN YOUNG PEOPLE IN EUROPE

Abstract

Mental health problems among the young population are a major concern worldwide. In recent years, the prevalence of depressive symptoms, anxiety or stress has increased among this segment of the population, which also has high suicide rates and is one of the main causes of death. In this context, it is of interest to deepen the analysis of risk factors, such as gender, lower socioeconomic status or unhealthy habits, as well as those factors that are protective of mental health, in terms of emotional well-being, such as having greater social and family support.

In this work, using data from the European Health Interview Survey (wave 3), and considering the young European population aged between 15 and 29 years, appropriate econometric models are used to estimate the effect of certain individual traits, life and health habits, as well as the incidence of a greater or lesser

degree of social support on the probability of having a good state of mental health. For this purpose, a mixed ordered logit model is estimated which, given its flexibility, allows incorporating unobservable heterogeneity and quantifies the variations in the effects of the explanatory variables considered.

The variability found allows us to highlight the importance of considering certain factors, including social support, not only because of its positive effect on mental health, but also because of the differentiated impact it has on each individual and, moreover, as key elements for the development of policies that, in a broad sense, imply an improvement in the mental health of the young population.

Key Words: Young People, Depression, Social Support, Mixed Ordered Logit, Unobserved Heterogeneity. Thematic Area: E1-Quantitative Methods for Business and Economics.

META-ANÁLISIS DEL TRADE-OFF DE LOS CONSUMIDORES ENTRE LA AUTONOMÍA Y LA INFRAESTRUCTURA DE RECARGA DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Abel Rosales-Tristancho¹, Ana F.Carazo², Raúl Brey², Henrik Lindhjem³

1 Departamento de Estadística e Investigación Operativa/Universidad de Sevilla/Avenida Reina Mercedes s/n, 41012, Sevilla, España. Correo-e: artristancho@us.es

2 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica/Universidad Pablo de Olavide/Carretera de Utrera, Km. 1, 41013, Sevilla, España. Correo-e: afercar@upo.es; rbresan@upo.es

3 Menon Centre for Environmental and Resource Economics/Sørkedalsveien 10 B, 0369, Oslo. Correo-e: henrik.lindhjem@menon.no

Resumen

El hecho de que los vehículos eléctricos de batería (VEB) no proporcionen una autonomía suficientemente grande en un tiempo de carga relativamente corto (en comparación con los vehículos convencionales) es una de las principales barreras técnicas para la adopción de estos vehículos por parte de los consumidores. Sin embargo, esta barrera podría mitigarse si los consumidores estuvieran dispuestos a intercambiar autonomías más bajas con una infraestructura de carga más alta. Este estudio se centra en las compensaciones que las personas están dispuestas a hacer entre la autonomía y la disponibilidad de estaciones de recarga al considerar la compra de un VEB. Mediante técnicas de meta-regresión sobre 33 estudios que aportan estimaciones de la utilidad marginal de la autonomía, la infraestructura y el precio de compra, es posible concluir que los consumidores están dispuestos a aceptar compensaciones por autonomías más bajas en forma de una infraestructura de carga más densa en su decisión de compra de un VEB, pero cuando la autonomía de un VEB es superior a 250 - 300 km. Este resultado es muy relevante para promover la transición hacia los VEB porque muestra que, en algunas circunstancias, una barrera técnica importante se puede superar con inversiones en infraestructura.

Palabras clave: Meta-análisis, vehículos eléctricos, autonomía, infraestructura, trade-off.

Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

META-ANALYSIS OF CONSUMERS' TRADE-OFFS BETWEEN DRIVING RANGE AND RECHARGING INFRASTRUCTURE FOR ELECTRIC VEHICLES

Abstract

The failure of battery electric vehicles (BEVs) to provide sufficiently perceived long ranges in a relatively (as compared with conventional vehicles) short charging time is one of the main technical barriers to the consumers' adoption of these vehicles. However, this technical barrier could be mitigated if consumers were willing to trade-off lower ranges with higher charging infrastructure. This paper focuses on trade-offs individuals are willing to make between range and charging station availability when considering the purchase of battery electric vehicles. By means of a meta-regression analysis of 33 studies providing marginal utility estimates for range, charging infrastructure availability and purchase price, this paper finds that consumers are willing to accept compensations for lower ranges in form of more dense charging infrastructure in their BEV purchase decision, but only when BEV ranges are higher than 250-300km. This result is very relevant to promote the transition to BEVs because it shows that, in some circumstances, a significant technical barrier can be overcome just with infrastructure investments.

Key Words: Meta-analysis, electric vehicles, range, infrastructure, trade-off.

Thematic Area: E1. Quantitative Methods for Economics and Business.

MÉTODOS ECONOMETRÍCOS EN LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS RECEPCIONES ECONÓMICAS EN LA OPCIÓN DE ALOJAMIENTO Y REGIONES DE LOS TURISTAS

Sandra Custódio¹, Manuel do Carmo², Teresa Ferreira³

1. ¹ ISCAL - IPL/Departamento de Ciências da Informação e Comunicação (CIC)/Área Científica de Ciência dos Dados e Estatística/CEFAGE-ISCAL, Lisboa. Correo-e: sccustodio@iscal.ipl.pt
2. ² Academia Militar/Departamento de Ciências Exatas e Engenharia, Lisboa/CIMA/IIFA- Universidade de Évora, Portugal. Correo-e: manuel.carmo@academiamilitar.pt
3. ³ ISCAL - IPL/Departamento de Ciências da Informação e Comunicação (CIC)/Área Científica de Ciência dos Dados e Estatística, Lisboa. Correo-e: mtferreira@iscal.ipl.pt

Resumen

Las crisis económicas, ya sean de origen financiero o pandémico, tienen un impacto en todos los sectores y países. El turismo, siendo uno de los sectores con mayor peso en el PIB portugués, resultando en el 19,1% de la riqueza producida en 2022, según el informe del *World Travel & Tourism Council*, sufre un alto impacto con estas crisis.

En la crisis de origen financiero, los turistas internacionales redujeron los viajes y los nacionales no hicieron viajes/vacaciones o buscaron destinos menos costosos. Incluso aquellos que mantuvieron los

viejos hábitos redujeron en el gasto, como el número de noches y la elección de tipos de alojamiento onerosos.

En el caso de la crisis de origen pandémico (*COVID-19*), los efectos en el sector también fueron de gran impacto debido a las restricciones impuestas a los viajes internacionales y al mercado hotelero. En esta situación, los turistas internacionales, y en particular los turistas nacionales, han descubierto nuevos destinos, más aislados.

En este trabajo, considerando una base de datos de 2006 a 2020, del INE Portugal, aplicamos métodos econométricos que nos permitirán evaluar el impacto de estas crisis, así como la implementación del Brexit en la elección del tipo de alojamiento y la región (por NUTS II), teniendo en cuenta las variables número de noches, número de huéspedes e ingresos totales.

Se realiza una comparación entre los impactos causados por la crisis financiera de 2008, la implementación del *Brexit* y *COVID-19* en el turismo portugués, así como una previsión, utilizando los modelos *ARIMA* y *SARIMA*, de los ingresos totales, por región y 3 años, para evaluar cualquier desviación comprometida de las últimas estimaciones, por ejemplo, de la Associação de Turismo de Lisboa (que prevé un aumento del 6% en comparación con 2022 en la creación de riqueza con el turismo en la región de Lisboa, sin contar la Jornada Mundial de la Juventud).

Palabras clave: Turismo, Métodos de Previsión, NUTS II, Recepciones Económicas.

Área Temática: E1-Ciencia de Datos para la Economía Aplicada y Economía Cuantitativa.

ECONOMETRIC METHODS IN THE EVALUATION OF THE IMPACT OF ECONOMIC RECEPTIONS ON TOURISTS' CHOICE OF ACCOMMODATIONS AND REGIONS

Abstract

The economic crises, be they financial or pandemic in origin, have an impact on all sectors and countries. The tourism sector is one of the sectors with the greatest weight in the Portuguese GDP, generating 19.1% of the richness produced in 2022. According to the report of the World Travel & Tourism Council, it suffers a high impact with these crises.

In the financial crisis, the international tourists reduced their travel and the domestic tourists either did not take trips/holidays or searched for less expensive destinations. Even those who maintained old habits reduced spending, such as the number of nights and the choice of expensive types of accommodation.

In the case of the pandemic crisis (*COVID-19*), the effects on the sector were also of great impact due to the restrictions imposed on international travel and hotel branding. In this situation, international tourists, and in particular domestic tourists, have discovered new, more isolated destinations.

Considering a database from 2006 to 2020, from INE Portugal, this paper applies econometric methods that will allow us to assess the impact of these crisis, as well as the impact of the implementation of Brexit on the choice of accommodation type and region (by NUTS II). The variables number of nights, number of guests and total income will also be considered in this paper.

A comparison is made between the impacts caused by the 2008 financial crisis, the implementation of the Brexit and *COVID-19* on Portuguese tourism, as well as a forecast, using *ARIMA* and *SARIMA* models, of the total revenues, by region and 3 years, to assess any committed deviation from the latest estimates, e.g. from the Associação de Turismo de Lisboa (which forecasts a 6% increase compared to 2022 in wealth creation from tourism in the Lisbon region, excluding World Youth Day).

Key Words: Tourism, Forecasting Methods, NUTS II, Economic Recessions.

Thematic Area: E1-Data Science for Applied Economics and Quantitative Economics.

MODELIZACIÓN DEL NÚMERO DE CENTROS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA EN ANDALUCÍA

Antonio Conde-Sánchez¹, Ana M^a Martínez-Rodríguez², M^a José Olmo-Jiménez³, José Rodríguez-Avi⁴

- 1 Departamento de Estadística e I.O, Universidad de Jaén, Paraje las Lagunillas s/n, dependencia B3-055. Correo-e: aconde@ujaen.es
- 2 Departamento de Estadística e I.O, Universidad de Jaén, Paraje las Lagunillas s/n, dependencia B3-045. Correo-e: ammartin@ujaen.es
- 3 Departamento de Estadística e I.O, Universidad de Jaén, Paraje las Lagunillas s/n, dependencia B3-056. Correo-e: mjolmo@ujaen.es
- 4 Departamento de Estadística e I.O, Universidad de Jaén, Paraje las Lagunillas s/n, dependencia B3-058. Correo-e: jravi@ujaen.es

Resumen

El fenómeno de la despoblación afecta a muchas zonas de España, en especial a las zonas rurales del interior. Dentro de las medidas que se pueden proponer para tratar de atajarla estriba en la mejora de la calidad de vida, que permita la fijación al terreno de familias con hijos pequeños, y, de esta manera, frenando el progresivo abandono de las zonas en riesgo de despoblación. Un aspecto esencial es la dotación de las adecuadas infraestructuras educativas, como escuelas de educación primaria o institutos de educación secundaria, que faciliten la educación de personas en edad infantil o juvenil sobre el terreno.

En este trabajo se analizan los factores que influyen en el número de institutos de enseñanza secundaria (de primero a 4º de Enseñanza Secundaria Obligatoria) existentes en los municipios de Andalucía. Dado que el número de institutos es una variable de conteo, es decir, discreta y de rango positivo y, usualmente, con moda en el valor 0, se han utilizado modelos de regresión específicos para datos de conteo. Entre ellos vamos a considerar modelos que permitan que exista infradispersión (situaciones donde la varianza es menor que la media), ya que es la principal característica que presenta la variable analizada. De los resultados obtenidos destacan que la variable que tiene una mayor influencia en el número medio de institutos de secundaria es la población, encontrando además que este efecto es menor en Jaén que en el resto de provincias de la comunidad. Además, la presencia de infradispersión en la distribución analizada indica que la variabilidad es pequeña una vez considerados los factores que influyen en el comportamiento de la variable respuesta.

Palabras clave: Datos de conteo, Modelos de regresión, Infradispersión, institutos de enseñanza secundaria

Area Temática: Ciencia de Datos para la Economía Aplicada y Economía Cuantitativa.

MODELLING THE NUMBER OF SECONDARY SCHOOLS IN ANDALUSIA

Abstract

The phenomenon of depopulation affects many areas of Spain, especially rural areas in the interior. Among the measures that can be proposed to try to prevent it is improving the quality of life, which would allow families with young children to settle in the area and thus halt the progressive abandonment of areas at risk of depopulation. An essential aspect is the provision of adequate educational infrastructure, such as primary or secondary schools, which facilitate the education of children and young people in the area.

This study analyses the factors that influence the number of secondary education schools (from first to fourth year of compulsory secondary education) in the municipalities of Andalusia. Since the number of educational facilities is a count variable, that is, discrete and with a positive range, and usually with a mode at zero, specific regression models for count data have been used. Among them, we will consider models that allow for underdispersion (situations where the variance is less than the mean), since it is the main characteristic of the analysed variable. The results highlight that the variable that has the greatest influence on the average number of secondary schools is the population, and also that this effect is smaller in Jaén than in the other provinces of the region. In addition, the presence of underdispersion in the analysed distribution indicates that the variability is small once the factors that influence the behaviour of the response variable are considered.

Key Words: Count data, regression models, underdispersion, Secondary schools.

Thematic Area: Data Science for Applied Economics and Quantitative Economics.

SOBRE LA FAMILIA DE DISTRIBUCIONES BETA TRI-PARAMÉTRICAS, TIPO CABALLER. SU UTILIDAD EN PROBLEMAS CON INCERTIDUMBRE

José Manuel Herrerías-Velasco¹, Marta Moreno-Puerta², Rafael Herrerías-Pleguezuelo³

- 1 Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Granada. Correo-e: jmherrer@ugr.es
- 2 Departamento de Matemáticas. Instituto de Educación Secundaria “Vicente Espinel”. Málaga. Correo-e: mamorpue@yahoo.es
- 3 Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Granada

Resumen

En el presente trabajo se introduce una nueva distribución Beta de tipo Caballer, que tiene máxima varianza y se compara con las distribuciones Betas usadas en el método PERT y las Betas Caballer ordinarias, en diversos problemas clásicos planteados en ambiente de incertidumbre, como son el análisis de inversiones mediante el VAN, el método de valoración de las dos funciones de distribución y la programación de un proyecto con incertidumbre en la duración de sus actividades.

Además, en la nueva distribución introducida, se resuelve el problema de simetría de la distribución, de forma análoga a como se resuelve en la familia de distribuciones Beta usadas en el método PERT. Este problema es importante, ya que con bastante frecuencia se encuentra que las estimaciones periciales están ligadas, por la relación $(a + b)/2 = m_0$, lo que requiere una distribución simétrica, como modelo subyacente, pero los valores de los parámetros p y q de las distribuciones Beta, usada en el método PERT y la de tipo Caballer, impiden que p sea igual que q , de aquí el interés de esta distribución que cumple con la igualdad de los parámetros p y q .

Palabras clave: Incertidumbre, Distribuciones Beta, PERT, VAN, Valoración Activos.

Área Temática: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa.

ON THE FAMILY OF TRI-PARAMETRIC BETA DISTRIBUTIONS, CABALLER TYPE. ITS USEFULNESS IN PROBLEMS WITH UNCERTAINTY

Abstract

This work introduces a new Beta distribution of Caballer type, which has maximum variance and is compared with the Betas distributions used in the PERT method and the ordinary Betas Caballer, in various classic problems raised in an environment of uncertainty, such as the analysis of investments through the NPV, the valuation method of the two functions of distribution and the programming of a project with uncertainty in the duration of its Activities.

In addition, the new distribution introduced solves the problem of symmetry of the distribution, analogous to how it is solved in the family of Beta distributions used in the PERT method. This problem is important, since it is quite often found that expert estimates are linked, by the relationship $(a + b)/2 = m_0$, which requires a symmetric distribution, but the values of the parameters p and q of the Beta distributions, used in the PERT method and Caballer type, prevent p from being equal to q , hence the interest of this distribution that complies with the equality of the parameters p and q .

Key Words: Uncertainty, Beta Distribuciones, PERT, NPV, Asset Valuation.

UNA VALORACIÓN CRÍTICA DE LOS INDICADORES DE GOBERNANZA DE LA METODOLOGÍA DTI MEDIANTE MODELOS IRT

Juan Carlos Díez Apolo¹, Marcelino Sánchez Rivero², María Cristina Rodríguez Rangel³

1. 1 Facultad de C.C.E.E. y Empresariales/Departamento de Economía/Universidad de Extremadura, Avda, de Elvas, s/n 06006 Badajoz. Correo-e: diezapolo@unex.es
2. 2 Facultad de C.C.E.E. y Empresariales/Departamento de Economía/Universidad de Extremadura, Avda, de Elvas, s/n 06006 Badajoz. Correo-e: sanriver@unex.es
3. 3 Facultad de C.C.E.E. y Empresariales/Departamento de Economía/Universidad de Extremadura, Avda, de Elvas, s/n 06006 Badajoz. Correo-e: mcrisrod@unex.es

Resumen

El modelo DTI es un proyecto promovido por la Secretaría de Estado de Turismo de España y gestionado por la Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (Segittur) cuyo objetivo es la conversión de los destinos turísticos españoles en Destinos Turísticos Inteligentes (DTI). Para ello, se ha implementado la metodología DTI, que se basa en cinco pilares fundamentales: gobernanza, innovación, tecnología, sostenibilidad y accesibilidad.

El presente trabajo se centra en el primero de estos 5 pilares: la gobernanza. Para la medida de la gobernanza, Segittur ha desarrollado una batería de indicadores recogidos en la norma UNE 178502 de enero de 2022. A partir de esta propuesta de indicadores, los autores del trabajo han desarrollado un conjunto de 15 indicadores de gobernanza turística, que han sido medido en los 28 territorios en los que puede ser dividido el conjunto de Extremadura (24 Grupos de Acción Local y 4 ciudades). A partir de los datos obtenidos, se ha procedido a utilizar la Teoría del Respuesta al Item para estimar el modelo de dos parámetros (2PL). Las estimaciones de los parámetros de este modelo no sólo han permitido caracterizar cada indicador en función de sus parámetros de dificultad y de discriminación, sino también establecer una escala latente de gobernanza turística en la que han sido posicionados los 28 territorios analizados. El trabajo permite concluir que no todos los indicadores son igualmente importantes en la medida de la gobernanza turística, y que los destinos turísticos interesados en avanzar de forma efectiva en términos de inteligencia turística deberían centrar su estrategia en el cumplimiento de determinados objetivos de gobernanza y dejar en un segundo plazo la consecución de otros objetivos de gobernanza menos efectivos en términos de mejora de la inteligencia turística.

Palabras clave: Gobernanza, modelo DTI, dificultad, discriminación, modelo IRT Área Temática: Métodos cuantitativos para la economía y la empresa

A CRITICAL APPRAISAL OF THE GOVERNANCE INDICATORS OF THE DTI METHODOLOGY USING IRT MODELS

Abstract

STD model is a project promoted by the Spanish Secretary of State for Tourism and managed by the Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (Segittur) whose objective is to convert Spanish tourist destinations into Smart Tourism Destinations (STD). To this end, the STD methodology has been implemented, which is based on five fundamental pillars: governance, innovation, technology, sustainability and accessibility.

This paper focuses on the first of these five pillars: governance. To measure governance, Segittur has developed a set of indicators included in the UNE 178502 standard of January 2022. Based on this proposal of indicators, the authors have developed a set of 15 tourism governance indicators, which have been measured in the 28 territories into which the whole of Extremadura can be divided (24 Local Action

Groups and 4 cities). From the data obtained, the Item Response Theory was used to estimate the two-parameter model (2PL). The estimates of the parameters of this model have not only made it possible to characterise each indicator in terms of its difficulty and discrimination parameters, but also to establish a latent scale of tourism governance on which the 28 territories analysed have been positioned. The study leads to the conclusion that not all indicators are equally important in the measurement of tourism governance, and that tourist destinations interested in making effective progress in terms of tourism intelligence should focus their strategy on the fulfilment of certain governance objectives and leave the achievement of other less effective governance objectives in terms of improving tourism intelligence in the second term.

Key Words: Governance, DTI methodology, difficulty, discrimination, IRT model **Thematic Area:** Quantitative methods for economics and business.

E2 - Economía Nacional, Regional y Local

Intensifican los flujos comerciales las desigualdades económicas regionales?

B. Cbrer-Borrás¹, P. Rico Belda², F. Morillas-Jurado³

- 1 Departamento de Análisis Económico, Facultat de Economia. Universitat de Valencia, cabrer@uv.es
2 Departamento de Análisis Económico, Facultat de Economia. Universitat de Valencia, Paz.Rico@uv.es
3 Departamento de Economía Aplicada, Facultat de Economia. Universitat de Valencia, francisco.morillas@uv.es

Resumen.

Los avances registrados en los flujos de comercio de bienes y servicios motivados por la globalización y la deslocalización productiva introducen repercusiones tanto positivas como negativas para la economía de las distintas regiones. Está probado que el aumento de los flujos comerciales ofrece grandes oportunidades para elevar el crecimiento y aliviar la pobreza, no obstante, es necesario conocer los mecanismos de su propagación. Dado que la producción y distribución de bienes y servicios impactan directamente en la localización y/o deslocalización de los centros de producción, también afectan de forma subsidiaria a la distribución territorial de los ingresos entre las distintas Unidades de Actividad Económica (UAE) locales de las empresas. Un mejor conocimiento de la interrelación de los flujos comerciales interregionales permitirá diseñar y aplicar políticas económicas encaminadas a amortiguar los desequilibrios.

Este trabajo se centra en cuantificar los desequilibrios económicos comerciales entre las CCAA españolas y para ello utiliza la base de datos EUREGIO (2018), que contiene datos anuales del periodo 2000-2010.

El análisis de los flujos comerciales se realiza a partir de las ecuaciones interregionales (e intersectoriales) propuestas en el modelo de Leontief, en situación de equilibrio. Para ello se obtienen cuatro matrices de flujos comerciales interregionales: la de Consumos Intermedios de Bienes y Servicios, la de Demanda Final de Bienes y Servicios, la de Producción de Bienes y Servicios y, la de Valores Añadidos Brutos. Estas matrices permiten caracterizar las regiones analizadas, atendiendo a su dependencia, orientación e intensidad de los flujos comerciales. Asimismo, el trabajo incluye un análisis causal de cada tipo de flujo comercial, a través de modelos de gravedad, teniendo en cuenta factores geográficos de localización.

Los resultados obtenidos permiten cuantificar los desequilibrios económicos comerciales según los distintos tipos de flujos interregionales de bienes y servicios entre las CCAA de España.

Palabras clave: Flujos comerciales, Desequilibrios interregionales, Input-output, Valor Añadido Bruto (VAB), Modelo gravedad.

Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa; E2. Economía Nacional, Regional y Local

QUÉ CONTRIBUYE A LOS CAMBIOS EN LA INDEPENDENCIA RESIDENCIAL DE LOS JÓVENES ESPAÑOLES EN EL TIEMPO?

M^a Consuelo Colom Andrés¹, M^a Cruz Molés Machí²

4 Departamento de Economía Aplicada. Universitat de València, Edificio Departamental Oriental, Av. de los Naranjos s/n 46022 Valencia. Correo-e: consuelo.colom@uv.es

5 Departamento de Economía Aplicada. Universitat de València, Edificio Departamental Oriental, Av. de los Naranjos s/n 46022 Valencia. Correo-e: cruz.moles@uv.es

Resumen

A lo largo de las últimas décadas, las estructuras familiares se han modificado y se observa una mayor pluralidad de configuraciones. Analizar la evolución de la independencia residencial de los jóvenes es importante para comprender mejor las condiciones demográficas y socioeconómicas de una sociedad y para predecir sus perspectivas de futuro, como la formación de familias, la demanda de vivienda o la oferta laboral. La situación residencial de los jóvenes en España ha cambiado en los últimos años y en este estudio se propone determinar las razones que hay detrás de este cambio. Mediante una técnica de descomposición semi-paramétrica, que no involucra ninguna forma funcional, evaluamos el peso de las características observadas frente a las preferencias o factores no observados en el gap temporal de la situación residencial de los jóvenes. Nuestros resultados indican que los cambios en las características observadas no son suficientes para explicar la variación temporal de la situación residencial de los jóvenes españoles. Los factores no observados han influido notablemente en los cambios en la independencia residencial y en la formación de nuevos hogares.

Palabras clave: Técnicas de descomposición, Independencia residencial, Formación de hogar.

Area Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

WHAT CONTRIBUTES TO THE CHANGES IN RESIDENTIAL INDEPENDENCE OF YOUNG SPANISH ADULTS OVER TIME?

Abstract

Throughout recent decades, family structures have changed and a greater plurality of configurations can be seen. Analyzing the evolution of the residential independence of young people is important to better understand the demographic and socioeconomic conditions of a society and to predict its future prospects, such as the formation of families, the demand for housing or the labor supply. The residential situation of young adults in Spain has changed in recent years, and this study sets out to determine the reasons behind this change. Based on a semi-parametric decomposition technique, which does not involve any functional form, we assess the weight of the observed characteristics versus the preferences or unobserved factors in the temporal gap of the residential situation of the young people. Our findings indicate that changes in the observed characteristics are not enough to explain the temporal variation in Spanish youth's residential situation. The unobserved factors have had a notable influence on the changes in the residential independence and in the formation of new households.

Key Words: Decomposition techniques, Residential independence, Household formation.

Thematic Area: E2. National, Regional and Local Economy

ACTIVIDAD TURÍSTICA EN MALINALCO, MÉXICO: GENERACIÓN DE EXTERNALIDADES

**Wendy Elizabeth Garcés Estrada¹, Javier Jesús Ramírez
Hernández²**

- 1 Centro de Estudios e Investigación en Desarrollo Sustentable, Mariano Matamoros 1007, colonia Universidad, Toluca, Estado de México, México. Correo-e: wendy_liz_1994@hotmail.com
- 2 Centro de Estudios e Investigación en Desarrollo Sustentable, Mariano Matamoros 1007, colonia Universidad, Toluca, Estado de México, México. Correo-e: jjramirezh@uaemex.mx

Resumen

En México, el fomento de la actividad turística se ha considerado como una vía de crecimiento y desarrollo económico, Malinalco, localidad rural ubicada en el centro del país es un ejemplo, sin embargo, se cuestiona que todos los efectos hayan sido positivos.

El objetivo de la presente investigación es determinar las externalidades generadas por el turismo en décadas recientes.

El referente teórico de las externalidades considera las de tipo cultural, específicamente alimentarias, además de las económicas, sociales y ambientales.

El tipo de investigación es de corte cualitativo, con técnicas etnográficas como la entrevista semiestructurada y el diálogo semiabierto, se trabajó en campo y los sujetos informantes fueron las personas originarias de la localidad.

Los resultados preliminares señalan que, en Malinalco las externalidades positivas están en el ámbito económico como el crecimiento de otras actividades productivas como la construcción y el transporte. En contraste, las externalidades negativas están en el ámbito medioambiental con degradación ecológica y contaminación, en lo social con la gentrificación y cambio o pérdida de costumbres y saberes locales, en particular, los cambios en la alimentación en términos culturales, que tienen como consecuencia la interrupción de la transmisión generacional de prácticas y conocimientos locales, la desvalorización de saberes ancestrales y empeoramiento de la salud.

En conclusión, de acuerdo con un balance de aspectos favorables y contrarios de la actividad turística, el crecimiento económico no compensa el deterioro social y medioambiental, por tanto, la población comienza a plantearse una revisión del tipo de turismo que se realiza.

Palabras clave: Externalidades, Actividad turística, Malinalco México.

Área Temática: E2 Economía Nacional, Regional y Local.

TOURISM IN MALINALCO, MEXICO: THE GENERATION OF EXTERNALITIES

Abstract

In Mexico, the promotion of tourism has been considered as a means of growth and economic development, Malinalco, a rural town located in the center of the country is an example, however, it is questioned whether all the effects have been positive.

The objective of this research is to determine the externalities generated by tourism in recent decades.

The theoretical reference of externalities considers cultural, specifically food, in addition to economic, social, and environmental.

The type of research is qualitative, with ethnographic techniques such as semi-structured interview and semi-open dialogue, field work and reporting subjects were the people originally from the locality.

Preliminary results indicate that, in Malinalco, the positive externalities are in the economic field as the growth of other productive activities such as construction and transport. In contrast, negative externalities are in the environmental sphere with ecological degradation and pollution, socially with gentrification and change or loss of local customs and knowledge, in particular changes in food in cultural terms, resulting in the interruption of the generational transmission of local practices and knowledge, the devaluation of ancestral knowledge and worsening of health.

In conclusion, according to a balance of favourable and contrary aspects of tourism, economic growth does not compensate for the social and environmental deterioration, therefore, the population begins to consider a review of the type of tourism that is carried out.

Key words: Externalities, Tourist activity, Malinalco Mexico.

Thematic Area: E2 National, Regional and Local Economy.

ALIMENTOS LOCALES: ESTRATEGIAS DE MARKETING DE LOS PRODUCTORES

*María Ángeles Rubio Pastor*¹, *Pere Mercadé Melé*², *Carmina Fandos Herrero*³

1. *1* Centro Universitario de la Defensa/ Área de Economía y Empresa/ Universidad de Zaragoza. Correo-e: marubio@unizar.es
2. *2* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales/ Departamento de Estructura Económica/ Universidad de Málaga. Correo-e: pmercade@uma.es
3. *3* Facultad de Economía y Empresa / Departamento de Marketing e Investigación de Mercados/ Universidad de Zaragoza. Correo-e: cfandos@unizar.es

Resumen

En un sector tan globalizado como el alimentario, el consumo de alimentos locales se ha incrementado en la última década. La literatura académica se ha centrado en el análisis de este fenómeno, poniendo el foco en el comportamiento de la demanda y ha encontrado y definido una serie de atributos que, buscados por los consumidores, explican este repunte del consumo actual. Los consumidores, además de prestar especial atención a atributos referentes a la salud y al sabor, también comienzan a tomar en consideración otros que hoy en día tienen gran importancia, como es el apoyo a la comunidad productora local y el medio ambiente (Feldmann y Hamm, 2015; Meyerding et al., 2019; Reich et al., 2018; Stanton et al., 2012; Wenzig y Gruchmann, 2018). Sin embargo, es importante tener también en cuenta cómo responden los productores a esta demanda. Este es el objetivo de este trabajo y para hacerlo más abarcable el estudio se ha centrado en los pequeños productores aragoneses que pertenecen a la iniciativa *Pon Aragón en tu mesa*. Se ha realizado un análisis cualitativo de sus páginas web, blogs y redes sociales para intentar determinar si su estrategia de marketing está en sintonía con las preferencias mostradas por los consumidores. Aunque los resultados no son homogéneos para todos los productores, sí se puede apreciar un interesante avance respecto a cómo muchos de ellos buscan adaptarse a los gustos y necesidades de su mercado. De este modo, cada vez más se utilizan estos canales TIC para hacerse más cercanos a sus consumidores, mostrar sus productos y procesos de producción e, incluso avanzando un paso más allá, comenzar a proponer actividades de co-creación de valor en torno a su producción agroalimentaria.

Palabras clave: Producción agroalimentaria, Producción local, Atributos de productos, Comunicación de la oferta, Co-creación de valor.

Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

Abstract

In a sector as globalized as the food sector, the consumption of local foods has increased in the last decade. The academic literature has focused on the analysis of this phenomenon, focusing on the behavior of demand and has found and defined a series of attributes that, sought by consumers, explain this upturn in current consumption. Consumers, in addition to paying special attention to attributes related to health and taste, are also beginning to take into consideration others that are of great importance today, such as support for the local producer community and the environment (Feldmann and Hamm, 2015; Meyerding et al., 2019; Reich et al., 2018; Stanton et al., 2012; Wenzig and Gruchmann, 2018). However, it is important to also take into account how producers respond to this demand. This is the goal of this work and to make it more comprehensive, the study has focused on the small Aragonese producers that belong to the *Pon Aragón en tu mesa* initiative. A qualitative analysis of their web pages, blogs and social networks has been carried out to try to determine if their marketing strategy is in tune with the preferences shown by consumers. Although the results are not homogeneous for all producers, an interesting advance can be seen regarding how many of them seek to adapt to the tastes and needs of their market. In this way, these ICT channels are increasingly used to become closer to their consumers, show their products and production processes and, even going one step further, begin to propose value co-creation activities around their agri-food production.

Key Words: Agri-food production, Local production, Product attributes, Communication of the offer, Co-creation of value.

Thematic Area: E2. National, Regional and Local Economy.

ANÁLISIS DE LA ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA EN LA REGIÓN DE ATACAMA, CHILE

Dr. HÉCTOR FUENTES CASTILLO¹, Mag. MARÍA DÍAZ CAMPILAY²

1 Profesor Asociado, Departamento de Industria y Negocios, Universidad de Atacama, Copayapu 485 Copiapó, hector.fuentes@uda.cl.

2 Profesor Instructor, Departamento de Industria y Negocios, Universidad de Atacama, Copayapu 485 Copiapó, maria.diaz@uda.cl.

RESUMEN

Los países están integrados por regiones, éstas por provincias, y a su vez, éstas por comunas, las que pueden ser pobres o ricas. Algunas regiones crecerán económicamente con mayor rapidez, y en cambio otras no lo harán. Todas estas evidencias hacen interesante estudiar las variables que influyen en el crecimiento económico regional, y analizar como las estrategias bien encauzadas buscan identificar recursos y oportunidades, para luego, desarrollar planes y políticas económicas a favor de mejorar la competitividad de la región. En la búsqueda del anhelado crecimiento económico regional, surge la especialización productiva como una estrategia que permite a la región alcanzar altos niveles de producción y crecimiento, sin embargo, muchas regiones mantienen la especialización productiva por años, pero, su Producto Interno Bruto (PIB) no aumenta significativamente. El presente trabajo estudia los aportes que realizan al PIB los distintos sectores económicos de la región de Atacama, entre los años 2011 y 2021, este territorio es considerado la puerta de acceso al desierto más árido del planeta y se ubica al norte de Santiago, ciudad capital de Chile. El análisis utiliza herramientas estadísticas que, en un primer momento, calculan los aportes absolutos de cada sector productivo a la región y al país, para luego, realizar cálculos proporcionales y definir los Índices de Especialización de cada sector económico, por último, con un análisis Shift Share estimar los avances o retrocesos económicos que ha tenido la región en el horizonte de 10 años. Todo este estudio, es considerado como base e insumo al momento de definir las estrategias de crecimiento regional, además servirá para responder la siguiente pregunta ¿La especialización productiva determinada en la región, ha permitido un mayor crecimiento económico?

Palabras claves: Crecimiento económico regional, Índice de especialización, Análisis Shift Share.

Area temática: Economía Nacional, Regional y Local

ANALYSIS OF ECONOMIC SPECIALIZATION IN THE ATACAMA REGION, CHILE

ABSTRACT

Countries are made up of regions, which are in turn made up of provinces, and these are further divided into communes, which can be poor or rich. Some regions will experience faster economic growth, while others will not. All of these factors make it interesting to study the variables that influence regional economic growth, and to analyze how well-directed strategies seek to identify resources and opportunities, and then develop plans and economic policies to improve the region's competitiveness. In the search for desired regional economic growth, productive specialization emerges as a strategy that allows the region to achieve high levels of production and growth. However, many regions maintain productive specialization for years, but their Gross Domestic Product (GDP) does not increase significantly. This paper studies the contributions that the different economic sectors of the Atacama region make to the GDP, between the years 2011 and 2021. This territory is considered the gateway to the driest desert on the planet and is located north of Santiago, the capital city of Chile. The analysis uses statistical tools that, at first, calculate the absolute contributions of each productive sector to the region and the country. Then, proportional calculations are made to define the Specialization Index of each economic sector. Lastly, a Shift Share analysis estimates the economic advances or setbacks that the region has had over the 10-year horizon. This entire study is considered a basis and input when defining regional growth strategies. Additionally, it will serve to answer the following question: Has the productive specialization determined in the region allowed for greater economic growth?

Keywords: Regional economic growth, Specialization Index, Shift Share analysis.

Thematic Area: National, Regional, and Local Economics.

AOVE CON CALIDAD DIFERENCIADA EN ANDALUCÍA: ¿HETEROGENEIDAD EN LOS PRECIOS?

Ana García-Moral¹ Juan De Loma-Ossorio-Mata², Leticia Gallego-Valero³, Encarnación Moral-Pajares⁴

- 1 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: agm00037@red.ujaen.es,
- 2 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: jloma@ujaen.es
- 3 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: lgallego@ujaen.es
- 4 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: emoral@ujaen.es

Resumen

Andalucía es origen del 78,12% del AOVE con DOP obtenido en España en 2021, primera zona oferente de este producto agroalimentario en el territorio nacional y a nivel mundial. El precio por kilogramo de esta grasa vegetal con calidad diferenciada cobrado por los agricultores en la región andaluza presenta, sin embargo, una elevada dispersión en función de la localización geográfica del territorio en el que produce. En 2021, frente a un valor medio de 12,36 €/kg para el AOVE con DOP Priego de Córdoba, el certificado por la DOP Montes de Granada asciende a 2,8 €/kg. A partir de los argumentos que proporciona la literatura y la información revisadas en este documento se analiza la heterogeneidad de ingresos por kilogramo que perciben las empresas andaluzas oferentes de este alimento y, a partir de la metodología QCA, se investiga si estos montantes están condicionados por la antigüedad de la DOP, exportar de forma regular, mantener un significativo volumen de comercio en los mercados internacionales o el predominio de entidades cooperativas entre las empresas inscritas.

Palabras clave: AOVE, DOP, Andalucía, QCA.

Área Temática: Economía Nacional, Regional y Local

EVOO WITH DIFFERENTIATED QUALITY IN ANDALUSIA: HETEROGENEITY IN PRICES?

Abstract

Andalusia is the origin of 78.12% of the EVOO with PDO obtained in Spain in 2021, first supply area of this agri-food product in the national territory and worldwide. The price per kilogram of this differentiated quality vegetable fat obtained in the Andalusian region presents, however, a high dispersion depending on the geographical location of the production territory. In 2021, the average value for EVOO with PDO Priego de Córdoba was of €12.36/kg, being €2.8/kg for PDO Montes de Granada. Based on the arguments provided by the literature and the information reviewed in this paper, the heterogeneity of income per kilogram received by the Andalusian companies offering this food is analysed and, using the QCA methodology, it is researched whether these amounts are conditioned by the DOP age, exporting regularly, maintaining a significant volume of trade in international markets or the predominance of cooperative entities among the registered companies.

Key Words: EVOO, PDO, Andalusia, QCA.

Thematic Area: National, Regional and Local Economics

EL DESPERTAR DE LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA EN ESPAÑA, REALIDAD O PAREIDOLIA FINANCIERA

Sonia M^a Torres

Universidad de Alicante/Departamento de Análisis Económico Aplicado. Campus de Sant Vicent del Raspeig 03080. Alicante. Correo-e: soniatorresgb@gmail.com

Resumen

La pasada crisis económica internacional de 2008 supuso el punto de inflexión en la financiación bancaria de las sociedades no financieras impulsando el uso de fuentes alternativas de financiación¹ tanto a nivel nacional como europeo. El fuerte proceso de desapalancamiento sufrido por el sistema financiero y, más concretamente, por la desaparición de las cajas de ahorros, conllevó una reducción en la financiación bancaria donde las empresas tuvieron que realizar un sobreesfuerzo posiblemente de forma forzosa, para equilibrar su estructura financiera hacia ratios de deuda sobre activos entorno al 50%². Esta situación económica propició el resurgimiento de las llamadas fuentes de financiación alternativas que, hasta la fecha, transcurridos 15 años, aún no han demostrado su efectividad³. El presente trabajo pretende demostrar como las PyMEs han continuado siendo la columna vertebral⁴ de la economía de las principales potencias desarrolladas pese a carecer de fuentes de financiación adecuadas en detrimento de la competitividad medida en términos de productividad, rentabilidad y empleo afectando directamente al crecimiento económico de la nación.

Palabras clave: PyMEs, fuentes de financiación alternativa, sistema financiero, crisis financiera, crowdfunding *Área Temática:* Economía Aplicada

THE AWAKENING OF ALTERNATIVE FINANCING IN SPAIN, REALITY OR FINANCIAL PAREIDOLIA

Abstract

The last international economic crisis of 2008 marked the turning point in bank financing of non-financial companies, promoting the use of alternative sources of financing both at a national and European level. The strong deleveraging process suffered by the financial system and, more specifically, by the disappearance of savings banks, led to a reduction in bank financing where companies had to make an extra effort, possibly necessarily, to balance their financial structure towards debt to asset ratios around 50%. This economic situation led to the resurgence of the so-called alternative sources of financing which, to date, after 15 years, have not yet proven their effectiveness. This paper aims to demonstrate how SMEs have continued to be the backbone of the economy of the main developed countries despite the lack of adequate sources of financing to the detriment of competitiveness measured in terms of productivity, profitability and employment, directly affecting the economic growth of the nation.

Keywords: SMEs, alternative financing sources, financial system, financial crisis, crowdfunding
Subject Area: Applied Economics

¹ <https://elpais.com/economia/negocios/2022-09-25/el-despertar-de-la-financiacion-alternativa-en-espana.html> (NOCEDA, 2022)

² Salas Fumás (2015, pág. 55) y Cuentas financieras de la economía española (Banco de España)

³ Quintanero et al (2020, pág. 61) y Barahona &

Barreira (2022) ⁴ ONU (2022b)

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas que componen la economía nacional de los países desarrollados son principalmente pequeñas y medianas empresas. En España, según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2023) a marzo de 2023 el número total de empresas ascendía a 2.929.200, de las cuales 2.923.824 (99,81%) cumplían los criterios⁴ de PyME (entre 0 y 249 asalariados). Las grandes con 250 o más asalariados sumaban 5.376 representando el 0,18% del total.

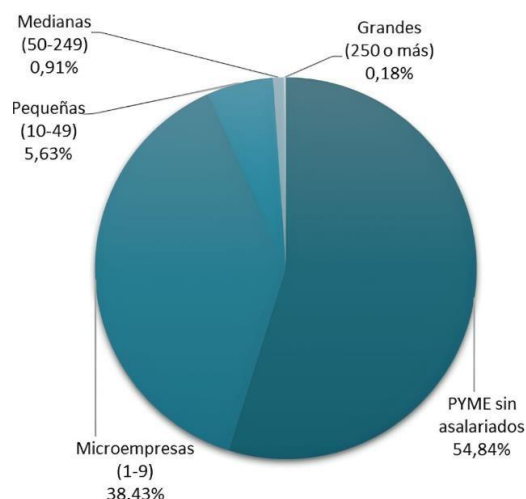


Figura 1: Distribución de Empresas por Tamaño (MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO, 2023)

La estructura de las PyMEs es común para la mayor parte de los países europeos⁵ y también es dominante en otros países. Si la PyME tiene la ventaja competitiva de su pequeño tamaño que le dota de especial adaptabilidad a los cambios económicos, sufre con mayor intensidad, tres impactos negativos que la hacen más vulnerable que la gran empresa frente a perturbaciones económicas: tienen más dificultades para la internacionalización condición sine qua non para competir en un mercado cada vez más globalizado, son menos productivas especialmente en el caso del sector servicios muy presente en el tejido productivo nacional⁶ y no disponen por lo general, de acceso a la financiación no bancaria (PwC, 2015, pág. 36).

Pese a lo anterior, la PyME se encuentra con una legislación que lejos de incentivar su crecimiento la encorseta bajo la forma social de pequeña empresa: “Superar los 50 empleados o un determinado nivel de facturación se traduce en una mayor burocracia, costes de gestión más caros y cambios importantes en la tesorería de la empresa⁷. Todos ellos, efectos que actúan como freno sobre el crecimiento” (CALVO, 2015).

⁴ Número empleados e importes financieros, y además ejerza actividad económica.

⁵ En 2018 había casi 25 millones de empresas en los 28 Estados miembros de la EU, de las cuales la gran mayoría (el 99,8 %) se clasificaba como PyMEs (pequeñas y medianas empresas) y el 92,9 % tenía menos de 10 empleados. Las PyMEs, que operan en casi todos los sectores económicos y en entornos locales y nacionales muy diversos, pueden ser tanto de empresas emergentes innovadoras como de empresas tradicionales (TRIBUNAL DE CUENTAS EUROPEO, 2022, pág. 7)

⁶ Si observamos la distribución sectorial (no financiero), los cinco sectores más importantes de la PYME en la UE28 fueron hostelería, servicios empresariales, construcción, industria manufacturera y comercio. (...) En España, si bien los cinco sectores más importantes son los mismos, los porcentajes reflejan un menor peso de la industria respecto a la media UE28, así como un mayor peso del comercio y de la hostelería (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019, pág. 14).

⁷ - La obligación de tener un comité de empresa, regulado en los artículos 63 y siguientes del Estatuto de los trabajadores.

El estadio inicial de un proyecto se puede desarrollar con fondos propios del empresario y/o aportación familiar⁹, como resulta en un gran número de casos, pero llega un momento temporal donde la PyME requiere financiación para prosperar. El crédito resulta indispensable para que las compañías puedan adaptarse a los retos tecnológicos, incrementen su productividad, afronten el desarrollo de nuevos productos y puedan acceder a los mercados internacionales al tiempo que generan crecimiento y empleo (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019, pág. 47). Es, en esta etapa, donde encontramos una de las barreras más importantes que limita la actividad, la competitividad y el crecimiento empresarial, palancas que repercuten directamente en el empleo y progreso económico¹⁰.

2. EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN DE SNF DE FINALES DE LOS AÑOS 90 A LA ACTUALIDAD

En los años de la “falsa bonanza” (SEBASTIAN, 2015) previos a la gran recesión, el endeudamiento de las sociedades no financieras en créditos bancarios se incrementó en porcentajes del 15%, en media anual, entre 1995 y 2007 (BANCO DE ESPAÑA, 2013, pág. 48). Durante los años de crisis tras la gran recesión el peso de la financiación bancaria perdió, posiblemente de forma forzosa, mucha de su importancia en el total de los pasivos de las empresas¹¹ reapareciendo el uso de las globalmente llamadas fuentes de financiación alternativas.

En la figura 2 mostramos la evolución de la financiación de las SNF y de hogares e ISFLSH desde la entrada de España en la UEM hasta diciembre de 2022.

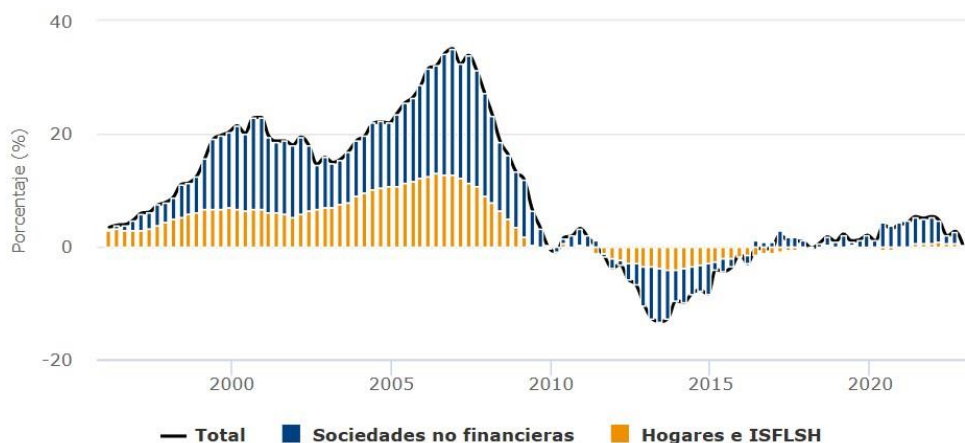


Figura 2: Financiación Consolidada de las SNF y los Hogares e ISFLSH (Porcentaje del PIBpm) Fuente: Banco de España (Cuentas Financieras de la Economía Española, 1996-2022)

- La imposibilidad de presentar cuentas abreviadas: Regulado en el Plan General Contable, Tercera parte, 4^a. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. El número de empleados de la empresa es uno de los 3 criterios para ver si se pueden formular cuentas anuales abreviadas, se trata de cumplir 2 de los 3 criterios.

- Declaraciones de IVA mensuales, en vez de trimestrales: Regulado en el artículo 121 de la Ley 37/1992 del 28 de diciembre del Impuesto sobre el Valor Añadido. Tienen la obligación de presentar declaración de IVA mensual aquellas empresas que en el año anterior hayan superado 6.010.121,04 euros de facturación. Estas empresas también tienen presentar el SII (Suministro Inmediato de Información).

Poniéndonos en contexto, ¿qué factores motivaron el reciente apogeo de las fuentes de financiación alternativas? Como hemos anticipado, tras la crisis económica internacional de 2008 y del credit crunch bancario, se produjo un intenso proceso de desapalancamiento al que se vio sometido el sistema financiero y como consecuencia de este, las sociedades no financieras. España es un país hiperbancarizado en el que el mayor porcentaje de recursos de las empresas proviene de la financiación bancaria tradicional, tales como préstamos o líneas de crédito (PwC, 2015, pág. 29). A consecuencia de la restricción crediticia, las SNF acometieron un intenso proceso de desintermediación financiera para reducir, de manera imperiosa, los elevados niveles de deuda bancaria acumulados en los años de crecimiento económicos previos a la gran

- Auditorías: Regulado en la Ley de Auditoría 22/2015. El número de empleados es uno de los 3 criterios que computan para saber si es obligatoria la auditoría de cuentas, pero se trata de cumplir 2 de los 3 criterios. Vemos una normativa parecida a la de formulación de cuentas anuales abreviadas, pero con diferencias en las magnitudes, etc.

⁹ Existen estimaciones que sitúan la autofinanciación en porcentajes cercanos al 40 por ciento del emprendimiento total de la PYME (BARAHONA & BARREIRA, 2022, pág. 117)

¹⁰ MSMEs account for 90% of businesses, 60 to 70% of employment and 50% of GDP worldwide (ONU, 2022a).

¹¹ 6,3 puntos porcentuales en el total de los pasivos de las empresas (LÓPEZ PASCUAL, 2014, pág. 117)

recesión. Lo anterior dio como resultado importantes cambios en la estructura financiera de las sociedades no financieras, con una ganancia del peso de los recursos propios frente a la deuda y, dentro de esta, de los valores de renta fija frente a los préstamos bancarios (GARCIA-VAQUERO & ROIBÁS, 2018, pág. 1).

De manera centralizada se fomentaron fórmulas de financiación alternativas⁸ que evitaran la excesiva dependencia del empresario nacional al crédito/préstamo bancario⁹ y, de esa forma, facilitar a las PyMEs los medios financieros que les permitieran afrontar la futura e imprevisible restricción crediticia, intentando evitar su posterior traslado al empleo, a la productividad y, finalmente, al PIB.

En esencia, la entrada de España en la UEM dio como resultado caídas en los tipos de interés nominales y reales de corto y largo plazo, sin riesgo de cambio y con un exceso de crédito en los mercados, se produjo una elevada afluencia de capitales a nuestro país sin que supervisores ni reguladores pusieran límites al crecimiento. Tal como refleja la figura 3, las SNF¹⁰ y las familias adelantaron una parte importante de inversión y bienes de consumo duradero futuro al presente, sin tomar conciencia que estaban siendo estimulados por medidas de política monetaria de los bancos centrales con sus

⁸ Con la finalidad de reducir el riesgo sistémico y asegurarse la estabilidad financiera.

⁹ (...) continuar ahondando en una estructura general de financiación de las empresas más diversificada y menos dependiente del canal bancario, más aún desde la crisis financiera y bancaria de principios de la pasada década (GARCÍA COTO & GARRIDO DOMINGO, 2023, pág. 146).

¹⁰ Durante los años de expansión económica, con el objetivo de dar mayor estabilidad al pasivo, las PyMEs optaron por aumentar el peso del crédito financiero a largo plazo en su capital en detrimento de la financiación a corto plazo, tanto explícita (crédito a corto plazo con las entidades) como implícita (principalmente el crédito comercial). Mientras, en ese mismo periodo, las grandes empresas, que también se beneficiaron del elevado crédito bancario, recurrieron directamente a los mercados de capitales, reduciendo de ese modo su dependencia de las entidades financieras. Las empresas de mayor tamaño aumentaron su poder de negociación frente a la banca, mientras que las empresas pequeñas, altamente dependientes de la financiación bancaria, debilitaron su posición a la hora de negociar con las entidades financieras (ORDIALES, 2013)

continuas rebajas de tipos de interés y por políticas fiscales expansivas¹¹ de los reguladores nacionales y obviaron los riesgos que acarrea su inversión.

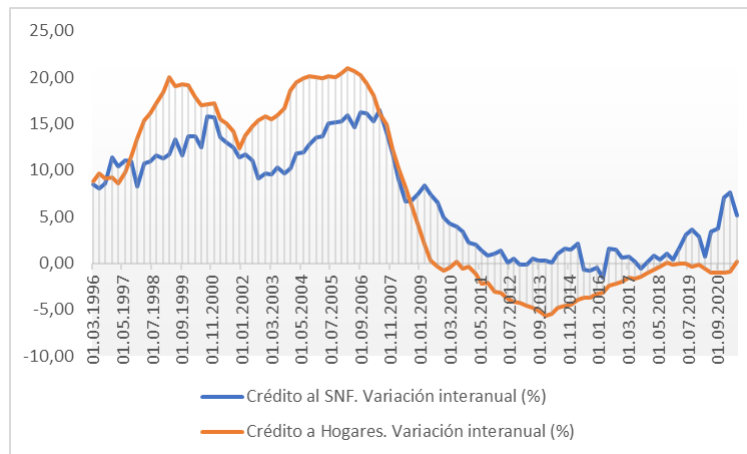


Figura 3: Crédito al SNF y Hogares. Variación Interanual (%) Fuente: elaboración Propia a partir de datos del BIS¹²

Podemos intuir el reto que supuso para la PyME la reestructuración bancaria de 2008 a 2018¹³ donde tuvo que enfrentarse a una fuerte contracción crediticia no sólo en términos de liquidez en valores absolutos, sino aquella derivada de la fuerte reducción de sus entidades financieras. Las fusiones bancarias implicaron una merma del crédito al menos por tres vías, la principal motivada por la recesión y consiguiente retracción de liquidez, pero existieron dos colaterales de idéntica relevancia a la anterior, la derivada de la duplicidad de créditos en entidades que se fusionaron y unificaron deudas¹⁴ y, por último, la motivada por las entidades financieras intervenidas, principalmente cajas de ahorros y el fuerte proceso de desapalancamiento al que fueron sometidas¹⁵.

Considerando el artículo 173 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea¹⁶ (TFUE) cuyo objetivo es potenciar la competitividad de las PyMEs mediante iniciativas que promuevan una mejora del entorno empresarial y aumentar la productividad de un tejido industrial con potencial para competir a escala mundial, garantizando la creación del empleo y la eficiencia en el uso de los recursos, podemos evidenciar que la

¹¹ Factores fiscales, tales como, desgravación de vivienda en el caso de los hogares hasta 1 de enero de 2013 o la ley del suelo en el caso de las empresas.

¹² <https://www.bis.org/statistics/totcredit.htm>

¹³ Se redujo de 62 entidades en 2008 a tan sólo 11 en 2018 (CANO, 2020)

¹⁴ Una PyME que mantenía dos entidades financieras proveyéndole de circulante tales como pólizas de crédito, líneas de descuento, comercio exterior, etc. de forma independiente en cada una, la fusión bancaria implicó duplicidades de riesgos. Esta fusión implicó un proceso de cancelaciones y unificación de operaciones, pero no necesariamente de adición de importes.

¹⁵ En el Informe Anual (2012, pág. 137) se analiza la sustituibilidad del crédito entre entidades donde se reconoce que la reestructuración del sistema financiero español tuvo consecuencias negativas para las PyMEs y familias, no produciéndose el reemplazo de entidades en un elevado porcentaje de ocasiones. Ayuso (2013, págs. 87-88) reconoce la dificultad de las PyMEs para sustituir sus proveedores financieros habituales y Malo de Molina (Malo de Molina, 2021, pág. 268) despeja cualquier duda sobre la constricción del crédito en España y la durabilidad de esta situación en el tiempo: “la recuperación no podía estar basada en un nuevo impulso crediticio y que la reducción de los altos niveles de endeudamiento exigía un largo periodo con tasas negativas en la evolución agregada del crédito”

¹⁶ Artículo 173 — (antiguo artículo 157 TCE) La Unión y los Estados miembros asegurarán la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria de la Unión.

recuperación económica no conllevó aparejado el incremento en la financiación a pequeñas y medianas empresas¹⁷ tal como queda reflejado en la tabla 1, entre otros motivos, porque para que se produzcan estos procesos es esencial que las empresas y los individuos puedan financiar su actividad económica.

Tabla 1: Riesgo Dinerario Dispuesto Personas Jurídicas de 2008 a 2019

Financiación a SNF	
Millones de €	
año 2008	1.408.802
año 2009	1.402.788
año 2010	1.377.290
año 2011	1.356.713
año 2012	1.210.623
año 2013	1.142.484
año 2014	948.657
año 2015	849.599
año 2016	543.620
año 2017	535.598
año 2018	510.391
año 2019	489.398

*excluyendo Administraciones Públicas

Fuente: Torres (2022, pág. 338)¹⁸

Según el Parlamento Europeo (2023, pág. 1) las microempresas y las PyMEs constituyen el 99% de las empresas de la Unión. Crean dos de cada tres empleos del sector privado y contribuyen a más de la mitad del valor añadido total generado por las empresas en la Unión. Se han puesto en marcha diversos programas de acción al objeto de incrementar la competitividad de las pymes gracias a la investigación y la innovación y mejorar su acceso a la financiación (el subrayado es nuestro). Si aspiramos a estudiar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, deberíamos abordar la competitividad como un concepto multidimensional que en el

¹⁷ Dicha financiación no ha sido suficiente para poder compensar la amortización anual de la deuda, sino que, se ha producido el efecto contrario, año tras año la amortización de la deuda viva absorbía el flujo de la nueva financiación bruta.

¹⁸ No incorporamos en la tabla 1 el año 2020 y posteriores para evitar el efecto de la covid-19 pues ha debido suponer otro cambio estructural en la serie.

caso de las PyMEs depende del entorno macroeconómico, de la actividad empresarial, del sector económico, del grado de innovación, del acceso a la financiación y de la propia gerencia de la empresa, entre otros. Sin embargo, dentro de estos factores presenta especial relevancia la estructura y coste de la financiación. Cuando se asumen imperfecciones en los mercados²³, las restricciones crediticias limitan en gran número de ocasiones la realización de proyectos de inversión rentables condicionando su rentabilidad económica, la posibilidad de crecimiento y la creación de empleo (MELLE HERNÁNDEZ, 2001, pág. 140). En este sentido, la literatura financiera²⁴ evidencia que las pequeñas y medianas empresas padecen mayores restricciones financieras, sufren más dificultades para acceder a la financiación externa, contrarrestando sus limitaciones mediante el uso en un mayor grado de la financiación interna y de los recursos generados. Podemos inferir por tanto que, si las PyMEs han continuado protagonizando el tejido productivo nacional y europeo²⁵ pese a la falta de financiación crediticia observada en la tabla 1, han tenido que verse afectados otros factores económicos tales como la competitividad²⁶, la productividad²⁷, el empleo, la innovación y/o la internacionalización. Si ahondamos en algunos de ellos y en su traslado al PIB, observamos que:

Según el Tribunal de Cuentas Europeo (2022, pág. 10) las PyMEs están perdiendo competitividad con respecto a las grandes empresas, siendo el principal indicador para evaluarla la productividad de la empresa.

Respecto al empleo, España cerró 2021²⁸ con 3,030 millones de personas paradas, 13% tasa de paro, mayor índice de desempleo junto con Grecia (12,7%) de la zona euro que ascendía al 7%, siendo del 6,4% para el conjunto de la UE según los últimos datos publicados por Eurostat. La tasa de paro juvenil en España fue del 30,6% la más alta de los veintisiete, frente al 14,9% de la zona euro y del conjunto de la UE (BARTOLOMÉ, 2022). La tasa de paro nacional desde 2021 a la actualidad, muestra cifras similares, 12,87% a finales de 2022 y 13,26% en el primer trimestre de 2023 (INE, 2023).

Si aislamos el efecto de la covid-19, España cerró 2019 con 3.191.900 personas desempleadas, una tasa de paro del 13,78% y una tasa de paro juvenil de 30,5%²⁹ (GARCÍA Y. , 2020), tasa de desempleo muy superior a la media del 6,2% de la Unión Europea (UE) y del 7,4% que registraba la eurozona en diciembre de 2019 según los datos publicados por Eurostat, la agencia europea de estadísticas, el 30 de enero 2020³⁰.

Complementando lo anterior, trabajos como el de Contreras (2019, pág. 11) arrojaron que el empleo por cuenta propia no actuó como un amortiguador en la crisis económica internacional de 2008, alejándonos de la visión

²³ En contraste al teorema de la separabilidad de Modigliani y Miller (MODIGLIANI & MILLER, 1958) ²⁴ Berger & Udell (1995), López-Gracia & Aybar-Arias (2000), Hamilton & Fox (1998), etc.

²⁵ Resaltar la contribución de las pymes a la economía europea en los últimos diez años a pesar de la crisis económica del año 2007. Durante el período 2008-2017, el valor añadido bruto generado por las pymes de la UE28 aumentó acumulativamente un 14,3% y el empleo en un 2,5%. No obstante, la evolución de la UE no se refleja de manera uniforme en los Estados miembros (MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO, 2019, pág. 14)

²⁶ La Comisión describe la competitividad de una empresa como la capacidad de obtener una ventaja en el mercado reduciendo sus costes, aumentando la productividad, mejorando, diferenciando e innovando con respecto a la calidad de los productos y servicios, y mejorando la comercialización y la imagen de marca (TRIBUNAL DE CUENTAS EUROPEO, 2022, pág. 10).

²⁷ La productividad es un concepto que mide la eficiencia en el uso de los factores productivos (trabajo, capital y recursos naturales) que suele aumentar por un incremento del valor absoluto obtenido en el proceso productivo o, por un uso más óptimo de los insumos utilizados gracias a las mejoras en tecnología (GARCÍA y otros, 2012, pág. 174)

²⁸ Podríamos pensar que la elevada tasa de desempleo se deba al efecto asimétrico de la Covid-19 frente al resto de países, sin embargo les mostramos el dato comparándolo con la media europea, donde somos el país con la peor tasa de paro y, lo que es peor, el más alto desempleo juvenil en 2021. El tiempo transcurrido desde la pasada crisis global nos debería haber permitido posicionarnos para hacer frente, igual que el resto de los países, a shocks macroeconómicos de “incertidumbre radical” (KING , 2016). (el subrayado es nuestro)

²⁹ Gabinete de prensa de La Moncloa: El desempleo se redujo en 112.400 personas en los últimos doce meses, situándose en 3.191.900 (-

3,4%). Con este descenso la tasa de paro se situó en el 13,8%, la más baja en los últimos 11 años.

[https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2020/280120-](https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2020/280120-epa.aspx)

[epa.aspx](https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2020/280120-epa.aspx) ³⁰ El paro de la eurozona cerró 2019 en el 7,4%, su nivel más bajo desde 2008.

<https://www.expansion.com/economia/2020/01/30/5e32ab96e5fdea73688b45db.html>

clásica, al menos en los países en desarrollo, donde el autoempleo solía ser un refugio para los trabajadores que fueron despedidos de puestos remunerados¹⁹.

Las cifras anteriores revelan la incapacidad del país en recuperar el empleo existente antes de la Gran Recesión²⁰²¹.

Considerando el Producto Interior Bruto como la variable con mayor consenso académico para medir el progreso económico de una nación²², el director del Servicio de Estudios del Banco de España (MALO DE MOLINA, 2021, pág. 135) reveló que España tardó 10 años para poder recuperar el PIB del periodo precrisis, es decir 2018. La figura 4 refleja la evolución del PIB desde el primer trimestre del año 2000 hasta el cuarto trimestre del año 2019²³:

¹⁹ El autor hace recomendaciones sobre los programas de apoyo a autónomos y microempresas los cuales deberían modificarse en periodos de crisis financieras.

²⁰ Tasa de paro del cuarto trimestre de 2007 donde el número de desempleados ascendió a 1.927.600 personas una tasa del 8,60% (INE,

²¹)

²² El premio Nobel de Economía Simón Kuznets ha sido uno de los economistas más destacados por sus estudios relacionados con el Producto Interior Bruto.

²³ Aislando el efecto de la covid-19, al considerar que cada crisis, la financiera 2008 y la sanitaria de 2020, deberían estudiarse de forma aislada, pues como más adelante expondremos las medidas de salvamento para las PyMEs en la gran recesión y en la crisis sanitaria fueron diferentes.

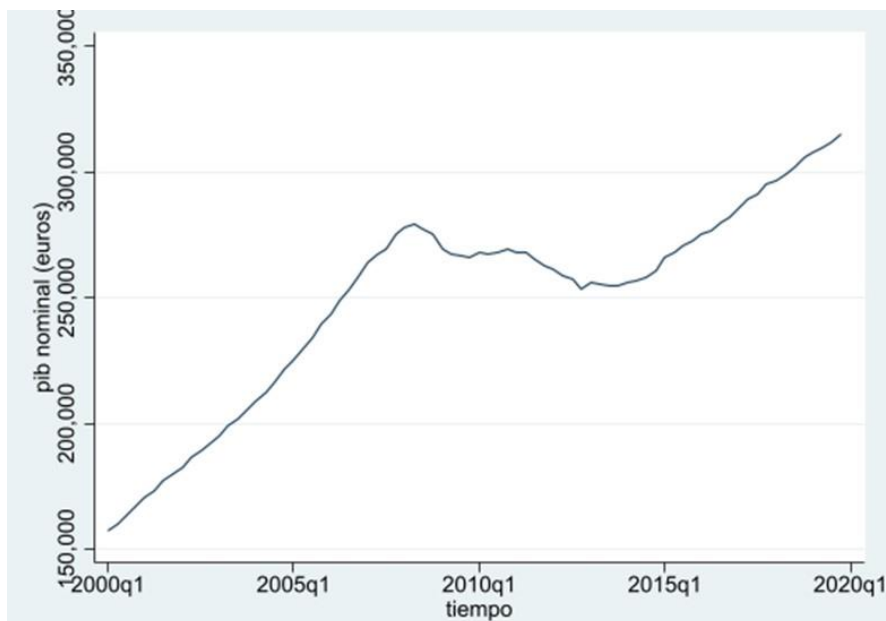


Figura 4: Evolución del PIB Nominal desde el año 2000 al cuarto trimestre del año 2019

Fuente: Torres (2022, pág. 61)

El test de Chow evidencia la existencia de dos cambios estructurales²⁴ en el producto interior bruto, en concreto, el segundo trimestre del 2009 y primer trimestre de 2013, permitiendo dividir el periodo total analizado en tres fases o ciclos: crecimiento, crisis y recuperación económica.

El estudio de correlaciones llevado a cabo entre 2000 y 2019³⁶ (TORRES, 2022, pág. 68) tabla 2, muestra la relación entre el PIB y el crédito a sociedades no financieras. La relación resulta estadísticamente significativa en los tres periodos; en el crecimiento, la relación entre el Producto Interior Bruto y crédito a SNF es positiva y casi perfecta, en la crisis, es negativa y considerable, resultando en la recuperación económica, positiva y muy fuerte.

La correlación entre desarrollo económico y crédito de SNF en la recuperación económica, primer trimestre de 2013 al cuarto trimestre de 2019 resulta positiva y estadísticamente significativa, lo que en términos económicos implicaría que la asociación no es causada por el azar y, la lógica nos induce a pensar que, a mayor financiación de SNF mayor debería haber sido el crecimiento económico de la nación. Sin embargo, como hemos anticipado en la tabla 1, la recuperación económica, no estuvo acompañada con un crecimiento en la financiación bancaria de pequeñas y medianas empresas que presumimos pudo afectar al desarrollo económico acaecido de 2013 a 2019 al no financiar proyectos rentables generadores de empleo y valor añadido.

Tabla 2: Relación entre el PIB Nominal y Real y Crédito a SNF

PIB NOMINAL	CRECIMIENTO 2000q1-2009q1	CRISIS 2009q2- 2012q4	RECUPERACIÓN 2013q1-2019q4

²⁴ Existe un cambio estructural en una serie de tiempo cuando hay un cambio inesperado en dicha serie. Dicho cambio puede afectar a la predictibilidad y fiabilidad del modelo, de ahí la importancia de determinar su existencia y obrar en consecuencia. ³⁶ Evitando de este modo el efecto de la covid-19

Crédito SNF(*) p-valor	(+0,9929) 0.0000**	(-0,5429) 0.0365**	(+0,8604) 0.0000**
------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

** significancia como mínimo al 5%

PIB REAL	CRECIMIENTO 2000q1-2009q1	CRISIS 2009q2- 2012q4	RECUPERACIÓN 2013q1-2019q4
Crédito SNF(*) p-valor	(+,9836) 0.0000**	(-,7071) 0.0032**	(+,8571) 0.0000**

** significancia como mínimo al 5%

Fuente: Torres (2022, pág. 434)

En el marco anterior ¿qué deberían hacer pequeñas y medianas empresas para proseguir con su actividad empresarial teniendo en cuenta las limitaciones sufridas en su fuente de financiación tradicional? Pareciera ser que están obligadas a acudir a otras fuentes de financiación que les permita mejorar su eficiencia, crecimiento y expansión. Veamos qué otras alternativas de financiación están a disposición de las PyMEs.

3. FINANCIACIÓN ALTERNATIVA, ¿SUSTITUTIVO O COMPLEMENTARIO DE LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL?

Dentro del término global de instrumentos de financiación alternativa podemos encontrar diversas fuentes de financiación no bancarias entre las que destaca:

3.1. El Mercado de Capitales

El mercado de capitales es un mercado financiero donde empresas tendrían la capacidad de acceder a algún mecanismo de financiación de tipo colectivo, tales como, acciones o títulos de renta fija, cotizados tanto en mercados regulados como alternativos. De esta forma, al BME Growth nueva denominación del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) podrían incorporarse empresas que cumplieran los requisitos de la Figura 5.

	BOLSA	TIPO DE EMPRESA	REQUISITOS
BME Growth	España	<ul style="list-style-type: none"> · Pymes hasta €500M de capitalización · Empresas en expansión y SOCIMI 	<ul style="list-style-type: none"> · Mínimo de € 2.0M de capital flotante · 2 años de estados financieros auditados · Asesor registrado durante y después de la incorporación al mercado · Proveedor de liquidez

Figura 5: Requisitos de las PyMEs para acceder al BME Growth Fuente: Colmenar y otros (2020, pág. 39)

A diciembre 2022 este mercado daba acceso a 135 sociedades que, juntamente con las 130 empresas, sin contar con las SIVAC ni empresas de Latibex, que cotizaban en el mercado principal de la Bolsa, suponían un porcentaje inferior al 0,001 por ciento del

total de empresas (GARCÍA COTO & GARRIDO DOMINGO, 2023, pág. 149), entre otros motivos por los elevados costes de incorporación al mercado²⁵ y mantenimiento (Figura 6), así como por las recientes decisiones fiscales²⁶ introducidas.

GASTOS DE INCORPORACIÓN	RANGO BAJO	RANGO ALTO
Mercado y Asesor Registrado	70.000	100.000
Informe valoración		20.000
Auditoría		20.000
Due Diligence Legal y Financiera		40.000
Total gastos incorporación	70.000	180.000
GASTOS DE MANTENIMIENTO (ANUALES)	RANGO BAJO	RANGO ALTO
Mercado	2.940	6.000
Asesor registrado		18.000
Proveedores de liquidez		18.000
Auditorías	15.000	20.000
Total gastos anuales	17.940	62.000

Figura 6: Costes aprox. de cotización de una empresa de 15 millones de euros de valoración

Fuente: Colmenar y otros (2020, pág. 50)

Complementado al BME Growth se creó el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) a iniciativa del Ministerio de Economía en octubre de 2013 como consecuencia de la crisis económica internacional de 2008 y de deuda soberana garantizando que las PyMEs sanas y solventes pudiesen tener acceso a estructuras y plazos más flexibles que la financiación bancaria tradicional. A este mercado acuden empresas con una facturación superior a 50 millones de euros, con un EBITDA por encima de 10 millones y una ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA inferior a 4 millones de euros. Las emisiones de deuda deben alcanzar un valor superior a 20 millones de euros ya sea a través de emisiones de bonos a medio o largo plazo o a través de programas de pagarés. Desde su creación, son 136²⁷ las empresas que han acudido al MARF para financiarse (BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES, 2023, pág. 37). En cuanto al perfil inversor²⁸, los mercados alternativos de renta fija están principalmente dirigidos a inversores institucionales que deseen diversificar sus carteras incluyendo valores de renta fija corporativa en empresas de tamaño mediano.

²⁵ El tejido empresarial nacional en el que tienen un elevado protagonismo las pymes, que tienen mayores dificultades que las empresas grandes para la emisión de valores, como consecuencia tanto de los costes fijos que suelen implicar estas operaciones (que tienen un mayor peso en el coste total, por la menor cuantía de las emisiones) como de los problemas de información asimétrica (GARCIÁVAQUERO & ROIBÁS, 2018, pág.1)

²⁶ “(...) decisiones como la introducción hace dos años [2021] de la Tasa a las Transacciones Financieras, el último cambio de régimen fiscal de las SOCIMI, el mantenimiento de trabas fiscales que limitan el desarrollo de vehículos de inversión en empresas cotizadas como son los ETF o las SPAC o la ausencia de incentivos para el desarrollo de fondos especializados en la inversión en pymes” (GARCÍA COTO & GARRIDO DOMINGO, 2023)

²⁷ A diciembre de 2022 (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2022) el número total de empresas en España ascendía a 2.936.363, de las cuales 2.931.108 (99,82%) cumplían los criterios de PyME, lo que refleja que las 136 empresas que acudieron al MARF como medio de financiación suponían un 0,004% del total. Podríamos pensar que no es un porcentaje suficientemente significativo que nos permita concluir el éxito de este mercado.

²⁸ Los inversores pueden ser institucionales o particulares que sean capaces de invertir un montante mínimo de 100.000 euros. Sospechamos que el importe mínimo de inversión tampoco promueve demasiado este mercado.



Figura 7: Saldo Vivo (2015-2022) datos en millones de euros al cierre de cada año
Fuente: Bolsas y Mercados Españoles (2023, pág. 42)

La Asociación de Intermediarios de Activos Financieros (AIAF), se considera otra fuente de financiación alternativa. El AIAF es un mercado organizado de deuda o renta fija donde se pueden negociar valores de renta fija privada y deuda del Estado emitida por el Tesoro Público (BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES, 2023, pág. 3). La tendencia en el volumen de negociación de este mercado de 2000 a 2022²⁹ (figura 8) nos evidencia el fuerte proceso de desapalancamiento soportado por el sistema bancario en la pasada crisis económica-financiera de 2008 donde la menor titulización hipotecaria ha supuesto una disminución brusca en los volúmenes de negociación a partir de 2011. El importe negociado en el AIAF en 2022 se hundió a niveles por debajo del año 2000, importe de negociación igualmente muy alejado del año 2011 donde las cifras registradas alcanzaron los 5,4 billones de euros debido principalmente al tirón de los bonos de titulización y las cédulas. El descenso en la negociación del AIAF se ha visto afectado por la crisis y posterior recesión económica que impactó principalmente en la reducción del volumen negociado de cédulas, bonos de titulización, participaciones preferentes y, en menor grado, pagarés. Este mercado ha quedado reducido en la actualidad a la negociación de bonos corporativos y bonos, obligaciones y letras del Tesoro.

²⁹ De 2007 hasta finales del año 2011, las cifras de negociación del Mercado AIAF coincidieron con el ciclo económico del país y de la economía global. Pasando de 1.108.234 millones de euros en el 2007 a 5.444.735,09 millones de euros en el 2011, siendo la cifra más alta alcanzada por el mercado en el periodo al que nos referimos.

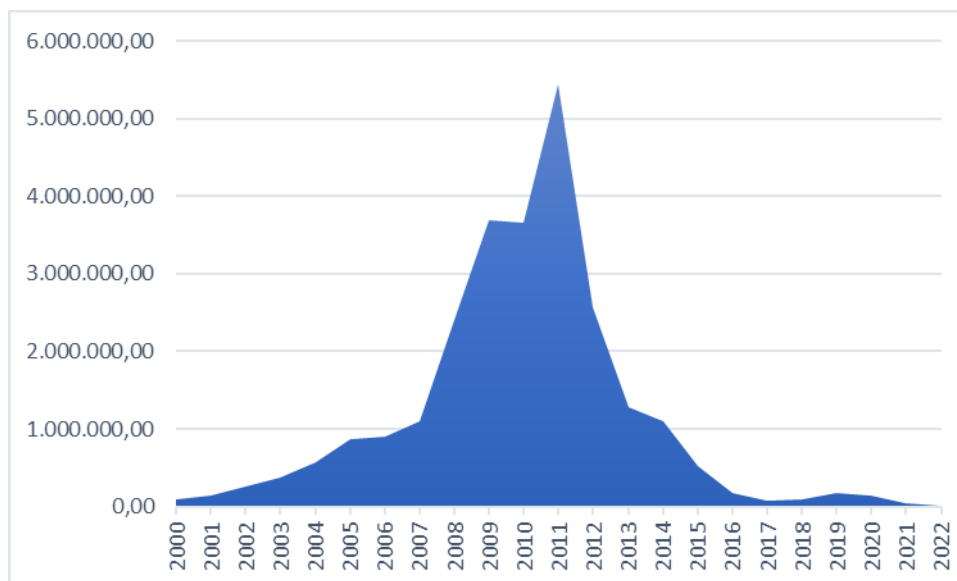


Figura 8: Importe de Negociación AIAF (millones de euros)
Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de Estadísticas BME

Si debemos considerar al mercado de capitales como una alternativa apropiada de financiación para las PyMEs nacionales, necesitaríamos acudir a los datos del Directorio Central de Empresas (2022, pág. 9) donde el 97,6% de las sociedades españolas facturan menos de 2 millones de euros y, por tanto, no tendrían la posibilidad de acceder a este mercado que en el caso del BME Growth³⁰ y MARF están específicamente diseñados para ayudar a pequeñas y medianas empresas.

3.2. El Capital Privado (Venture Capital & Private Equity)

El capital privado (Venture Capital & Private Equity), otra de las fuentes de financiación no bancarias, implementada por inversores o entidades especializadas que aportan recursos financieros de forma temporal (3-10 años) a cambio de una participación (mayoritaria o minoritaria) a empresas no cotizadas con elevado potencial de crecimiento³¹ no ha demostrado aún ser un instrumento que pudiera contrarrestar los volúmenes que la banca financiaba a las pequeñas y medianas empresas. Tal como muestra la figura 9, a nivel europeo la tendencia en el número de transacciones y en su volumen³² de 2019 a 2022 refleja las circunstancias económicas de los últimos 3 años, por lo que este tipo de financiación al igual que la bancaria no es ajena a las perturbaciones económicas y a su posterior traslado a las PyMEs.

³⁰ “En nuestra opinión una revisión en profundidad de los costes y beneficios de la cotización en Bolsa nos podría permitir sentar las bases para facilitar desde el Gobierno de turno un crecimiento más rápido de nuestras empresas, si no es con medidas proactivas al menos evitando aquellas que limiten o puedan inhibir la decisión de cotizar en la Bolsa española” (GARCÍA COTO & GARRIDO DOMINGO, 2023, pág. 152)

³¹ <http://www.ipyme.org/es-ES/InsFinan/Paginas/DetalleInstrumento.aspx?Nombre=Capital+Riesgo>
<https://spaincap.org/que-es-el-capitalriesgo/#:~:text=Una%20entidad%20de%20capital%20riesgo,estrategias%20de%20creación%20de%20valor.>

³² European Private Equity saw a pronounced downtrend in the second half of 2022. Both deal volume and deal value remained well below pre-pandemic levels in this time period. PE volumen was down by 19% year-on-year to 2.548 transactions (PwC, 2023, pág. 11).

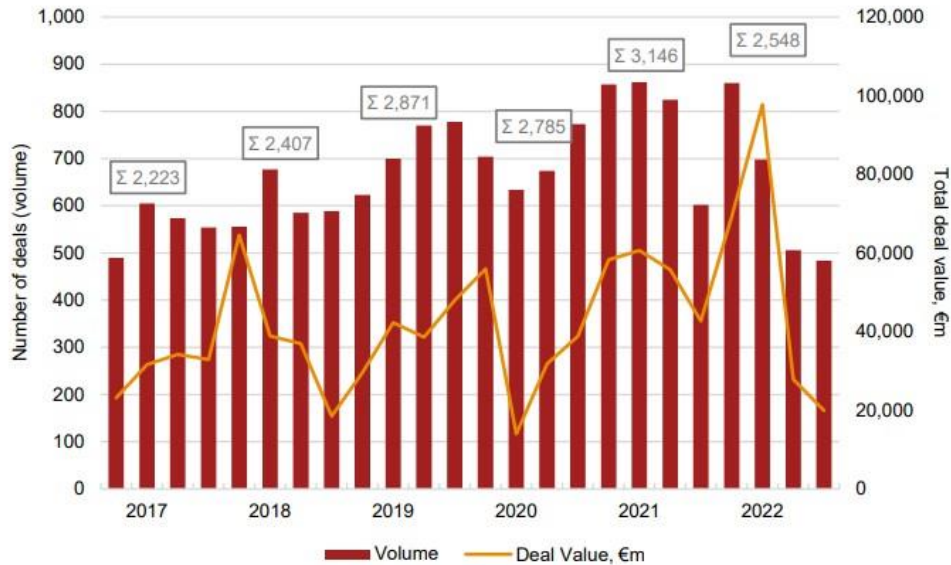


Figura 9: European Private Equity Trends 2017-2022 Fuente: PwC (2023, pág. 11)

En el caso nacional, según el Boletín de Actualidad del Mercado Español de Capital Riesgo del 1T.2023, el total de operaciones en Private Equity en el 1T.2023 han sufrido un descenso del 30%³³ en comparación con las del 1T.2022 (Revista Española de Capital Riesgo, 2023). En 2022 el Instituto de Capital Riesgo (INCARI) ha reflejado 1.132 transacciones³⁴ en el acumulado de 2022, que suponen una disminución del 5% en relación con las 1.196 de 2021 (INCARI, 2022).



Figura 10: Operaciones 1T.2022/ 1T.2023 Fuente: Revista Española de Capital Riesgo (2023)

Considerando ambas fuentes de financiación alternativas referidas, tanto el mercado de capitales y el capital privado como posible reemplazo de la financiación bancaria

³³ Las 54 operaciones de la fase Buyout & Growth (BOG) suponen un descenso del 28% con respecto a las producidas en 2022. Las 166 deals de Seed & Venture Capital (SVC) también se han visto reducidas, en un 32%, al compararlas con las desplegadas en 2022 mientras que las Special Situations (SS) se mantienen similares (Revista Española de Capital Riesgo, 2023).

³⁴ En la categoría de Private Equity & Debt (PED) se recogen las 196 desplegadas en BuyOut & Growth (BOG), las 888 que tuvieron lugar en Seed & Venture Capital (SVC) y las 48 de Special Situations (SS).

tradicional, en el caso concreto de España, la literatura financiera (ORDIALES, 2013, pág. 26), (MALDONADO & BENITO, 2013, pág. 125) evidencia que, la restricción del crédito bancario a las PyMEs además de afectar al nivel de competitividad puede obstaculizar el crecimiento, desarrollo e incluso la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas debido principalmente al escaso desarrollo de fuentes alternativas de financiación, como puede ser el recurso directo al mercado de capitales, así como, las redes de inversores privados.

3.3. Crédito Comercial

El crédito comercial³⁵ o crédito interempresarial, es considerado una vía fundamental de financiación para las sociedades no financieras, particularmente vinculado a fases cíclicas recesivas donde las empresas y, en concreto, las PyMEs tienen mayor dificultad de acceso a fondos internos y externos (HERNÁNDEZ DE COS & HERNANDO, 1998, pág. 26).

Según el estudio de Brechling & Lipsey (1963, pág. 635) frente a políticas monetarias restrictivas, la concesión de crédito comercial vendría a compensar parte de la reducción en la oferta de crédito de los intermediarios financieros: “We have reached our first major conclusión of the empirical analysis: trade credit shows definite signs of reacting to monetary polizy; both credit periods tend to rise in times of monetary squeeze and to fall in times of easy money”, de esta forma serían las empresas con mayor acceso al crédito bancario o a los mercados de capitales la que financiarían a las sociedades con menores recursos financieros y más dificultades para acceder a los mercados de crédito concediéndoles crédito comercial a través de aumentarles el propio crédito suministrado o la ampliación de los periodos de pago.

Tal como hemos evidenciado anteriormente, las PyMEs tienen más dificultades de obtener financiación ajena en los periodos de desaceleración económica estrechándose sus vías de financiación. La menor generación de recursos propios reduce la autofinanciación, sin posibilidad de acceder a créditos bancarios, generalmente optan por un aumento de los periodos medios de pago³⁶.

De esta forma, el crédito interempresarial, con un carácter más flexible que el crédito bancario, no inhibe el curso de los intercambios comerciales y, por consiguiente, favorece el desarrollo de la actividad económica en general (GARCÍA-VAQUERO & MAZA, 1996, pág. 43).

Siguiendo con García-Vaquero & Maza (1996) y Petersen & Rajan³⁷ (1994), el crédito interempresarial desempeña un cierto papel amortiguador de las restricciones monetarias y de la contracción de la oferta de crédito bancario, pero resultaría inviable compensar con él un credit crunch bancario.

³⁵ El crédito comercial, dentro del conjunto de flujos financieros internos en el sector de empresas no financieras, se puede definir como aquel aplazamiento de pago de una compraventa de bienes o de una prestación de servicios que sean objeto de negocio típico de la empresa: en especial, son deudas que proceden de proveedores y de créditos concedidos a clientes (GARCÍA-VAQUERO & MAZA, 1996, pág. 31).

³⁶ Los medios de pago más habituales se instrumentan en facturas, pagarés, recibos, certificaciones y, en menor medida, letras de cambio.

³⁷ We find evidence that firms use trade credit relatively more when credit from financial institutions is not available

3.4. Crowdfunding o Plataformas de Financiación Participativa

Llegados a este punto, nos centrarnos en una de las vías de financiación no bancaria que, según los datos publicados, más crecimiento ha tenido en los últimos años³⁸: el crowdfunding³⁹ o plataformas de financiación participativa⁴⁰ (PFP) regulada mediante la Ley 5/2015, 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial (2015)

Desde la pasada crisis económica internacional de 2008, las fuentes alternativas de financiación tendrían que haber compensado total o parcialmente la disminución del crédito al sector privado no financiero procedente de bancos cuya trayectoria en porcentaje sobre el PIB les mostramos en la figura 11.

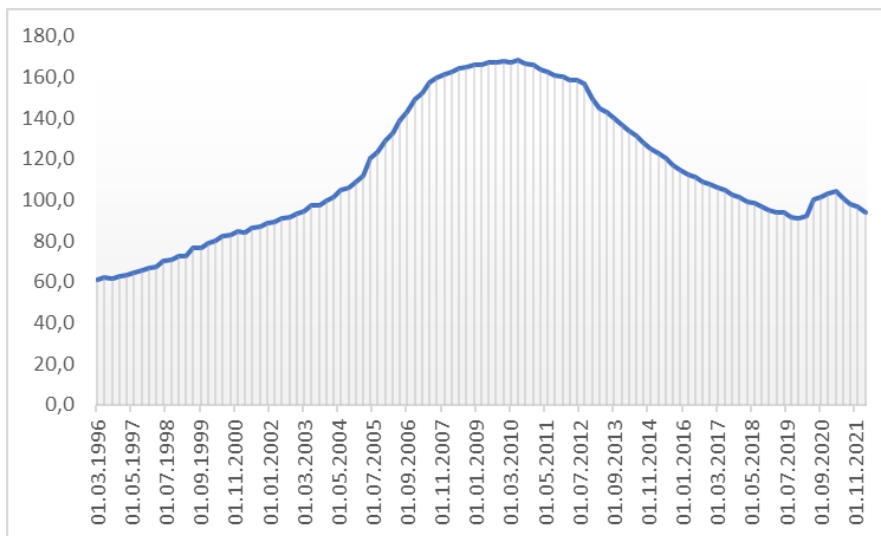


Figura 11: Crédito al SNF privado nacional procedente de Bancos (% PIB) Fuente: elaboración propia a partir de datos del BIS⁴¹

Cuantificando el cuadro anterior, la figura 12 nos muestra el riesgo dinerario dispuesto de las personas jurídicas tras la entrada de España en la UEM hasta diciembre 2021. Durante la última fase expansiva de la economía española 1998-2008, la financiación concedida a empresas por las entidades de crédito llegó a alcanzar tasas que triplicaron el crecimiento nominal de la economía (AYUSO, 2013, pág. 81). Si hacemos memoria, en épocas de expansión económica, de reducidos tipos de interés e inflación y de abundante liquidez como la acontecida en España de finales de los años noventa a 2007, el crédito a SNF llegó a crecer a tasas, en media anual, del 15 por ciento, entre 1995 y 2007 (BANCO DE ESPAÑA, 2013, pág. 48).

³⁸ “El Banco de España observa que las nuevas operaciones de crédito para el consumo a través de plataformas de financiación participativa han experimentado una “notable recuperación” en 2021 y siguen por encima de las operaciones de la ba (La Vanguardia, 2022) nca”.

³⁹ Tratado por GARCÍA COTO & ALONSO (2014)

⁴⁰ Acudir CNMV <https://www.cnmv.es/Portal/Consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx> Consultado el 02 de mayo de 2023 donde se detallan las 20 PFP, 7 PFP menos que en la consulta realizada a la misma web en noviembre de 2022.

⁴¹ <https://www.bis.org/statistics/totcredit.htm>

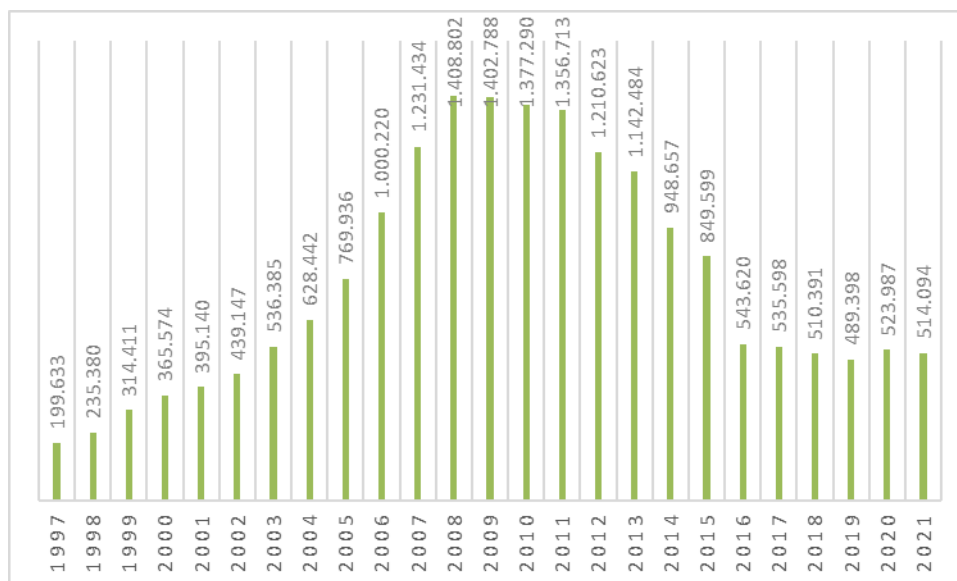


Figura 12: Riesgo Dinerario Dispuesto⁴². Personas Jurídicas (millones de euros)
Fuente: elaboración Propia a partir de datos de la Central de Información de Riesgos del Bde⁴³

Sin embargo, la nueva financiación concedida por el sistema financiero a empresas y PyMEs desde el año 2014 superada la segunda recesión (Fernández Ordoñez, 2017, pág. 30) hasta 2020, no ha estado acompañada con la recuperación económica del país (figura 13). “Préstamos bancarios y PIB, tienden en general, a moverse en paralelo (si bien con un cierto desfase a favor de este último), como resultado de una serie de fuerzas que actúan tanto en una dirección como en otra” (AYUSO, 2013, pág. 81). Dicha financiación no ha sido suficiente para poder compensar la amortización anual de la deuda⁴⁴, sino que, se ha producido el efecto contrario, año tras año la amortización de la deuda viva absorbía el flujo de la nueva financiación bruta.

⁴² El riesgo dinerario dispuesto se compone de crédito comercial, crédito financiero, valores representativos de deuda, productos vencidos y no cobrados de activos dudosos, operaciones de arrendamiento financiero, operaciones sin recurso con inversión, préstamos de valores y adquisición temporal de activos (BANCO DE ESPAÑA, 2011, pág. 25)

⁴³ <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/informes-y-memorias-anales/memoria-de-la-cir/>

⁴⁴ “La evolución agregada del saldo vivo de crédito es el resultado de dos fuerzas contrapuestas. Por una parte, recoge el curso de los fondos brutos captados por los agentes que se endeudan para acometer nuevas decisiones de gasto (que eleva el saldo vivo) y, por otra, refleja las operaciones de amortización de la deuda generada en el pasado (que tienen el efecto contrario)” (BANCO DE ESPAÑA, 2014, pág. 127):

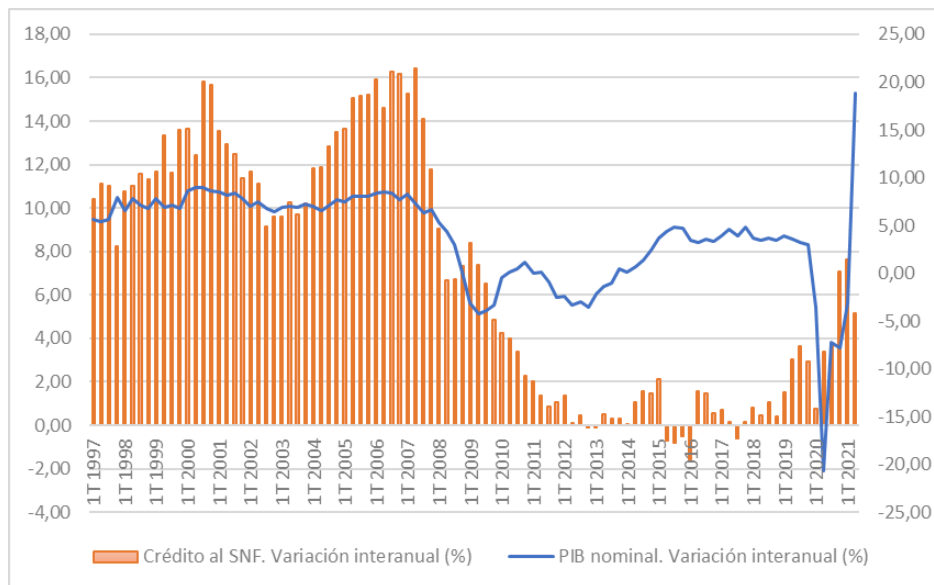


Figura 13: Crédito al SNF Variación interanual (%) y PIB nominal Variación interanual (%)
Fuente: elaboración propia con datos del BIS y de INE Contabilidad Nacional

En el periodo transcurrido de 2008 a 2018⁴⁵ la financiación crediticia a empresas españolas cayó de 1,4 trillones de euros a 510,3 billones de euros (tabla 1) según la Central de Riesgos del Banco de España. En la misma década, las fuentes alternativas de financiación en España incrementaron su volumen de financiación de 35 billones de euros en 2008 a 98 billones de euros en 2018 (OCTOBER, 2019). Estos 63 billones de euros han resultado insuficientes para compensar los 898,4 billones de euros de crédito bancario desapalancado en dicho período.

Según datos del Banco de España (BARAHONA & BARREIRA, 2022) la financiación concedida a través de las plataformas de financiación participativa en crédito para consumo ha experimentado un rápido crecimiento de 2015 a 2019⁴⁶, alcanzando en 2019 casi 4.000 millones de euros, lo cual apenas supone el 1,4% de la financiación para este mismo fin que proporciona el sector bancario⁴⁷.

La crisis económica internacional de 2008 puso de manifiesto ante supervisores y reguladores la elevada dependencia financiera de la PyME nacional frente a un credit crunch bancario y, a raíz de ella, el afloramiento de las ya comentadas fuentes de financiación alternativas⁴⁸, por tanto ¿cuál ha sido el cambio implementado en las

⁴⁵ Año 2018 para comparar plazos idénticos con el dato de las fuentes alternativas de financiación.

⁴⁶ Tasa anual media de crecimiento del 50%

⁴⁷ El estudio de QUINTANERO et al (2020, pág. 61) en su artículo sobre las FinTech de la revista de Estabilidad Financiera del Banco de España núm.38 califican de porcentaje ínfimo la financiación del crowdlending en 2018 comparándolo con el volumen de préstamos de entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito reportados al CIR en el mismo periodo, ascendiendo en concreto este último, a 1.808.252 millones de euros.

⁴⁸ El acceso a la financiación es uno de los problemas más acuciantes de las PYME, que denuncian un deterioro del apoyo financiero público (-13 %), del acceso a los préstamos (-11 %) y del crédito comercial (-4 %), así como una menor disposición de los inversores a invertir en participaciones de capital (-1 %). (...) La microfinanciación colectiva permite poner directamente en contacto a los pequeños –o, incluso, no tan pequeños– contribuidores e inversores con los proyectos que requieren fondos, fundamentalmente en las fases iniciales. La microfinanciación colectiva puede fomentar el emprendimiento no solo gracias a un mayor acceso a la financiación, sino también porque comporta una herramienta adicional de ensayo de mercado y comercialización, lo que puede ayudar a los emprendedores a adquirir un valioso conocimiento acerca de los clientes y la exposición a los medios de comunicación (COMISIÓN EUROPEA, 2014, pág.

⁴⁹).

fuentes de financiación de pequeñas y medianas empresas en la más reciente crisis económica?

Hernández de Cos (2021a) evidencia las ventajas de mantener un sistema financiero solvente para evitar, ante una crisis económica, en este caso la de la Covid-19, el racionamiento de la financiación bancaria⁵⁰, sin embargo nos parece que el gobernador del Banco de España, Hernández de Cos (2021b), es más objetivo cuando reconoce la importantes medidas activadas por los programas de crédito para empresas con garantías del Instituto de Crédito Oficial (ICO), así como, el impulso europeo a la banca española para que los fondos lleguen a las PyMEs⁵¹.

En el Boletín Trimestral de la Economía Española, el Banco de España (2021) de acuerdo con la encuesta semestral del BCE, da a conocer que la proporción de PyMEs españolas que solicitaron préstamos bancarios entre abril y septiembre de 2021 cayó 6 puntos porcentuales respecto a la encuesta anterior, situándose en un 23 por ciento, cifra similar a la observada en la UEM. Reconociendo que la tendencia descendente de este indicador en el último año se debería, “a las menores necesidades de financiación de las empresas españolas en los últimos meses, tras el extraordinario recurso al crédito que estas mostraron en 2020, que respondió, en gran medida, a la posibilidad de obtener préstamos avalados por el Estado” (BANCO DE ESPAÑA, 2021, pág. 36).

Acudiendo a la evolución económica reciente de las PyMEs españolas y su acceso a la financiación externa de acuerdo con la última encuesta semestral del BCE, se evidencia que la proporción de PyMEs que solicitaron crédito bancario entre abril y septiembre de 2022 se mantuvo en porcentajes reducidos, tanto en España (21%) como en la UEM (22%), posiblemente porque un porcentaje elevado de las mismas aún conservan los colchones de liquidez a los que accedieron en el contexto de la pandemia de covid-19 (MENÉNDEZ & MARISTELA, 2023, pág. 8).

La reciente crisis económica de la Covid-19 sólo ha hecho incrementar la dependencia de las empresas en el sistema bancario, demostrando una vez más, que dicho sector es el medio más rápido para el traslado de la política monetaria de los Bancos Centrales. En el caso de Estados Unidos, país cabecera de las fuentes de financiación alternativas (CENTRE FOR FINANCE, TECHNOLOGY AND ENTERPRENEURSHIP, 2022) resulta singular que según la investigación de JD Powers (2021) las pequeñas y medianas empresas estaban bastante satisfechas con sus bancos entre 2020 y 2021⁵² donde se instauraron programas de avales públicos, como fue el caso de la Ley CARES⁶⁴, para estimular la

⁵⁰ Nos da la sensación de que el gobernador del Banco de España hace una comparación entre la pasada crisis económica sanitaria y la actuación acometida en la crisis económica internacional de 2008 (la gran recesión), derivando esta última en una restricción del crédito bancario a PyMEs y familias. Lo que posiblemente no recuerda es que en 2007 también gozábamos del mejor sistema financiero de Europa y, de unas copiosas provisiones anticíclicas, pues hasta que la morosidad aflora, la solvencia no empieza a sufrir.

Nosotros sostenemos que, lo que ha diferenciado esta crisis económica de la financiera de 2008 ha sido la pronta intervención europea y, la rápida intervención gubernamental con el programa de avales ICO a las pequeñas y medianas empresas, sin el cual, presumimos no se hubiera evitado un episodio de credit crunch bancario similar al de 2008.

⁵¹ Para mayor información pueden acudir a la exposición itinerante Germán Bernácer inaugurada por el ex director general de Economía y Estadística del Banco de España, Óscar Arce, con la conferencia sobre “La economía española en el área del euro: situación, perspectivas y retos”. Enlace: <https://vertice.cpd.ua.es/col/17104>

⁵² “Strong Bank Response to Paycheck Protection Program (PPP) Drives Record-High Satisfaction among Small Business Customers, J.D. Power Finds” <https://www.jdpower.com/business/press-releases/2021-us-small-business-banking-satisfaction-study> ⁶⁴ Con más de 2 billones de dólares, en comparación a la Ley de Reversión y Recuperación de Estados Unidos de 2009.

demanda de crédito a pequeñas y medianas empresas. En 2022 donde la situación económica fue especialmente vulnerable para este nicho de mercado debido entre otras causas, a factores que más afectan a la estructura financiera y de pagos de las empresas tales como, la inflación, las interrupciones en la cadena de suministro y la retención y/o adquisición de talento (J.D. POWER, 2022) los datos de la encuesta arrojan como las PyMEs echan en falta en sus decisiones empresariales el consejo financiero integral de la gran banca.

Los resultados anteriores tanto a nivel nacional (HERNÁNDEZ DE COS, 2021b), como internacional (JD POWER, 2021) nos plantean el siguiente interrogante, ¿podría, por tanto, estar sujeta la imagen social de la banca a las disposiciones de política monetaria? Aspirando a dar una respuesta, tanto la crisis económico-financiera de 2008 como la crisis económico-sanitaria de 2020 implicaron importantes inyecciones de liquidez a todas las economías afectadas. La gran recesión conllevó importantes medidas de estímulo económico, principalmente operaciones de provisión urgente de liquidez a las entidades financieras y programa de compra de bonos gubernamentales. En la crisis sanitaria de 2020, las medidas de estímulo económico implementadas en muchos países del mundo, pero principalmente en el caso que nos ocupa de España y Europa consistieron en programas de préstamos con bajos tipos de interés y garantías gubernamentales⁵³ que se proporcionaron directamente a las PyMEs. Podemos inferir que, entre otros factores, lo que diferencia la primera crisis de la segunda no fue el montante de capital inyectado en la economía⁵⁴, sino la rápida intervención en la crisis sanitaria y su apoyo directo a pequeñas y medianas empresas para dotarlas de liquidez con la finalidad de que pudiesen resistir la recesión y mantener su actividad económica y, de esa forma, salvaguardar el consumo y crecimiento económico, medidas de política monetaria que en este segundo caso fluyeron a través del sistema financiero y no mediante el uso de fuentes alternativas de financiación.

Estudios del Banco de España reflejan que “la información sobre la estructura de financiación empresarial muestra que las empresas españolas presentan una dependencia mayor de los créditos bancarios que el resto de las empresas de la zona del euro” (GAVILÁ y otros, 2020, pág. 125).

Siguiendo con Gavilá, Maldonado y Marcelo (2020, pág. 108) destacan como el BCE en su estudio sobre la financiación de las empresas que realiza de forma periódica en la zona euro, comprueban que el crédito bancario es la principal fuente de financiación también para las PyMES europeas.

Pareciera entonces que tras la gran recesión de 2008 las fuentes alternativas de financiación aún no han demostrado su efectividad tanto, por los volúmenes manejados como, por ser el posible reemplazo al crédito bancario. La reciente crisis económico-sanitaria tampoco nos permite confirmar la efectividad de estas fuentes alternativas de financiación en el caso concreto de las sociedades no financieras.

4. PERFIL DE LOS DEMANDANTES DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

Los datos arrojan que el perfil de riesgo que poseen los demandantes de fondos de este tipo de financiación, en concreto, de las plataformas de financiación

⁵³ Así como medidas de apoyo financiero directo, tales como subsidios para el pago de los salarios

⁵⁴ Aunque la diferencia en las cifras han sido relevantes, siendo menor la inyección de capital en la crisis económica de 2008 que en la sanitaria de 2020.

participativa⁵⁵, es más elevado que el perfil de riesgo de los prestatarios de las entidades de crédito (BARAHONA & BARREIRA, 2022, pág. 8) por lo que el nicho de mercado al que se dirigen estas instituciones de financiación no entra en competencia directa con las pequeñas y medianas empresas que acceden a financiación bancaria. Perfil de riesgo que, por otro lado, se traslada elevando las condiciones aplicadas⁵⁶ en las operaciones donde intervienen.

La financiación alternativa sufre elevadas tasas de morosidad en sus operaciones⁶⁹ lo que nos induce a suponer que esta financiación es un instrumento complementario del sistema bancario, pero no sustitutivo, al no cumplir con los criterios de riesgos de concesión de préstamos⁵⁸.

5. CONCLUSIÓN

Las pequeñas y medianas empresas han sido históricamente los principales motores económicos en la sociedad española debido a su capacidad de generar empleo y actividad económica. A pesar de la reducción de la financiación bancaria desde la crisis económica de 2008 y de las dificultades para acceder a fuentes alternativas de financiación adecuadas, las PyMEs han continuado desempeñando un papel fundamental en nuestra economía, lo que demuestra su capacidad de adaptabilidad, flexibilidad y agilidad al cambio. Pequeñas y medianas empresas se han visto obligadas a reducir costes mejorando su eficiencia, ampliar los volúmenes y plazos del crédito interempresarial, así como, buscar nuevos nichos de mercado para mantener y/o incrementar su rentabilidad. Sin embargo, la falta de crédito bancario posiblemente haya repercutido, tal como hemos visto, en una menor competitividad de las pequeñas y medianas empresas afectando colateralmente a la productividad, innovación y al emprendimiento en detrimento de un mayor desarrollo económico nacional. La pregunta que cabría hacerse en este caso es ¿cuánto más competitivas serían las PyMEs nacionales si se les brindara un apoyo financiero adecuado? Y si fuera así, ¿qué porcentaje de empleo y crecimiento económico seríamos capaces de alcanzar y, por tanto, nos encontramos desaprovechando?

La crisis financiera de 2008 evidenció la urgencia por parte de los reguladores de que pequeñas y medianas empresas trasladaran una parte importante de la financiación bancaria tradicional hacia fuentes alternativas de financiación con la intención, a priori, de evitar futuros riesgos sistémicos y apuntalar la estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, la reciente crisis económica-sanitaria ha demostrado en contraposición con la anterior, como los estímulos económicos directos en forma de préstamos y garantías gubernamentales, así como medidas de apoyo financiero a las PyMEs han sido más efectivas para ayudar a las empresas a resistir la recesión y evitar el desplome en el

⁵⁵ Véase en <https://panel.mytriplea.com/estadisticas/> fecha de consulta 29 noviembre 2022, la cartera de préstamos de la PFP actualizado a abril 2022 con el detalle de las operaciones retrasadas (en días), en mora o fallidos. Sin embargo, nos ha resultado muy difícil encontrar una información parecida de las restantes 19 PFP dadas de alta en la CNMV.

⁵⁶ Se entiende por condiciones aplicadas a un préstamo las características que tiene (tipo de interés, cuantía, plazo, garantías requeridas...), una vez que la entidad financiera ha decidido concederlo (MENÉNDEZ PUJADAS & MULINO, 2022).

⁵⁷ % de los préstamos concedidos en 2019 han sufrido algún impago y el 80% del capital vivo estaba al menos impagado en más de 90 días (BARAHONA & BARREIRA, 2022, pág. 8).

⁵⁸ Se entiende por criterios de concesión todas las actuaciones realizadas por un banco para decidir si otorga o no un crédito (MENÉNDEZ PUJADAS & MULINO, 2022).

crecimiento económico. Medidas de política monetaria que en este segundo caso fluyeron a través del sistema financiero y no mediante el uso de fuentes alternativas de financiación.

REFERENCIAS

- AYUSO, J. (2013). *Un análisis de la situación del crédito en España*. Boletín Económico. Banco de España.
- BANCO DE ESPAÑA. (1996-2022). *Cuentas Financieras de la Economía Española*.
- BANCO DE ESPAÑA. (2011). *Memoria de la Central de Información de Riesgos*.
- BANCO DE ESPAÑA. (2013). El endeudamiento de la economía española, características, corrección y retos. *Informe Anual del Banco de España*.
- BANCO DE ESPAÑA. (2014). *Informe anual*.
- BANCO DE ESPAÑA. (2021). Informe trimestral de la Economía Española. *Boletín Económico* 4/2021.
- BARAHONA, R., & BARREIRA, R. (2022). Las Plataformas de Financiación Participativa de Crédito para Consumo en España. *Boletín Económico*.
- BARTOLOMÉ, L. (2022). La tasa de paro de la eurozona cerró 2021 en el mínimo histórico del 7%, con España líder. *El Economista*. Recuperado de <https://www.economista.es/economia/noticias/11595694/02/22/La-tasa-de-paro-de-la-eurozona-cerro-2021-en-el-minimo-historico-del-7-con-Espana-lider.html>
- BERGER, A., & UDELL, G. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business* Volumen 68, nº 3, 351-381.
- BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES. (2023). *Descripción del Sistema Electrónico de Negociación de Deuda SEND SMART RENTA FIJA para la negociación de valores negociados en AIAF, Mercado de Renta Fija y MARF*.
- BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES. (2023). *Mercado de Renta Fija. Informe Anual 2022*.
- BRECHLING, F., & LIPSEY, R. (1963). Trade credit and monetary policy. *Economic Journal* 73, 618-641.
- CALVO, P. (2015). La maldición del cal. *El Confidencial*. Recuperado de https://www.elconfidencial.com/economia/201503-22/la-maldicion-del-empleado-50_725505/
- CANO, L. (2020). La Concentración Bancaria acelera en España: cincuenta cajas y bancos menos de la crisis de 2008. *ABC*. Recuperado de https://www.abc.es/economia/abci-concentracion-bancaria-acelera-espana-cincuenta-cajas-ybancos-menos-desde-crisis-2008-202009160109_noticia.html
- CENTRE FOR FINANCE, TECHNOLOGY AND ENTERPRENEURSHIP. (2022). Top Fintech Unicorns 2021 COLMENAR, M., MARÍN, S., & ORTIZ, E. (2020). *Guía sobre Mercados Cotizados para PYMES*.
- COMISIÓN EUROPEA. (2014). *Liberar el potencial de la microfinanciación colectiva en la Unión Europea*. (COM 2014) 172 final.
- CONTRERAS, S. (2019). Self-Employment in Times of Crisis: The Case of the Spanish Financial Crisis. *Economies*.
- FERNÁNDEZ ORDOÑEZ, M. (2017). *Congreso de los Diputados. Comisión de Investigación sobre la crisis financiera en España y el programa de asistencia financiera. Sesión núm. 14. Comparecencias*.
- GARCÍA COTO, D., & ALONSO, A. (2014). Financiación Empresarial 2.0: Crowdfunding para inversión y otras plataformas. *Los Retos de la Financiación del Sector Empresarial*.
- GARCÍA COTO, D., & GARRIDO DOMINGO, J. (2023). La Cotización en Bolsa: Una Buena Opción de Futuro Aprovechada por Pocas Empresas. *Economistas* nº 181. Extra. *España 2022 Un Balance*.
- GARCÍA, M., MARTÍN, C., & ZARAPUZ, L. (2012). *Conceptos básicos del tejido productivo Español*.
- GARCÍA, Y. (2020). España crea empleo en 2019 pero a menor ritmo: el paro baja en 112.400 personas y se crean 402.300 puestos, la cifra más baja desde 2014. *El Economista*. Recuperado de <https://www.economista.es/economia/noticias/10323203/01/20/El-paro-baja-en-112400-personas-en-2019-sumenor-descenso-desde-2013-y-se-crean-402300-empleos.html>

- GARCÍA-VAQUERO, V., & MAZA, L. (1996). Crédito interempresarial: evolución reciente y efectos sobre el sistema económico. *Boletín Económico*. Banco de España, marzo.
- GARCIA-VAQUERO, V., & ROIBÁS, I. (2018). La evolución reciente de la financiación no bancaria de las empresas españolas. *Boletín Económico Banco de España*. Artículos Analíticos. .
- GAVILÁ, S., MALDONADO, A., & MARCELO, A. (2020). El sistema interno de evaluación del crédito del Banco de España. *Revista de Estabilidad Financiera* nº 38.
- HAMILTON, R., & FOX, M. (1998). The Financing Preferences of Small Firm Owners. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.4, nº 3, 239-248.
- HERNÁNDEZ DE COS, P. (2021a). *Basel III implementation in the European Union. Discurso en El Eurofi Panel, Ljubljana, 10 September 2021.*
- HERNÁNDEZ DE COS, P. (2021b). *El análisis de la estabilidad financiera. Una aplicación práctica a la España de hoy. Homenaje a Vicente Salas. Funcas, 3 de noviembre, 2021.*
- HERNÁNDEZ DE COS, P., & HERNANDO, I. (1998). El crédito comercial en las empresas manufactureras españolas. Documento de Trabajo nº 9810. Servicio de Estudios del Banco de España. INE. (2023). Encuesta de Población Activa (EPA).
- J.D. POWER. (2022). *Stressed Small Business Owners Looking for Banks to Help Weather Tough Economy, J.D. Power Finds.*
- JD POWER. (2021). U.S. Small Business Banking Satisfaction Study.
- JEFATURA DEL ESTADO. (2015). *Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.*
- KING, M. (2016). El fin de la alquimia. Dinero, banca y de futuro de la economía global. Grupo Planeta.
- LA VANGUARDIA. (2022). El Banco de España detecta un alza en las operaciones de crédito de las plataformas de financiación participativa. *La Vanguardia*.
Recuperado de
<https://www.lavanguardia.com/economia/20220926/8543677/banco-espana-detecta-alzaoperaciones-credito-plataformas-financiacion-participativa.html>
- LÓPEZ PASCUAL, J. (2014). Evolución y Análisis de la Financiación de la PYME en España. *ICE, Revista de Economía*, 1 (879).
- LÓPEZ-GRACIA, J., & AYBAR-ARIAS, C. (2000). An Empirical Approach to the Financial Behaviour of Small and Medium Sized Companies. *Small Business Economics* nº14, 55-63.
- MALDONADO, D., & BENITO, M. (2013). La estructura financiera de las pymes: aplicaciones contables y financieras. Análisis empírico con pymes gerundenses. *Revista de contabilidad y tributación*. CEF, (363), 95-128.
- MALO DE MOLINA, J. (2021). *Los años cruciales del Banco de España (1992-2018)*. Madrid.
- MELLE HERNÁNDEZ, M. (2001). Características diferenciales de la financiación entre las pyme y las grandes empresas españolas. Asimetrías informativas, restricciones financieras y plazos de endeudamiento. *Papeles de Economía Española* nº 89/90.
- MENÉNDEZ PUJADAS, Á., & MULINO, M. (2022). Encuesta sobre préstamos bancarios en España: octubre de 2022. *Banco de España*.
- MENÉNDEZ, Á., & MARISTELA, M. (2023). Evolución económica reciente de las pymes españolas y de su acceso a la financiación externa de acuerdo con la encuesta semestral del BCE. *Boletín Económico Banco de España*, 2023/T1.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (2019). *Marco Estratégico en Política de Pyme 2030*.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO (2023). *Cifras PyME*. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- MODIGLIANI, F., & MILLER, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review* nº48, 261-297.
- NOCEDA, M. (2022). El despertar de la financiación alternativa en España. *El País*. Recuperado de <https://elpais.com/economia/negocios/2022-09-25/el-despertar-de-la-financiacion-alternativa-en-espana.html>
- OCTOBER. (1 de abril de 2019). *La evolución de la financiación alternativa en España*.
- ONU. (2022a). *Micro-, Small and Medium-Sized Enterprises Day, 27 June*.
- ONU. (2022b). *Mipymes, a la cabeza del desarrollo sostenible. Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas*.
- ORDIALES, I. (2013). Impacto de la crisis en el patrón de financiación de las PyMEs europeas. Especial atención al caso Español. Fundación de las Cajas de Ahorros. Documento de Trabajo nº 738.

- PETERSEN, M., & RAJAN, R. (1994). Trade credit: Theories and evidence. *Review of Financial Studies*, vol. 10 n°3, 3-37.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2023). *Private Equity Trend Report 2023. Battling through the headwinds*.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2015). *El dinero en 2033. Cómo nos Financiaremos y Ahorraremos*.
- QUINTANERO, J., SANTOS, R., FERNÁNDEZ, A., & MORENO, A. (2020). Fintech: panorama y retos en la obtención de información. *Revista de Estabilidad Financiera* núm 38, 61.
- REVISTA ESPAÑOLA DE CAPITAL RIESGO. (2023). El total de operaciones en private equity (PE) en el 1T.2023 sufren un descenso del 30% en comparación con las del 1T.2022. *Boletín de actualidad del mercado español de capital riesgo*.
- SALAS FUMÁS, V. (2015). Cambios en la estructura Financiera, coste del capital e inversión en las empresas españolas. En *Los retos de la financiación del sector empresarial*.
- SEBASTIAN, M. (2015). *La falsa bonanza*. Barcelona.
- TORRES, S. (2022). El crédito en los procesos de crecimiento y desarrollo económico. La experiencia española en las situaciones de crisis financieras. El papel de las instituciones y de los reguladores del sistema financiero. ¿Han tenido efectos la desaparición de las cajas de ahorros?
- TRIBUNAL DE CUENTAS EUROPEO. (2022). *Informe Especial. Apoyo del FEDER a la competitividad de las pymes*.

EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA COSTA TROPICAL DE GRANADA: ANÁLISIS DEL CONTEXTO SOCIODEMOGRÁFICO Y SOCIOECONÓMICO

María Pilar Ibarrodo-Dávila¹, M Carmen Pérez-López²

4 Profesora Titular de Universidad, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales/ Departamento de Economía Financiera y Contabilidad/Universidad de Granada, Campus de Cartuja, s/n, 18071 GRANADA. Correo-e: pdavila@ugr.es

5 Profesora Titular de Universidad, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales/ Departamento de Economía Financiera y Contabilidad/Universidad de Granada, Campus de Cartuja, s/n, 18071 GRANADA. Correo-e: marialo@ugr.es

Resumen

En la Costa Tropical de Granada (España), el sector agroalimentario es uno de los principales sectores económicos, constituyendo un importante motor para la generación de riqueza y empleo. Sin embargo, resulta necesario promover la realización de estudios que pongan de manifiesto su contribución real al desarrollo económico local y regional. En este sentido, los objetivos planteados en este trabajo son, fundamentalmente, dos:

- Visibilizar la importancia económica del sector agroalimentario de la Costa Tropical.
- Contribuir a la mejora del conocimiento de la situación actual del sector, que permita a los agentes económicos afrontar estrategias futuras de fortalecimiento

El análisis se aborda desde las perspectivas socioeconómica y sociodemográfica. En este sentido, resulta destacable que, en 2021, el 36,5% de las empresas registradas en la Costa pertenecían a la agricultura, porcentaje superior al de Andalucía (22,1%) y al de Granada (21,3%). Además, en el mercado de trabajo, más del 38% de los contratos registrados, en 2021, lo fueron en el sector de la agricultura, 7 puntos porcentuales más que en Andalucía y cerca de 5 puntos porcentuales superior a la media provincial. En el análisis sociodemográfico, se observa que, si bien, el índice de dependencia global es ligeramente inferior a la media de Andalucía y de Granada, el índice de dependencia de mayores resulta superior, y el índice de envejecimiento medio supera el 200%, siendo muy superior en algunos de los municipios de la Comarca. En cuanto a la densidad de población, por debajo o en torno a la cifra de 12,5 hb/km² se ubican varios de los municipios, situándose así entre los municipios con riesgo de despoblación. Conocer la situación del

sector agroalimentario tiene notables implicaciones prácticas relacionadas con el diseño y adopción de actuaciones que mejoren el desarrollo social, económico y demográfico de la región.

Palabras clave: sector agroalimentario, desarrollo económico local, contexto sociodemográfico.

Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local o E5. Economía Sectorial y de Servicios.

THE AGRI-FOOD SECTOR IN THE COSTA TROPICAL OF GRANADA: ANALYSIS OF THE SOCIO-DEMOGRAPHIC AND SOCIO-ECONOMIC CONTEXT

Abstract

In the Costa Tropical of Granada (Spain), the agri-food sector is one of the main economic sectors, constituting an important engine for the generation of wealth and employment. However, it is necessary to promote studies that show its actual contribution to local and regional economic development. In this sense, the objectives set out in this work are basically as follows:

- To raise awareness of the economic importance of the agri-food sector on the Costa Tropical.
- To contribute to the improvement of the knowledge of the current situation of the sector, which will allow the economic agents to face future strengthening strategies.

The analysis is approached from socio-economic and socio-demographic perspectives. In this sense, it is noteworthy that, in 2021, 36.5% of the companies registered on the Costa Tropical belonged to agriculture, a higher percentage than in Andalusia (22.1%) and Granada (21.3%). Furthermore, in the labour market, more than 38% of the contracts registered in 2021 were in the agricultural sector, 7 points more than in Andalusia and nearly 5 points higher than the provincial average. In the socio-demographic analysis, although the overall dependency index is slightly lower than the average for Andalusia and Granada, the dependency index for the elderly is higher, and the average ageing index exceeds 200%, being much higher in some of the municipalities of the region. In terms of population density, several of the municipalities are located below or around the figure of 12.5 inhabitants per square kilometre, placing them among the municipalities at risk of depopulation. Knowing the situation of the agri-food sector has important practical implications for the design and adoption of actions to improve the social, economic and demographic development of the region.

Key Words: agri-food sector, local economic development, socio-demographic context.

Thematic Area: National, Regional and Local Economy or Economic sectors.

Financial literacy in Portugal: a study on first-year college students

*Paula Sarabando*¹, *Rogério Matias*², *Manuel Reis*³, *Tiago Miguel*⁴

¹ School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viseu, Viseu, Portugal; Institute for Systems Engineering and Computers (INESC-Coimbra), Coimbra, Portugal. E-mail: psarabando@estgv.ipv.pt

² School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viseu, Viseu, Portugal. E-mail: rogerio.matias@estgv.ipv.pt

³ School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viseu, Viseu, Portugal; CISED - Research Center in Digital Services, Instituto Politécnico de Viseu, 3504-510 Viseu, Portugal. E-mail: manuelreis@estgv.ipv.pt

⁴ School of Technology and Management, Polytechnic Institute of Viseu, Viseu, Portugal. E-mail: estgv17808@alunos.estgv.ipv.pt

Financial literacy has been in focus during the last decades. Several authors, organizations, and authorities (e.g. United Nations) have stated that financial literacy plays a crucial role in the economic development of a given region or country, as a consequence, in people's living conditions.

Recently, some studies have found that Portugal is one of the worst countries in Europe regarding financial literacy. Therefore, it seems important to contribute to understanding what influences the level of financial literacy and who is more likely to have worse knowledge in this field.

This study surveys 296 first-year college students to examine their financial literacy; the impact of demographic and educational characteristics on financial literacy. Logistic regression and descriptive statistics were used to carry out the analysis. Results show that most students have a low level of financial knowledge. Their area of formation in high school or their mother's education level doesn't significantly influence students' literacy. Still, a significant and positive impact is observed if their fathers have a college degree. The study further identified age, gender, and area of knowledge of the college degree significantly impacting the financial literacy level.

These conclusions may lead to the rise of new initiatives from policymakers, academics, and organizations whose work is related to financial literacy. The findings provide the possibility of identifying the most vulnerable groups of people regarding financial literacy. Consequently, it's possible to plan more tailored approaches to improve the level of financial knowledge, and thus try to avoid social exclusion and other adverse outcomes associated with a low level of financial literacy.

Key Words: Financial Literacy, Financial Knowledge, First-year College Students, Portugal. *Thematic Area:* National, Regional and Local Economy (E2)

LA INVERSION EN EDUCACION COMO FACTOR DE CRECIMIENTO ECONOMICO: DATOS DE PORTUGAL Y ANALISIS COMPARATIVO CON LA UE

Sandra Ribeiro¹, Hugo Dias²

¹ Universidade Autónoma de Lisboa, OBSERVARE – Observatório de Relações Exteriores, Rua de Santa Marta, 57, 1150-293 Lisbon, Portugal, sribeiro@autonoma.pt

² Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Av. Miguel Bombarda 20, 1069- 035 Lisboa, hugomrd99@gmail.com

Resumen

El papel de la Educación, en términos sociales y profesionales, es de innegable relevancia para los individuos, por lo que su inversión en las más variadas formas es de suma importancia para potenciar sus capacidades y "capitalizar" conocimientos, que puedan ser utilizados en el futuro para aumentar la productividad en términos individuales y, consecuentemente, a nivel de cada país. En esta premisa se centra este estudio, que pretende establecer una relación causal entre el nivel de educación obtenido por la población y la productividad en términos nacionales, que para la investigación realizada se traduce en Producto Interior Bruto (PIB), sinónimo de Crecimiento Económico. Además de hacer especial hincapié en el caso portugués, es importante llenar un vacío en los estudios desarrollados en relación con este tema y que constituyen una laguna en el conocimiento existente, que está relacionado con la falta de información sobre la posición de Portugal con respecto a este objeto de estudio en comparación con lo que es la evolución de los países de la Unión Europea (UE).

Para ello, en primer lugar, nos centramos en un enfoque más teórico, que nos permitió explicar los diferentes enfoques de algunos autores con una fuerte participación en este tema, a saber, los de Solow (1956) y Lucas (1988), esenciales para esta investigación. Además de la definición de objetivos y después

de justificada su pertinencia, este estudio contempla el enfoque dado al componente metodológico, que se basa en la búsqueda de resultados que puedan corroborar o refutar las teorías defendidas, por medio de un análisis exhaustivo y de un modelo estadístico que pueda conjugar las variables endógenas y exógenas que son objetivos de la investigación.

Palabras clave: Educación; Productividad; Crecimiento económico; Unión Europea *Área Temática:* E2. Economía Nacional, Regional y Local

INVESTMENT IN EDUCATION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH: EVIDENCE FOR PORTUGAL AND COMPARATIVE ANALYSIS WITH THE EU

Abstract

The role of education, in social and professional terms, is of undeniable relevance to individuals, so its investment in the most varied forms, is very important to enhance their abilities and "capitalize" knowledge, which can be used in the future to increase productivity in individual terms and therefore at the level of each country. This premise lies the main focus of this study, which aims to establish a causal relationship between the level of education obtained by the population, as well as productivity in national terms, which for the research carried out translates into gross domestic product (GDP), meaning Economic Growth. In addition to being particularly emphatic in the Portuguese case, it is important to fill a gap in the studies developed on this subject and which constitute a gap in existing knowledge, which relates to the lack of information on Portugal's position in relation to this object of study by comparison with what is the evolution of the countries of European Union (EU).

To this end, we first looked at a more theoretical aspect, which would allow us to explain the different approaches of certain authors with a strong participation in this topic, namely those of Solow (1956) and Lucas (1988), which are essential for carrying out this research. In addition to the definition of objectives and after their relevance is justified, this study contemplates the focus given to the methodological component, which is based on the search for results that may corroborate or refute the theories defended, through an exhaustive analyze and a Statistic model, which could combine the endogenous and exogenous variables targets of Investigation.

Key Words: Education; Productivity; Economic Growth; European Union *Thematic Area:* E2. National, Regional and Local Economy

LA DESIGUALDAD EN LOS BARRIOS DE CÓRDOBA

Ana Hernández Román¹, M^a del Carmen López Martín²

¹ Universidad Loyola Andalucía, Departamento de Economía. ahernand@uloyola.es

² Universidad Loyola Andalucía, Departamento de Economía. mclopez@uloyola.es

Resumen

La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), elaborada cada año por el INE, constituye actualmente la fuente básica de datos de nivel y distribución de renta de los hogares en España. La máxima desagregación geográfica que permite esta encuesta es por comunidades autónomas y, según reconoce el INE en sus documentos de metodología, a ese nivel de detalle ya se presentan importantes errores de muestreo. Esto supone, por tanto, que los datos derivados de la ECV no pueden ser utilizados para llevar a cabo estudios de pobreza o desigualdad económica a niveles más detallados como son los municipales o incluso ámbitos inframunicipales.

En 2019, en colaboración con la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), utilizando datos tributarios, el INE lanza la primera edición del *Atlas de Distribución de Renta de los Hogares*, (ADRH) que recoge indicadores estadísticos de nivel y distribución de renta de ámbito municipal e inframunicipal, de secciones censales.

Utilizando los datos del ADRH (y teniendo en cuenta la configuración histórica de la ciudad), se realiza un estudio sobre las desigualdades entre los barrios del municipio de Córdoba, en el período comprendido entre 2015 y 2020.

Palabras clave: pobreza, desigualdad económica, índice de Gini, barrios, Córdoba.

Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

INEQUALITY IN CORDOBA'S NEIGHBOURHOODS

Abstract

The Living Conditions Survey (ECV), prepared each year by the INE, is currently the basic source of data on the level and distribution of household income in Spain. The maximum geographical disaggregation that this survey allows is by autonomous communities and, as recognized by the INE in its methodology documents, at this level of detail there are already significant sampling errors. This means, therefore, that the data derived from the ECV cannot be used to carry out studies of poverty or economic inequality at more detailed levels such as municipal or even sub-municipal areas.

In 2019, in collaboration with the State Tax Administration Agency (AEAT), using tax data, the INE launches the first edition of the Household Income Distribution Atlas, (ADRH) which includes statistical indicators of the level and distribution of household income, municipal and sub-municipal scope, of census sections.

Using the ADRH data (and taking into account the historical configuration of the city), a study is conducted on inequalities between neighbourhoods in the municipality of Córdoba, in the period from 2015 to 2020.

Key Words: poverty, economic inequality, Gini index, neighbourhoods, Córdoba.

Thematic Area: E2. National, regional and local economy.

LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD EN LOS MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

Ana Hernández Román¹, M^a del Carmen López Martín²

¹ Universidad Loyola Andalucía, Departamento de Economía. ahernand@uloyola.es

² Universidad Loyola Andalucía, Departamento de Economía. mclopez@uloyola.es

Resumen

La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), elaborada cada año por el INE, constituye actualmente la fuente básica de datos de nivel y distribución de renta de los hogares en España. La máxima desagregación geográfica que permite esta encuesta es por comunidades autónomas y, según reconoce el INE en sus documentos de metodología, a ese nivel de detalle ya se presentan importantes errores de muestreo. Esto supone, por tanto, que los datos derivados de la ECV no pueden ser utilizados para llevar a cabo estudios de pobreza o desigualdad económica a niveles más detallados como son los municipales o incluso ámbitos inframunicipales.

En 2019, en colaboración con la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), utilizando datos tributarios, el INE lanza la primera edición del *Atlas de Distribución de Renta de los Hogares*, (ADRH) que recoge indicadores estadísticos de nivel y distribución de renta de ámbito municipal e inframunicipal, de secciones censales.

Utilizando los datos del ADRH, se realiza un estudio comparativo de la pobreza y desigualdad económica en los municipios de la provincia de Córdoba, en el período comprendido entre 2015 y 2020.

Palabras clave: pobreza, desigualdad económica, índice de gini, municipios, Córdoba.

Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

POVERTY AND INEQUALITY IN CORDOBA'S MUNICIPALITIES

Abstract

The Living Conditions Survey (ECV), prepared each year by the INE, is currently the basic source of data on the level and distribution of household income in Spain. The maximum geographical disaggregation that this survey allows is by autonomous communities and, as recognized by the INE in its methodology documents, at this level of detail there are already significant sampling errors. This means, therefore, that the data derived from the ECV cannot be used to carry out studies of poverty or economic inequality at more detailed levels such as municipal or even sub-municipal areas.

In 2019, in collaboration with the State Tax Administration Agency (AEAT), using tax data, the INE launches the first edition of the Household Income Distribution Atlas, (ADRH) which includes statistical indicators of the level and distribution of household income, municipal and sub-municipal scope, of census sections.

Using the ADRH data, a comparative study of poverty and economic inequality is carried out in Córdoba's municipalities, in the period between 2015 and 2020.

Key Words: poverty, economic inequality, Gini index, municipalities, Córdoba.

Thematic Area: E2. National, regional and local economy.

LAS INVERSIÓN EN AEROPUERTOS COMO MOTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO EN LOS DEPARTAMENTOS DE PERÚ

Víctor Alejandro Chang Rojas¹, Williams Mendoza Fernández²

¹ Universidad Ricardo Palma, Instituto de Investigación en Ciencias Económicas y Empresariales (INCEE), Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Ricardo Palma, 33, Av. Alfredo Benavides 5440, Santiago de Surco 15039. Correo-e: victor.chang@urp.edu.pe

² Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Callao, Av. Juan Pablo II 306, Bellavista 07011. Correo-e: mendoza.fernandez.w@gmail.com

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar el impacto de la inversión en infraestructura y equipamiento de los aeropuertos de uso público, en el desarrollo económico de los departamentos del Perú. El impacto es medido a través de variables monetarias y no monetarias como el PIB per cápita y el ingreso neto per cápita, ambos a nivel departamental; la Esperanza de Vida al Nacer y la tasa de matrícula escolar para la población de 6 a 11 años y de 12 a 16 años. El análisis es realizado para una muestra de 17 departamentos del Perú durante el periodo 2004-2017. La metodología utilizada es la de análisis de cointegración para un panel de datos, empleando un modelo de corrección de errores y un análisis de causalidad de Granger. La evidencia empírica muestra que existe una causalidad de corto plazo y largo plazo unidireccional, de la inversión en

infraestructura y equipamiento aeroportuario hacia el desarrollo económico. Los resultados muestran que, la inversión en infraestructura y equipamiento aeroportuario tiene un impacto positivo sobre el PIB per cápita y el ingreso neto per cápita a nivel departamental; a su vez, la referida inversión impacta positivamente sobre las variables no monetarias asociadas al desarrollo económico como la Esperanza de Vida al Nacer, la tasa de matrícula escolar de la población de 6 a 11 años y de la población de 12 a 16 años. El artículo se encuentra estructurado por los siguientes capítulos: introducción, detalle de los aeropuertos de uso público en el Perú, revisión de literatura, datos y descripción de las variables, metodología y en la parte final los resultados seguido de las conclusiones.

Palabras clave: Asociaciones Público Privadas, Desarrollo Económico Regional, Causalidad de Granger, Modelo de Corrección de Errores, Reformas Aeroportuarias.

Área Temática: Economía Sectorial y de Servicios.

INVESTMENT IN AIRPORTS AS A ENGINE OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE DEPARTMENTS OF PERU

Abstract

The objective of this article is to analyze the impact of investment in infrastructure and equipment of airports for public use, in the economic development of the departments of Peru. The impact is measured through monetary and non-monetary variables such as GDP per capita and net income per capita, both at the departmental level; the Life Expectancy at Birth and the school enrollment rate for the population from 6 to 11 years and from 12 to 16 years. The analysis is carried out for a sample of 17 departments of Peru during the period 2004-2016. The methodology used is cointegration analysis for a data panel, using an error correction model and a Granger causality analysis. Empirical evidence shows that there is a unidirectional short-term and long-term causality, from investment in infrastructure and airport equipment towards economic development. The results show that investment in airport infrastructure and equipment has a positive impact on per capita GDP and per capita net income at the departmental level; In turn, the aforementioned investment has a positive impact on non-monetary variables associated with economic development such as Life Expectancy at Birth, the school enrollment rate of the population from 6 to 11 years of age and the population from 12 to 16 years of age. The article is structured by the following chapters: introduction, detail of the airports for public use in Peru, literature review, data and description of the variables, methodology and in the final part the results followed by the conclusions.

Key Words: Public Private Partnerships, Regional Economic Development, Granger Causality, Error Correction Model, Airport Reforms.

Thematic Area: Sector and Services Economy.

MUNICIPIOS RURALES QUE INCREMENTAN LA POBLACIÓN EN CASTILLA Y LEÓN

Esther Díez Simón ¹, José María Calzada Arroyo²

¹ Área de Sociología, Universidad de Burgos. Correo-e: ediez@ubu.es

² Dpto. de Economía Aplicada, Universidad de Burgos. Correo-e: jcalzada@ubu.es

Resumen

El principal problema socioeconómico de amplias zonas territoriales es la despoblación. Este trabajo se centra en la región más extensa de España, Castilla y León, donde se manifiesta el problema de la despoblación con mayor agudeza.

Sin embargo, dentro de esta debacle poblacional hay municipios rurales que han mantenido o incrementado su población durante los años transcurridos del presente siglo XXI. Son muy pocos, no llegan al 6%, y son en los que se centrar el análisis en este trabajo, para tratar de identificar qué circunstancias han hecho posible esta evolución contra corriente.

En un análisis apriorístico, existen circunstancias, o una concurrencia de ellas, que han favorecido decisivamente su progreso poblacional. Una es la ubicación: cercana a áreas urbanas, a grandes infraestructuras de comunicación terrestre o a zonas de expansión de otras regiones. Otra circunstancia positiva es disponer de recursos medio ambientales, patrimoniales y culturales que han propiciado cierto desarrollo. Por último, puede haber contribuido la puesta en marcha de iniciativas empresariales particulares o singulares. Por otra parte, en otros municipios se dan estas circunstancias, pero no han tenido una evolución similar. Lo que lleva a pensar que hay más factores, posiblemente relacionados con la participación e implicación social que han favorecido el crecimiento poblacional.

En este trabajo, se pretende realizar entrevistas semiestructuradas en profundidad a personas y grupos más significados de estos municipios que han incrementado su población y, también, de pueblos colindantes que no han tenido el mismo éxito.

El objetivo es tratar de analizar todos los factores y circunstancias que han contribuido a la evolución poblacional positiva de estos municipios y en qué medida han contribuido cada uno de ellos, con la finalidad de que sirvan de referencia a la hora de plantear políticas de ordenación del territorio, de desarrollo local y repoblación.

Palabras clave: Despoblación, municipios rurales, desarrollo local, Castilla y León.

Área Temática: E2. Economía nacional, regional y local.

RURAL MUNICIPALITIES THAT INCREASE THE POPULATION IN CASTILE AND LEON

Abstract

The main socio-economic problem in large territorial areas is depopulation. This work focuses on the largest region in Spain, Castile and Leon, where the problem of depopulation is most acute.

However, within this population debacle, there are rural municipalities that have maintained or increased their population during the 21st century. Although they represent less than 6% of municipalities, these are the ones that will be analysed in this work to identify the circumstances that have made this against the tide evolution possible.

In a priori analysis there are circumstances, or a concurrence of them, that have decisively favoured its population progress. One is the location: proximity to urban areas, to large ground communication infrastructures or to expansion areas in other regions. Another positive circumstance is having environmental, patrimonial and cultural resources that have supported certain development. Finally, it may be due to particular or singular business initiatives. On the other hand, in many other municipalities these circumstances occur, but they have not had a similar evolution. This leads to the thought that there are more factors, possibly related to social participation and involvement, that have favoured population growth.

In this work, in-depth and semi-structured interviews will be conducted with the most significant people and groups from these municipalities that have increased their population, as well as from neighbouring rural towns that have not had the same success.

The objective is to analyse all the factors and circumstances that have favoured the positive population evolution of these municipalities, and to what extent each of them has contributed, so that they can serve as a reference when planning territorial organization policies, local development, and repopulation.

Keywords: Depopulation, rural municipalities, local development, Castile and Leon.

Subject Area: E2. National, regional and local economy.

RELACIÓN ENTRE EXCLUSIÓN TERRITORIAL Y DESPOBLAMIENTO. UN MODELO DE ECUACIONES ESTRUCTURALES

M^a Pilar Alonso Logroño¹, Pilar Gargallo Valero², Luis Lample Gracia³, Carlos López Escolano⁴, Jesús Miguel Álvarez⁵, Manuel Salvador Figueras⁶

1 Facultat de Lletres/Departament de Geografia, Historia e Historia del Arte/Universitat de Lleida, Pl. Víctor Siurana, 1. 25003 Lleida. pilar.alonso@udl.cat

2 Facultat de Economía y Empresa/Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Zaragoza, Gran Vía 2, 50005 Zaragoza. Member of the IEDIS (Instituto Universitario de Investigación en Empleo, Sociedad y Sostenibilidad). pigarga@unizar.es

3 Facultat de Economía y Empresa/Departamento de Contabilidad y Finanzas/Universidad de Zaragoza, Gran Vía 2, 50005 Zaragoza. llample@unizar.es

4 Facultat de Filosofia y Letras/Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio/Universidad de Zaragoza, San Juan Bosco, 7, 50009 Zaragoza. cle@unizar.es

5 Facultat de Economía y Empresa/Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Zaragoza, Gran Vía 2, 50005 Zaragoza. jamiguel@unizar.es

Resumen

Este trabajo proporciona una metodología estadística, basada en modelos de ecuaciones estructurales, para encontrar los patrones existentes a escala municipal en función del grado de implementación de diferentes servicios públicos y privados (atención médica, educación, sociales, comercios, restauración, conexión a internet) y su relación con los procesos de despoblación y envejecimiento. Como caso de aplicación se ha elegido Aragón. Nuestros resultados muestran la falta de homogeneidad en los municipios aragoneses, tanto en despoblación, envejecimiento y exclusión territorial. Esta heterogeneidad pone de manifiesto la necesidad de proponer medidas de actuación adaptadas a las peculiaridades de cada territorio. La cartografía de los resultados ayuda a interpretar, explicar y gestionar las distintas realidades territoriales, lo cual puede contribuir a la consecución de un desarrollo sostenible.

Palabras clave: Despoblación, Envejecimiento, Exclusión Territorial, PLS-SEM, SIG.
Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

RELATIONSHIP BETWEEN TERRITORIAL EXCLUSION AND DEPOPULATION. A MODEL OF STRUCTURAL EQUATIONS

Abstract

This work provides a statistical methodology, based on structural equation models, to find the existing patterns at the municipal scale depending on the degree of implementation of different public and private services (medical care, education, social services, shops, restaurants, internet connection) and its relationship with depopulation and aging processes. As an application case, Aragon has been chosen. Our results show the lack of homogeneity in the Aragonese municipalities, both in depopulation, ageing and territorial exclusion. This heterogeneity highlights the need to propose action measures adapted to the peculiarities of each territory. The cartography of the results helps to interpret, explain and manage the different territorial realities, which can contribute to the achievement of sustainable development.

Key Words: Depopulation, Ageing, Territorial Exclusion, PLS-SEM, GIS.
Thematic Area: E2. National, Regional and Local Economy.

Tourism efficiency: the Caspian case

Fernández López, Nurmatov, Coto Millán

Tourism is a global force for economic growth. Since the collapse of the Soviet Union, tourism issues have posed a clear challenge to the rulers of many newly formed independent states in Eastern Europe and Central Asia. The main issue was to attract tourists to natural and ecological objects through financing tourism and developing the destroyed infrastructure in the regions.

In this sense, the Republic of Kazakhstan is one of the states that have achieved the most reliable results in tourism in the Central Asian region over the past decades. RK receives

about 10% of all international tourists among the ex-Soviet Union countries (the Commonwealth of Independent States) over the last twenty years (World Bank[i], 2022). This happens not only because RK has a suitable environment for natural, cultural, and historical endowment in terms of geographical location with the arid climatic zones (deserts, semi-deserts) and the Mediterranean, humid and template continental climate, but also due to various state programs and projects.

However, despite the welfare of tourism the recent and ongoing global political, economic, social, and energy-resource (Brexit, Ukrainian campaign, covid-19, ...) external shocks negatively affecting the tourism activities of the entire planet. In addition to the pandemic caused by the Covid-19 virus from Asian China, some Eastern European countries are now at the center of many external shocks. The current war in Ukraine affects not only the oil/energy and food stability of the entire planet/continent/region, but also the traveling business.

This study is intended to contribute to the analysis of the determinants of tourism performance. To address the research aims, a two-stage procedure is applied. First, to obtain the efficiency scores we carry out a naïve Data envelopment analysis (DEA). Then, the bootstrap method proposed by Simar and Wilson (2007)[ii] is used to measure the impact of explanatory factors on tourism performance in the Caspian regions.

This research presents the following novelties: (1) efficiency results are divided into two groups and compared with each other, which allows seeing changes in parameters (before and after exact external shocks). (2) efficiency evaluation is carried out by coastal (sand and sea) and dry regions (rural tourism), which allows for analysis orientation of tourism flow between them under the external shocks.

UMA EXPRESSÃO ESPACIAL DAS DESIGUALDADES SOCIAIS

Miguel Viegas ¹, Jan Wolf ², Paulo Batista ³

¹ GOVCOPP, Universidade de Aveiro, mlbv@ua.pt

² GOVCOPP, Universidade de Aveiro, jwolf@ua.pt

³ GOVCOPP, Universidade de Aveiro, pauloricardolb@ua.pt

Resumo

O planeamento urbano tem como objetivo fundamental a promoção da justiça na organização territorial das diversas funções associadas à cidade. Contudo, em muitos casos, as desvantagens sociais são reforçadas em vez de mitigadas na organização espacial. As desigualdades espaciais são muitas vezes exacerbadas por efeitos de polarização, associados a fenómenos como a segregação, o declínio ou a gentrificação. Os choques, como a crise financeira de 2008 e a pandemia do Covid-19, expõem clivagens socioeconómicas e espaciais e deveriam suscitar novas respostas ao nível da gestão urbana.

As desigualdades sociais e suas dimensões espaciais têm sido objeto de numerosos estudos, em geografia e mais geralmente nas ciências sociais. Justiça espacial e conceitos relacionados, como coesão territorial, justiça territorial ou equidade espacial, são

frequentemente discutidos na literatura. As primeiras investigações remontam ao início do século XX a partir da escola de Chicago (Grafmeyer & Joseph, 1979; Park & Burgess, 2019). Desde então, muitos estudos têm sido realizados sobre a desigualdade na distribuição dos diferentes grupos sociais na cidade, em todos os países do mundo. Contribuições mais recentes sobre este assunto podem ser encontradas em (Fainstein, 2009; Marques et al., 2020).

Este artigo oferece uma análise da dimensão espacial das desigualdades sociais existentes nas duas grandes áreas metropolitanas de Portugal, Lisboa, Porto numa perspectiva dinâmica. O desemprego afeta em grande parte trabalhadores pouco qualificados e com baixos salários. O padrão de distribuição espacial dos desempregados, a sua maior ou menor segregação ou a sua tendência de aglomeração em determinadas localizações geográficas confere-nos uma dimensão relevante das assimetrias sociais e da forma como estas se revelam no território. Modelos espaciais sobre a repartição geográfica dos diferentes estratos sociais nas suas múltiplas dimensões podem constituir uma boa ferramenta de apoio à decisão, permitindo assim a concretização de políticas geradoras de maior equidade territorial no acesso às diversas funções e equipamentos sociais.

Palavras Chaves: desigualdade espacial, desemprego, justiça social.

Área Temática: E2. Economia Nacional, Regional y Local

E3 - Economía Internacional

Are open and eco-innovation drivers of export performance? The case of Polish companies

Grzegorz Tchorek, Assistant Professor, Centre for Research in Energy Transformation, Mobility and Climate Change, Faculty of Management, University of Warsaw,

email: tchorek@wz.uw.edu.pl

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0307-7639>

Yochanan Shachmurove, Professor

The City College and the Graduate Center of The City University of

New York email: yshachmurove@ccny.cuny.edu

ORCID: 0000-0002-0236-6474

Marco Pini, Senior Economist

Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne,

Rome, Italy email: marco.pini@tagliacarne.it

ORCID <https://orcid.org/0000-0003-4249-6932>

Paweł Gajewski, Professor

Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, Lodz,

Poland pawelg@uni.lodz.pl

<https://orcid.org/0000-0002-8220-2081>

Abstract

This study utilized a unique firm-level survey dataset of Polish companies to examine the interrelationship between open innovation, eco-innovation, and export performance. Our results suggest that export performance is positively interrelated with open innovation, while no direct link was identified between the former and eco-innovation. However, open innovation positively moderates the relationship between eco-innovation and export performance.

Regarding the factors determining open innovation, we were able to confirm the role of external stakeholders, including R&D output, as a good source of knowledge. While the family management mode appeared insignificant for open innovation, we found that it is still important for driving eco-innovation. Furthermore, our findings appear to hold universally across various heterogeneous regional contexts.

While the challenges related to achieving climate neutrality still need in-depth recognition, the process of eco-innovation implementation has different dimensions. From the microeconomic point of view, innovation products and process introduction is an expression of self-selection reflecting companies competitiveness. From the macro perspective, disseminating green and environmentally friendly products, including their internationalization, makes achieving carbon neutrality easier and faster.

Keywords: Open innovation, eco-innovation, exports

EL AGUA COMO RECURSO INDISPENSABLE: FINANCIACIÓN DEL BANCO MUNDIAL

Juan De Loma-Ossorio-Mata¹, Leticia Gallego-Valero², Encarnación Moral-Pajares³

- 1 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: jloma@ujaen.es
- 2 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: lgallego@ujaen.es
- 3 Departamento de Economía, Universidad de Jaén, Campus Las Lagunillas, s/n, Jaén, España. Correo-e: emoral@ujaen.es

Resumen

El Grupo Banco Mundial aprueba en 2014 el proyecto Water Global Practice centrado en cuatro áreas principales: suministro, saneamiento, gestión de recursos hídricos y uso sostenible, eficiente y ecológico del agua en la irrigación. Esta iniciativa pretende contribuir a la consecución del objetivo 6 de los ODS y aprovechar el potencial económico de este recurso para reducir la pobreza, promover la productividad de los cultivos, la sostenibilidad económica, social y ambiental de los territorios. A partir de la información que facilita la base de datos sobre proyectos financiados por el Grupo Banco Mundial y la bibliografía revisada, el objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la financiación en el sector del agua, su importancia en el total de recursos administrados por esta institución, la distribución por tipo de iniciativas y áreas principales de actuación y la importancia de los distintos países en desarrollo como receptores de recursos financieros. Por países destacan especialmente los proyectos en Asia, con cantidades comparativamente mayores que los que se dirigen a otros territorios más pobres de África, en los que las necesidades y las condiciones del sector son peores.

Palabras clave: Agua, Banco Mundial, Sostenibilidad, Desarrollo, Pobreza
Área Temática: Economía Internacional.

WATER AS AN INDISPENSABLE RESOURCE: WORLD BANK FINANCING

Abstract

The World Bank Group approved in 2014 the Water Global Practice project focused on four main areas: supply, sanitation, management of water resources and sustainable, efficient and ecological use of water in irrigation. This initiative aims to contribute to the achievement of objective 6 of the SDGs and take advantage of the economic potential of this resource to reduce poverty, promote crop productivity, and the economic, social and environmental sustainability of the territories. Based on the information provided by the database on projects financed by the World Bank Group and the reviewed bibliography, the objective of this work is to analyse the evolution of financing in the water sector, its importance in the total resources managed by this institution, the distribution by type of initiatives and main areas of action and the importance of the different developing countries as recipients of financial resources. By country, the projects in Asia stand out especially, with comparatively larger amounts than those that go to other poorer territories in Africa, where the needs and conditions of the sector are worse.

Key Words: Water, World Bank, Sustainability, Development, Poverty
Thematic Area: International Economics

EXPLORANDO EL IMPACTO DEL RESHORING DE SERVICIOS EN EL EMPLEO

Begoña Fuster¹, Adelaida Lillo-Bañuls², Carmen Martínez-Mora³

- 1 Departamento Análisis Económico Aplicado, University of Alicante (Spain), Campus Sant Vicent del Raspeig Ap. 99 E-03080 Alicante. Correo-e: bfuster@ua.es
- 2 Departamento Análisis Económico Aplicado, University of Alicante (Spain), Campus Sant Vicent del Raspeig Ap. 99 E-03080 Alicante. Correo-e: alillo@gcloud.ua.es
- 3 Departamento Análisis Económico Aplicado, University of Alicante (Spain), Campus Sant Vicent del Raspeig Ap. 99 E-03080 Alicante. Correo-e: cmmora@ua.es

Resumen

El objetivo de este trabajo es profundizar en el análisis del reshoring de servicios en el sector servicios español, tanto en su conjunto como por sus elementos constitutivos, examinando componentes tanto intra como intersectoriales. Asimismo, analiza el impacto de esta estrategia sobre el empleo en el sector servicios, diferenciando también entre relocalización amplia, relocalización intrasectorial y relocalización intersectorial. Los datos utilizados proceden de las Tablas Input-Output de la Contabilidad Nacional de España publicadas desde el año 2000. Los resultados muestran que las empresas de servicios españolas redujeron significativamente la contratación de actividades en el extranjero entre 2008 y 2010, sustituyendo servicios intermedios extranjeros por servicios domésticos. Este proceso de relocalización se observa con mayor intensidad en insumos del mismo sector. Sin embargo, desde 2010 las empresas de servicios españolas han incrementado ligeramente la contratación de servicios exteriores por unidad de producción, adoptando nuevas estrategias de deslocalización de servicios, aunque en menor medida que en el período anterior a la recesión. Del análisis del efecto de la deslocalización en el empleo de servicios se puede concluir que la deslocalización de servicios no ha generado empleo en el sector servicios español.

Palabras clave: reshoring, servicios, intrasectorial, intersectorial, empleo, España
Área Temática: Economía Internacional

EXPLORING THE IMPACT OF SERVICES RESHORING ON EMPLOYMENT

Abstract

The aim of this paper is to deepen the analysis of services reshoring in the Spanish services sector, both as a whole and for its constituent elements, examining both intra- and inter-sectoral components. Likewise, it analyzes the impact of this strategy on employment in the services sector, also differentiating between broad reshoring, intra-sectoral reshoring and inter-sectoral reshoring. The data used come from the Input-Output Tables of the Spanish National Accounts published since 2000. The results show Spanish service companies significantly reduced their contracting of activities abroad between 2008 and 2010, substituting foreign intermediate services for domestic services. This process of reshoring is observed with greater intensity in inputs of the same sector. However, since 2010 Spanish service companies have slightly increased their contracting of foreign services per unit of output, adopting new services offshoring strategies, although to a lesser extent than in the period prior to the recession. In the analysis of the effect of reshoring on services employment can be concluded that services reshoring has not generated employment in the Spanish service sector.

Key Words: reshoring, services, intrasectoral, intersectoral, employment, Spain
Thematic Area: International Economy

ECONOMÍA REAL VERSUS SECTOR FINANCIERO, GLOBALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD: LA EXPERIENCIA DE LOS PAÍSES DE LA UE

Maria Clara Dias Pinto Ribeiro 1¹, Francisco Vitorino da Silva Martins 2²

1. 1 Afiliación: CEOS.PP/Economia/ISCAP/IPP Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Rua Jaime Lopes Amorim, 4465-004 S. Mamede de Infesta. Correo-e: mclara@iscap.ipp.pt
2. 2 Afiliación: Faculdade de Economia da Universidade do Porto/ Universidade do Porto, Rua Dr. Roberto Frias, s/n, 4200-464 Porto. Correo-e: vmartins@fep.up.pt

Resumen

La evolución de la economía real y el tamaño del sector financiero cobraron especial relevancia tras la crisis financiera iniciada en 2008 en los países en desarrollo. ¿El sector financiero es amigo del crecimiento de la economía real o limita ese crecimiento?

Toda la dinámica de la globalización, en sus diferentes aspectos económicos, sociales y políticos, utilizando un índice compuesto, ¿puede impulsar el crecimiento de la economía real?

Además, en los últimos años se han agudizado la percepción de la corrupción y los problemas emergentes de sostenibilidad.

Los principales objetivos de este trabajo son estudiar: la relación entre el crecimiento económico y el tamaño del sector financiero, la asociación entre las patentes e invenciones tecnológicas asociadas al medio ambiente y el crecimiento real de la economía, los posibles efectos de la globalización sobre el crecimiento de la economía real, los menores índices de corrupción percibida mitigan el posible efecto negativo del sobredimensionamiento del sector financiero sobre el crecimiento de la economía real.

Este estudio utiliza datos de panel de países de la Unión Europea desde 1995 hasta 2019. En los modelos econométricos propuestos, se consideran parámetros para capturar la heterogeneidad de los países, así como la naturaleza cronológica de los datos.

Las principales conclusiones son: la influencia del crédito privado en el crecimiento está invertida en U; el peso del valor bruto financiero influye positivamente en el crecimiento; el peso de los Seguros y Servicios Financieros en las Exportaciones Totales de Servicios impulsa el crecimiento económico; la no corrupción influye positivamente en el crecimiento; la existencia de patentes e innovación en tecnologías medioambientales impulsa el crecimiento económico; la globalización medida por el Índice KOF aumenta el crecimiento económico.

Palabras clave: Crecimiento económico, Sector financiero, Globalización, Tecnologías del medio ambiente, Corrupción.

Área Temática: E3- Economía Internacional

REAL ECONOMY VERSUS FINANCIAL SECTOR, GLOBALISATION AND SUSTAINABILITY - THE EXPERIENCE OF EU COUNTRIES

Abstract

The evolution of the real economy and the size of the financial sector became particularly relevant after the financial crisis that started in 2008 in the development countries. Is the financial sector a friend of the growth of the real economy or limit that growth?

The whole dynamic of globalization, in its different economic, social and political aspects using a composite index, can boost the growth of the real economy?

In addition, the perceived corruption and the emerging issues of sustainability have become more acute in recent years.

The main objectives of this paper are to study: the relationship between economic growth and the size of the financial sector, the association between patents and technological inventions associated with the environment and the real growth of the economy, the possible effects of globalization on the growth of the real economy, the lower perceived corruption rates mitigate the possible negative effect of the oversizing of the financial sector on the growth of the real economy.

This study uses panel data from European Union countries from 1995 to 2019. In the proposed econometric models, parameters are considered to capture the heterogeneity of the countries as well as the chronological nature of the data.

The main conclusions are: the influence of private credit on growth is U-inverted; the weight of the financial gross value influences growth positively; the weight of Insurance and Financial Services in Total Services Exports boosts economic growth; non-corruption influences growth positively; the existence of patents and innovation on environment technologies drives economic growth; globalization as measured by the KOF Index increases economic growth.

Key words: Economic Growth, Financial sector, Globalization, environments technologies, Corruption. Thematic Area: E3 - International Economy

E4 - Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza

Son los trabajadores que tienen una masculinidad más tradicional más renuentes a utilizar las medidas de conciliación que ofrecen las empresas?

Lorenzo Escot¹, José Andrés Fernández-Cornejo², Eva del Pozo García³, Sofía Crespo⁴

- 1 Afiliación autor 1, Department of Applied Economics, Public Economics and Political Economy, Faculty of Statistical Studies, Complutense University of Madrid. Ciudad Universitaria, Av. Puerta de Hierro, s/n, 28040, Madrid, Spain. Correo-e: escot@ucm.es
- 2 Afiliación autor 2, Department of Applied Economics, Public Economics and Political Economy, Faculty of Economics, Complutense University of Madrid. Correo-e: joaferna@ucm.es
- 3 Afiliación autor 3, Department of Financial and Actuarial Economics and Statistics, Faculty of Economics, Complutense University of Madrid. Correo-e: epozo@ccee.ucm.es
- 4 Afiliación autor 4, Investigadora en Formación. Facultad de Estudios Estadísticos, Universidad Complutense de Madrid. Correo-e: anasofcr@ucm.es

Resumen

Para avanzar hacia la igualdad de género en el mercado laboral es muy importante avanzar en la igualdad de género en el hogar y en el uso por parte de los trabajadores varones de las medidas de conciliación de la vida familiar y laboral que ofrecen las empresas.

En este sentido, es relevante conocer en qué grado están cambiando las actitudes de género de los trabajadores varones españoles y, en particular, en qué medida se mantienen unas masculinidades tradicionales (o masculinidad hegemónica), que limitan esa apertura de algunos trabajadores hacia el uso de las medidas de conciliación.

En esta investigación, a partir de una muestra española de 465 trabajadores asalariados varones en edades reproductivas (25-45 años), nos proponemos conocer, por un lado, qué tipo de masculinidades tienen estos trabajadores; y, por otro, en qué medida tener un tipo de masculinidad más tradicional o hegemónica supone tener unas actitudes más desfavorables hacia la implicación de los padres trabajadores en el cuidado de sus hijos pequeños. Además, queremos saber si este efecto está moderado o mediado por la autoestima de estos trabajadores encuestados.

Para este fin, utilizamos dos escalas validadas: “Conformity to Masculine Norms Inventory” (CMNI-22), y la “Rosenberg Self-esteem Scale”, así como una nueva escala para medir las “actitudes favorables hacia la implicación del padre”. A partir de estas variables y de otra serie de variables socioeconómicas recogidas en la encuesta, estimamos varios modelos de ecuaciones estructurales, a partir de los cuales obtenemos una evidencia empírica robusta en favor de la hipótesis de que tener un tipo de masculinidad más tradicional se asocia con una mayor renuencia a usar las medidas de conciliación que ofrecen las empresas, aspecto que, adicionalmente, se ve intensificado cuando estos trabajadores tienen bajos niveles de autoestima.

En cuanto a las implicaciones de política económica de este tipo de resultado, vale decir que el desarrollo de políticas que fomenten una masculinidad inclusiva y cuidadora, como, por ejemplo, la equiparación del permiso de paternidad con el de maternidad (medida ya introducida en España), pueden favorecer que los trabajadores varones utilicen en mayor medida las medidas de conciliación que ofrecen las empresas, contribuyendo así al alcance de la igualdad de género en el mercado laboral.

Palabras clave: Conciliación de la vida laboral y Familiar; Penalización por maternidad; Masculinidades; Corresponsabilidad; Cuidado de hijas e hijos

Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

Are male workers with a more traditional masculinity more reluctant to use the work-life balance measures offered by companies?

Abstract

In order to advance towards gender equality in the labor market, it is very important to make progress in gender equality in the home and in the use by male workers of the work-life balance measures offered by companies.

In this sense, it is important to know to what degree the gender attitudes of Spanish male workers are changing and, in particular, to what extent traditional masculinities (or hegemonic masculinity) are maintained, which limit the openness of some workers to the use of work-life balance measures.

In this research, based on a Spanish sample of 465 male salaried workers of reproductive age (25-45 years), we intend to find out, on the one hand, what type of masculinities these workers have; and, on the other hand, to what extent having a more traditional or hegemonic type of masculinity implies having more unfavorable attitudes towards the involvement of working fathers in the care of their young children. In addition, we want to know whether this effect is moderated or mediated by the self-esteem of these workers surveyed.

To this end, we used two validated scales: the "Conformity to Masculine Norms Inventory" (CMNI-22), and the "Rosenberg Self-esteem Scale", as well as a new scale to measure "favorable attitudes toward father involvement". From these variables and another series of socioeconomic variables collected in the survey, we estimate several structural equation models, from which we obtain robust empirical evidence in favor of the hypothesis that having a more traditional type of masculinity is associated with a greater reluctance to use the work-life balance measures offered by companies, an aspect that, additionally, is intensified when these workers have low levels of self-esteem.

As for the economic policy implications of this type of result, it is worth noting that the development of policies that promote an inclusive and caring masculinity, such as, for example, the equalization of paternity leave with maternity leave (a measure already introduced in Spain), may encourage male workers to make greater use of the reconciliation measures offered by companies, thus contributing to the achievement of gender equality in the labor market.

Key Words: Family Work Balance; Maternity Penalty; Masculinity; child care; corresponsability

Thematic Area: E4 Economic Policy.

ANÁLISIS DE EFICIENCIA DEA (DATA ENVELOPMENT ANALYSIS) EN EL SECTOR PÚBLICO USANDO LA OPINIÓN DEL EMPLEADO Y DEL CLIENTE: UNA APLICACIÓN EN EL SISTEMA DE SALUD ESPAÑOL.

Jesús A. Tapia García ¹, Bonifacio Salvador Gonzáles ²,

- 1 Afiliación autor 1, Facultad de Ciencias/Departamento de Estadística e I.O./ Universidad de Valladolid/ Paseo Belén 7 Valladolid 47011. Correo-e jesus.tapia@uva.es
- 2 Afiliación autor 2, Facultad de Ciencias/Departamento de Estadística e I.O./ Universidad de Valladolid / Paseo Belén 7 Valladolid 47011. Correo-e bonifacio.salvador@uva.es

Resumen

Medir la eficiencia relativa de un conjunto fijo y finito de unidades de servicio-producción, caso de hospitales, es un importante propósito del Análisis Envolvente de Datos (DEA). En este trabajo, ilustramos una manera innovadora de medir esta eficiencia utilizando índices estocásticos de la calidad de estos servicios.

Los índices obtenidos a partir de la opinión-satisfacción de los clientes son estimadores, desde el punto de vista estadístico, de la calidad del servicio recibido (outputs); mientras que, la calidad del servicio ofrecido se estima con los índices de opinión-satisfacción de los proveedores de servicio (inputs). La estimación de estos indicadores sólo es posible encuestando a una muestra de clientes y a una muestra de proveedores, en cada servicio. Las eficiencias técnicas obtenidas utilizando los modelos DEA clásicos con los indicadores de calidad estimados, son estimaciones de la eficiencia poblacional, desconocida, que se obtendría si, en cada uno de los servicios fuera posible encuestar a todos sus clientes y a todos sus proveedores. Con el objeto de lograr mejor precisión en la estimación, proponemos resultados para determinar el tamaño de la muestra de clientes y proveedores necesario para que con sus respuestas se pueda lograr una precisión, fijada previamente, en la estimación de la eficiencia poblacional de las unidades de servicio-producción mediante un nuevo intervalo de confianza bootstrap. Usando esta metodología bootstrap e índices de opinión de calidad de dos estudios sociales, uno de médicos y otro de pacientes, analizamos la eficiencia DEA del sistema de salud en España.

Palabras clave: Análisis envolvente de datos, Eficiencia, Sistema de salud.

Area Temática: Economía del sector público.

Abstract

Measuring the relative efficiency of a finite fixed set of service-producing units, as hospitals, is an important purpose of Data Envelopment Analysis (DEA). We illustrate an innovative way to measure this efficiency using stochastic indexes of the quality from these services.

The indexes obtained from the opinion-satisfaction of the customers are estimators, from the statistic view point, of the quality of the service received (outputs); while, the quality of the offered service is estimated with opinion-satisfaction indexes of service providers (inputs). The estimation of these indicators is only possible by asking a customer and provider sample, in each service, through surveys. The technical efficiency score, obtained using the classic DEA models and estimated quality indicators, is an estimator of the unknown population efficiency that would be

obtained if in each one of the services, interviews from all their customers and all their providers were available. With the object of achieving the best precision in the estimate, we propose results to determine the sample size of customers and providers needed so that with their answers can achieve a fixed accuracy in the estimation of the population efficiency of these service-producing units through the use of a novel one bootstrap confidence interval.

Using this bootstrap methodology and quality opinion indexes obtained from two surveys, one of doctors and another of patients, we analyze the efficiency in the health care system of Spain.

Key Words: Data envelopment análisis, efficiency, health care system.

Thematic Area: Economy of the public sector.

ANÁLISIS TRANSVERSAL DE LA LEY DE ASISTENCIA SANITARIA ASEQUIBLE DE LOS ESTADOS UNIDOS: RESULTADOS Y DESAFIOS

Álvaro Carrasco Aguilar

Centro de Estudios Socio-Sanitarios, Universidad de Castilla- La Mancha, España. alvarocarrascogr@gmail.com

Resumen

La *Affordable Care Act* (ACA), conocida en español como la Ley de Asistencia Sanitaria Asequible, fue promulgada en 2010 en los Estados Unidos con el propósito de ampliar la cobertura de servicios de salud y atención médica. Esta ley aborda diversos desafíos como los relacionados con el acceso, la calidad y los costos en el sistema de atención médica estadounidense. El objetivo principal de este artículo es realizar un análisis transversal de la aplicación de la ACA en diferentes áreas: política, social, sanitaria, económica y de gestión. Como metodología, se utilizó una revisión sistemática de la literatura científica. Para garantizar la transparencia y trazabilidad de esta revisión, se siguió el protocolo PRISMA (*Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses*), que incluye las etapas de identificación de estudios relevantes, selección de dichos estudios, mapeo de datos, síntesis e informe de resultados. Entre los resultados más relevantes se destacan los siguientes: a nivel político, se requiere un mayor consenso para la implementación integral de la ACA en los Estados Unidos; en términos económicos, la ACA ha popularizado fórmulas de copago y coseguro, así como sistemas de prestación de servicios basados en el valor; en el ámbito social, se ha constatado que los altos costos compartidos dificultan el acceso a la atención médica y muchos ciudadanos están insuficientemente asegurados; en cuanto a la gestión, se destaca la necesidad de administrar centralizadamente al paciente para aumentar la eficiencia; por último, a nivel médico, la ACA ha tenido un impacto positivo en el tratamiento y la prevención de diversas enfermedades. En conclusión, a pesar de los avances generados por la ACA, todavía no se ha logrado un equilibrio entre la coexistencia de los sistemas de salud privado y público que garantice una amplia cobertura sin barreras económicas u otras.

Palabras clave: Ley de Asistencia Sanitaria Asequible, Cobertura Sanitaria, Acceso Libre a la Salud, Copagos Sanitarios, Gasto Sanitario

Área Temática: Economía del Sector Público.

CROSS-SECTIONAL ANALYSIS OF THE AFFORDABLE CARE ACT IN THE UNITED STATES: RESULTS AND CHALLENGES

Abstract

The Affordable Care Act (ACA) was enacted in 2010 in the United States with the purpose of expanding health care coverage and services. This law addresses various challenges related to access, quality, and costs in the US healthcare system. The main objective of this article is to conduct a cross-sectional analysis of the implementation of the ACA in different areas: policy, social, health, economic, and management. A systematic review of scientific literature was used as the methodology. To ensure transparency and traceability of this review, the PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) protocol was followed, which includes stages such as identifying relevant studies, selecting those studies, data mapping, synthesis, and reporting of results. Among the most relevant results, the following stand out: at the political level, greater consensus is required for the comprehensive implementation of the ACA in the United States; in economic terms, the ACA has popularized copayment and coinsurance formulas, as well as value-based service delivery systems; in the social sphere, it has been found that high cost-sharing hampers access to healthcare, and many citizens are underinsured; in terms of management, the need to centrally manage patients to increase efficiency is highlighted; finally, at the medical level, the ACA has had a positive impact on the treatment and prevention of various diseases. In conclusion, despite the progress generated by the ACA, a balance between the coexistence of private and public healthcare systems that ensures broad coverage without economic barriers or others has not yet been achieved.

Key Words: Affordable Care Act, Healthcare Coverage, Free Access to Health, Insurance Copayments, Healthcare Expenditure.

Subject Area: Public Sector Economics.

CHANGES IN TOBACCO CONSUMPTION PATTERNS IN EUROPE: EVIDENCE AND PUBLIC POLICIES IMPLICATIONS

- 1 María Jesús Delgado Rodríguez, Departamento Economía de Economía de la Empresa (ADO), Economía Aplicada II y Fundamentos del Análisis Económica. Universidad Rey Juan Carlos, Correo-e: mariajesus.delgado@urjc.es
- 2 Fernando Pinto Hernández, Departamento Economía de Economía de la Empresa (ADO), Economía Aplicada II y Fundamentos del Análisis Económica. Universidad Rey Juan Carlos, Correo-e: Fernando.pinto@urjc.es
- 3 Alfredo Cabezas Ares, Departamento Economía de Economía de la Empresa (ADO), Economía Aplicada II y Fundamentos del Análisis Económica. Universidad Rey Juan Carlos, Correo-e: Alfredo.cabezas@urjc.es

Abstract

This paper explores the changes in European tobacco consumption patterns, specifically focusing on the shift from traditional combustion-based tobacco products to new non-combustion alternatives (NCAs). The authors examine the factors driving the growth of NCAs, including public policies aimed at reducing smoking prevalence and fiscal measures addressing the negative externalities associated with traditional tobacco. Through the analysis of the European Health Survey the objective is to study the profiles of both traditional tobacco smokers and users of NCAs, with the aim of developing a socio-economic profile that can inform the special taxation of these alternative products based on their health risks and the individual's standard of living. The findings of this research offer valuable insights for policymakers seeking to understand and regulate the changing landscape of tobacco consumption in Europe.

Key Words: Key Word 1, Tobacco 2, Non-Combustion products 3, Europe 4, Public policies 5. Fiscality

Thematic Area: Economía del Sector Público, política económica, Administración y Gobernanza

DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN COLOMBIA: INSTRUMENTO DE DIVERGENCIA REGIONAL?

Doris Cecilia Castro Santiago¹, Siervo Tulio Delgado Ruiz²

1. Docente de la Escuela de Economía de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC), Dirección: Avenida Central del Norte 39 – 115, Correo: doris.castro@uptc.edu.co.
2. Docente de la Escuela de Economía de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC), Dirección: Avenida Central del Norte 39 – 115, Correo: siervo.delgado@uptc.edu.co.

Resumen

La implementación del proceso de descentralización fiscal en Colombia trasladó competencias, funciones y responsabilidades a los gobiernos locales, dotándolos de recursos para asumir los nuevos compromisos a través de la transferencia de recursos del nivel central al territorial, los tributos de mayor recaudo pertenecen a la nación, en tanto que los municipios se deben financiar con gravámenes limitados en términos de cantidad y eficiencia, lo que los hace depender, principalmente, de los dineros transferidos desde el gobierno central. Así, el 87.9% de los municipios son de sexta categoría de acuerdo con los parámetros establecidos por la Ley, siendo pequeñas localidades caracterizadas por la baja capacidad de autofinanciamiento y alto nivel de dependencia fiscal, condiciones que profundizan la desigualdad social, por los bajos niveles de recaudo, gestión tributaria y cultura política, lo que fortalece el centralismo fiscal, las castas políticas locales, y los inevitables efectos en el incremento de las brechas de desigualdad territorial.

Adicionalmente, el crecimiento de la población urbana respecto a la rural, es decir, el fenómeno de urbanización, ha sido fuerte, ya que según el último censo poblacional el 77.1% de los colombianos se encuentra ubicado en el sector urbano, el 7.1% en centros poblados y el 15.8% en el sector rural disperso. Esta concentración poblacional en las grandes ciudades permite el aprovechamiento de las externalidades derivadas de las economías de aglomeración, que impulsan el desempeño económico de estos territorios frente a los municipios pequeños donde la actividad productiva es reducida y dispersa. Por esto, el desempeño económico se refleja en el esfuerzo fiscal y evidencia que no existe convergencia económica regional, sino que, al contrario, la concentración de actividades económicas y de ingresos fiscales contribuye a profundizar tal divergencia.

Palabras clave: Autonomía territorial, dependencia fiscal, descentralización, esfuerzo fiscal, convergencia regional.

Area Temática: Economía del sector público.

FISCAL DECENTRALIZATION IN COLOMBIA: INSTRUMENT OF REGIONAL DIVERGENCE?

Abstract

The implementation of the fiscal decentralization process in Colombia transferred competences, functions and responsibilities to local governments, providing them with the means to assume the new commitments through the transfer of resources from the central to the territorial level, the highest collected taxes belong to the nation, while the municipalities must be financed with taxes limited in terms of quantity and efficiency, which makes them depend mainly on the money transferred from the central government. Thus, 87.9% of the municipalities are rated in the sixth category, according to the parameters established by the Colombian Law, being small towns characterized by low self-financing capacity and high level of fiscal dependence, conditions that deepen social inequality, due to the low levels of tax collection, tax management and political culture, which strengthens fiscal centralism, local political castes, and the inevitable effects on the increase of territorial inequality gaps.

Additionally, the growth of the urban population with respect to the rural one, that is, the phenomenon of urbanization, has been strong. According to the last population census, 77.1% of Colombians live in the urban sector, 7.1% in hamlets and 15.8% in the dispersed rural sector. This concentration of the population in large cities, allows people to take advantage of the externalities derived from the agglomeration economies, which betters the economic performance of these territories, as opposed to small municipalities where productive activity is reduced and dispersed. For this reason, the economic performance is reflected in the fiscal effort and shows that there is no regional economic convergence, but rather, the concentration of economic activities and tax revenues in the urban sector contributes to deepen such divergence.

Key Words: Territorial autonomy, fiscal dependency, decentralization, fiscal effort, regional convergence.

Thematic Area: Public sector economy

EL SECTOR DEL VINO EN ESPAÑA. UNA APROXIMACIÓN DESDE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Juan José Juste Carrión¹, Benjamín Peñas Moyano²

- 1 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Valladolid/ Avda. Valle de Esgueva, 6, 47011 VA/ juan.juste@uva.es
- 2 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Derecho /Universidad de Valladolid/ / Avda. Valle de Esgueva, 6, 47011 VA/ benjapm@uva.es

Resumen

La actividad vitivinícola reviste en España una especial relevancia, en razón de su considerable extensión de terreno, de su volumen de producción y comercialización y de su amplia proyección geográfica a escala nacional, con particular presencia en las áreas rurales, a menudo bajo denominaciones de calidad diferenciada. Considerando su sujeción a un complejo entramado jurídico-político, este trabajo tiene como principal objetivo identificar y analizar, mediante una aproximación operativa a su marco regulatorio, las principales actuaciones de política económica llevadas a cabo en dicho ámbito a lo largo de los últimos años.

Con este propósito, la investigación se ha estructurado en tres apartados. En el primero se destaca el peso del subsector vinícola dentro de la industria agroalimentaria española y se ofrece una breve caracterización del mismo. El segundo, contiene una visión sintética del extenso marco legal que afecta al sector a nivel nacional, subrayando aspectos significativos de las normas que, dentro de ese intrincado mosaico jurídico, revisten una mayor trascendencia cara a la regulación de las diferentes fases de la cadena de valor vitivinícola. En el tercero, se detallan las principales acciones de política económica que, en los diferentes eslabones de dicha cadena de valor, tienen especial incidencia en la estructura y funcionamiento del sector.

Palabras clave: Industria vitivinícola, Política Económica, Marco Regulatorio, Denominaciones de Origen.

Área Temática: Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

THE WINE SECTOR IN SPAIN. AN ECONOMIC POLICY APPROACH

Abstract

The wine activity in Spain is of great importance, due to its considerable extension of land, its production and trade volume and its wide geographical projection on a national scale, with a particular presence in rural areas, often under differentiated quality designations. Given its subjection to a long and complex legal-political framework, the main objective of this paper is to identify and analyse, by means of an operational approach to its regulatory framework, the main economic policy actions carried out in this area over the recent years.

For this purpose, the research has been structured in three sections. The first section highlights the weight of the wine sub-sector within the Spanish agro-food industry and offers a brief characterisation of the sector. The second contains an overview of the extensive legal framework that affects the sector at national level, highlighting significant aspects that, within this intricate legal mosaic, are of greater importance for the regulation of the different phases of the wine value chain. The third details the main economic policy actions which, in the different links of the value chain, have a particular impact on the structure and functioning of the sector.

Key Words: Wine Industry, Economic Policy, Regulatory Framework, Designations of Origin. *Thematic Area:* Public Sector Economics, Economic Policy, Administration and Governance.

ACERCA DEL RENDIMIENTO DE LAS RESTRICCIONES REGULATORIAS SOBRE LOS FONDOS DE INVERSIÓN: COMPARATIVA ENTRE LAS NORMATIVAS EUROPEA Y AMERICANA

Edvinas Grizickas Sapkute¹, Miguel A. Sánchez Granero², Juan E. Trinidad Segovia³

1 Afiliación autor 1, Departamento de Economía y Empresa/Universidad de Almería, dirección. Correo-e: eg034@inlumine.ual.es

2 Afiliación autor 2, Departamento de Matemáticas/Universidad de Almería, dirección. Correo- e: misanche@ual.es

3 Afiliación autor 3, Departamento de Economía y Empresa/Universidad de Almería, dirección. Correo-e: jetrini@ual.es

Resumen

Los fondos de inversión han sido un tema popular en las finanzas en las últimas décadas, ya que se ha debatido ampliamente sobre las principales características y el rendimiento de estas entidades. En este artículo, examinamos en primer lugar los principales aspectos del sector de los fondos de inversión en las regiones estadounidense y europea para ver en qué se diferencian. A continuación, determinaremos si el uso de las restricciones normativas impuestas a los fondos de inversión ayuda a los inversores a seleccionar mejores carteras, y cuál de las legislaciones puede ofrecer mejores resultados. Para ello, simulamos un proceso de selección de carteras, utilizando ambos conjuntos de limitaciones normativas, y las comparamos entre sí, y también con una estrategia buy and hold. Los resultados muestran que no hay grandes diferencias en el rendimiento de ambos escenarios con restricciones, y que estos conjuntos son menos volátiles que los de la alternativa buy and hold, exhibiendo también menores retornos.

Palabras clave: Restricciones, Selección de carteras, Fondos de inversión, Rentabilidad.

Área Temática: Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

ON THE PERFORMANCE OF REGULATORY CONSTRUCTIONS ON INVESTMENT FUNDS: A COMPARISON BETWEEN THE EUROPEAN AND AMERICAN NORMATIVE

Abstract

Mutual funds have been a popular topic in finance in the last decades, as these entities' main features and performance have been discussed extensively. In this paper, we first look at the main aspects of the mutual fund industry in the American and European regions to see how they differ. Then, we test whether the usage of regulatory constraints, imposed by the mutual fund regulations helps investors to select better portfolios, and which one of the regulations may provide better results. To do this, we simulate a process of selecting portfolios, using both sets of regulatory limitations, and compare them one against the other, and against a buy-and-hold strategy as well. The results display that there is not much difference between the performance in both constrained scenarios, and that these sets are less volatile than the ones from a buy-and- hold strategy, at the expense of lower returns.

Key Words: Constraints, Portfolio Selection, Investment Funds, Performance.

Thematic Area: Public Sector Economy, Economic Policies, Administration and Governance.

Overtourism: un reto para orientar la transición al turismo responsable

Miguel Puig-Cabrera¹, Eva María Buitrago-Esquinas², Rocío Yñiguez-Ovando³

- 1 Centre for Tourism, Sustainability and Well-being (CinTurs), Universidade do Algarve, Faro, 8005-139, Portugal: mpcabrera@ualg.pt
- 2 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Sevilla. Avenida Ramón y Cajal, 1. 41018 Sevilla, España: esquinas@us.es
- 3 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Sevilla. Avenida Ramón y Cajal, 1. 41018 Sevilla, España: ovando@us.es

Resumen

El debate turístico previo a la pandemia estuvo protagonizado por el fenómeno del overtourism, con un crecimiento exponencial de la literatura científica. No obstante, en el momento de la irrupción del coronavirus, este topic aún estaba en un estadio inicial. Aunque las restricciones de movilidad derivadas del Covid-19 frenaron el overtourism, el problema está aún lejos de haberse erradicado. Hoy es más patente la necesidad de un cuerpo sólido de conocimientos sobre el cual construir la recuperación del sector, evitando cometer los errores del pasado. Este trabajo realiza una revisión exhaustiva de la literatura previa a la pandemia, proponiendo un marco conceptual para el análisis del overtourism que integra sus causas y consecuencias. Se discute cómo la pandemia podría convertirse en una oportunidad para la transición hacia un modelo de turismo responsable. Esta investigación fue financiada con el proyecto Horizon Europe (HORIZON) 101071300 - Sustainable Horizons - European Universities designing the horizons of sustainability (SHEs).

Palabras clave: Overtourism, Marco conceptual, Revisión de literatura, Turismo responsable, Covid-19
Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza

Overtourism: a challenge to guide the transition towards responsible tourism

Abstract

The pre-pandemic tourism debate was dominated by the phenomenon of overtourism, with exponential growth in scientific literature. However, at the time of the coronavirus outbreak, this topic was still in its early stages. Although Covid-19 mobility restrictions curbed overtourism, the problem is far from eradicated. Today, the need for a solid body of knowledge on which to build the sector's recovery, while avoiding past mistakes, is more evident. This study conducts a comprehensive review of pre-pandemic literature, proposing a conceptual framework for analyzing overtourism that integrates its causes and consequences. The potential for the pandemic to become an opportunity for transitioning to a responsible tourism model is discussed. This research was supported by the project Horizon Europe (HORIZON) 101071300 - Sustainable Horizons - European Universities designing the horizons of sustainability (SHEs).

Key Words: Overtourism, Conceptual Framework, Literature Review, Responsible Tourism, Covid-19.

Thematic Area: Public Sector Economics, Economic Policy, Administration, and Governance

Public pensions reforms: financial and political sustainability

Javier Diaz-Gimenez ; Julian Diaz-Saavedra

IESE Business School Universidad de Granada

Abstract

A main reason of the future pensions unsustainability in many European countries is a failure to adapt to very long-run demographics trends. Thus, reform to address financing issues can also be an occasion to improve pension design. We use an overlapping generations economy with incomplete insurance markets to show that with an appropriate design, sustainable pay-as-you go systems can greatly outperform current outdated pension systems. We show this in a calibrated model of the Spanish economy, since Spain is a fairly extreme case of the aforementioned failures to introduce a dynamic pension design to face an ageing population. Moreover, by comparing the effect of its ageing transition under these different pension systems, we also show how a front-loaded reform-transition, from the current to a reformed PAYG system can be Pareto improving, while minimizing the risk of political reversal.

Keywords: Computable general equilibrium, social security reform, redistribution JEL classification: C68, H55, H23

Subjective Well-Being and the Political Configuration of Local Governments

Ana Cárcaba¹, Eduardo González², Rubén Arrondo³

1 Universidad de Oviedo, Departamento de Contabilidad, Av. Cristo s/n 33006 Oviedo. Correo-e: acarcaba@uniovi.es

2 Universidad de Oviedo, Departamento de Administración de Empresas, Av. Cristo s/n 33006 Oviedo. Correo-e: efidalgo@uniovi.es

3 Universidad de Oviedo, Departamento de Administración de Empresas, Av. Cristo s/n 33006 Oviedo. Correo-e: rarrondo@uniovi.es

Abstract

The objective of this paper is to explore the effects of several variables related to the composition and orientation of governance bodies in municipalities on individual subjective well-being. These variables relate to political orientation (left/right), political competition (vote concentration), political alternation and gender. We connect the data from a large Spanish welfare survey to municipal data covering the aforementioned dimensions of political configuration. Our empirical model builds over a previous research in which we distinguished four potential drivers of SWB: socio-demographic factors, material conditions, quality of life and good municipal governance. While we find no significant effects of political orientation, political alternation emerges as a relevant driver of SWB, especially when there is a record of corruption in the local government that is replaced. The fragmentation in the Spanish political landscape after the 2015 elections, improved the level of political competition, which, in turn, had a positive effect on SWB.

Key Words: Good governance, Subjective well-being, Political competition, Local government, Spain *Thematic Area:* E4 Public Sector Economy, Economic Policy, Administration and Governance.

O IMPACTO DA DIMENSÃO DO GOVERNO NA CORRUPÇÃO

Rui Filipe Marques de Matos

Universidade da Beira Interior, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Departamento de Gestão e Economia, ruihilipemmatos@gmail.com

A corrupção é um fenómeno em crescimento contínuo dentro do campo da administração pública, principalmente nesta era da globalização. O objetivo deste estudo centra-se na relação entre a dimensão relativa de um governo e a corrupção. Para tal, são estudadas as repercussões das despesas governamentais, regulação, PIB per capita, nível de democracia e abertura ao comércio internacional. Utilizando um conjunto de dados em painel para os países da OCDE num período de 15 anos (2006-2020), esta investigação conclui que existe um impacto positivo entre a dimensão governamental e a perceção de corrupção, o que significa que governos de maiores dimensões apresentam níveis mais reduzidos de corrupção.

Palavras-chave: Corrupção; governo; regulação; setor público; dados em painel.

Área Temática: Economia do Setor Público, Política Económica, Administração e Governação.

THE IMPACT OF A GOVERNMENTS'S SIZE ON CORRUPTION

A Corruption is a continuously growing phenomenon within the field of public administration, especially in this era of globalization. This paper focuses on the relationship between a government's relative size and corruption. To this end, the repercussions of government expenditures, regulation, GDP per capita, democracy level and openness to international trade are studied. By utilizing a panel dataset for OECD countries over a period of 15 years (2006-2020), the results revealed a positive impact between governmental size and the perception of corruption, meaning that larger governments should have lower levels of corruption.

Keywords: Corruption; government; regulation; public sector; panel data.

Thematic Area: Public Sector Economy, Economic Policy; Administration and Governance.

CÓMO AFECTAN LOS RESULTADOS ELECTORALES Y LAS CARACTERÍSTICAS POLÍTICAS DE LOS MUNICIPIOS COLINDANTES EN LAS ELECCIONES LOCALES EN GALICIA

Jesús Barreal¹, Pere Mercadé-Melé²

1 Department of Financial and Actuarial Economics & Statistics, Faculty of Economics & Business, Complutense University of Madrid, Campus de Somosaguas, Pozuelo de Alarcón, Madrid, 28224, Spain. Correo-e: jbarreal@ucm.es

2 Department of Applied Economics, University of Malaga, Campus el Ejido s/n, 29071 Malaga, Spain. Correo-e: pmercade@uma.es

Resumen

El sistema de partidos en España es eminentemente jerárquico en cuanto a su representación política. En otras palabras, va desde el ámbito local hasta el nacional. Las elecciones locales o municipales son las que el elector está más cerca del candidato y de su programa electoral. En este tipo de elección se involucran distintos tipos de partidos que pueden ser de ámbito nacional, regional o local. Al ser el proceso electoral de menor escala permite al elector poder comparar la situación de su municipio con los colindantes, lo que provoca que el análisis espacial sea esencial si se quiere analizar cómo afecta el voto de un municipio en las situaciones electorales, políticas e institucionales con la población colindante. Así, el trabajo propone la implementación de un modelo de estadística y econometría espacial para, primeramente, analizar cómo el comportamiento de partidos en los alrededores condiciona el voto y, posteriormente, analizar si existen otros factores espaciales que incidan espacialmente en el comportamiento del elector. Los resultados determinan que las dependencias espaciales son relevantes para cada bloque de grandes partidos y que las situaciones políticas de los vecinos son también claves para explicar el voto. La investigación concluye que es fundamental desarrollar modelos espaciales para predecir el comportamiento del elector a través de las situaciones electorales, políticas e institucionales en las que se encuentren los municipios colindantes.

Palabras clave: Características electorales, Econometría espacial, Estadística espacial, Elecciones locales, Sistema de partidos.

Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza

THE INCIDENCE OF MUNICIPAL ADJACENT VOTING PARTIES AND POLITICAL FEATURES ON GALICIAN LOCAL ELECTIONS RESULTS

Abstract

The Spanish party system is hierarchical from the bottom to the top, which means it starts at the local level and rises to the national parliament. The local elections are the poll in which the elector is most close to the candidate and their electoral program implications. These representative elections also involve the lower administrative area and combine national, regional and local parties. The lower geographical scale also provides more opportunities to compare the municipal political situation with their surroundings. It makes spatial analysis essential to analyse how conditions the local voting factors such as the neighbours voting results and the political and institutional valorisation. Then, the research proposes spatial statistical and econometrical tools; first, to analyse if the adjoining results of the main parties condition the local elections and, later, to implement econometric modelling to underling if there is another factor with spatial implication in the voting decision. The results determine that spatial dependence is significant for each principal party block, and the political features of vicinities are also relevant to explain the local voting. The research findings determine the pertinence of including spatial patterns when the voting parties forecast their results by considering the municipalities neighbour's results and the political system features.

Key Words: Local elections, Party system, Spatial statistics, Spatial econometrics, voting features.

Thematic Area: E4. Economics of the Public Sector, Economic Policy, Administration and Governance.

EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN LA CONFIGURACIÓN DE LA RELACIÓN CRECIMIENTO ECONÓMICO-AYUDA INTERNACIONAL

Carlos Bethencourt¹, Fernando Perera-Tallo²

- 6 Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas/Universidad de La Laguna, Campus de Guajara s/n, La Laguna, Tenerife. Correo-e: cbethenc@ull.es
- 7 Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas/ Universidad de La Laguna, Campus de Guajara s/n, La Laguna, Tenerife. Correo-e: fperera@ull.es

Resumen

La evidencia empírica sobre la relación entre la ayuda internacional y el crecimiento económico es mixta y no concluyente. Este artículo propone una teoría para explicar estos hallazgos contradictorios. Construimos un modelo de crecimiento con un bien público productivo y agentes que dedican tiempo a la apropiación de los recursos públicos. La ayuda aumenta los recursos públicos, elevando la provisión del bien público productivo, pero promueve el *rent-seeking*. Como sugiere la evidencia empírica reciente, surge una relación en forma de U-invertida entre la ayuda y el crecimiento: demasiada ayuda es contraproducente para el crecimiento, particularmente cuando las instituciones son débiles. La ayuda transmite crecimiento del país donante al receptor, pero perjudica la convergencia de ingresos e incluso impide la convergencia entre países idénticos ex ante cuando la ayuda supera un cierto umbral. Las mejoras institucionales elevan ese umbral. Así, los países de menor ingreso y menor calidad institucional deberían recibir menos ayuda, a menos que se implemente una reforma institucional como paso previo para recibir esa ayuda.

Palabras clave: Crecimiento económico, Ayuda internacional, Convergencia.

Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN SHAPING THE GROWTH-AID RELATIONSHIP

Abstract

Empirical evidence on the relationship between aid and economic growth is mixed and inconclusive. This paper proposes a theory to explain these contradictory findings. We build a growth model with a productive public good and agents that devote time to appropriate public resources. Aid increases public resources, raising the provision of the productive public good, but promotes rent-seeking. As recent empirical evidence suggests, a hump-shaped relationship between aid and growth emerges: too much aid is counterproductive for growth, particularly when institutions are weak. Aid transmits growth from the donor to the receptor country but harms income convergence and even prevents convergence among ex-ante identical countries when aid exceeds a certain threshold. Institutional improvements raise such a threshold. Thus, countries with lower income and lower institutional quality should receive less aid, unless an institutional reform is taken as a previous step to receive that aid.

Palabras clave: Growth Theory, Foreign Aid, Convergence.

Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza.

Una metodología del comportamiento de los flujos turísticos basada en el poder de atracción de los destinos: una evidencia basada en datos heterogéneos y abiertos respaldada por IA

Miguel Puig-Cabrera¹, Fernando Terroso-Sáenz², Ginesa Martínez-del Vas³, Andrés Muñoz⁴

1 Centre for Tourism, Sustainability and Well-being (CinTurs), Universidade do Algarve, Faro, 8005-139, Portugal: mpcabrera@ualg.pt

2 Universidad Católica de Murcia (UCAM), Campus los Jerónimos, Murcia, 30107, Spain
Correo-e: fterroso@ucam.edu

3 Universidad Católica de Murcia (UCAM), Campus los Jerónimos, Murcia, 30107, Spain
Correo-e: gmvas@ucam.edu

4 Universidad de Cádiz, Escuela Superior de Ingeniería, Puerto Real, 11519, Spain. Correo-e: andres.munoz@uca.es

Resumen

En la actualidad, el turismo es una de las industrias más importantes a nivel mundial. Esto ha impulsado la aplicación de varios métodos del campo de la Inteligencia Artificial para analizar el perfil turístico de una zona de interés en particular y ofrecer servicios innovadores. Los enfoques existentes suelen definir estos perfiles basándose en una visión centrada en la infraestructura (alojamientos o atracciones turísticas) o en un enfoque de movilidad (por ejemplo, viajes turísticos). Con el fin de solucionar las limitaciones de estos trabajos en términos de combinar datos de movilidad e infraestructura, el presente trabajo introduce DIAGNOSE, una metodología para el análisis turístico basada en datos heterogéneos y abiertos utilizando técnicas de agrupamiento. Esta metodología permite analizar, al mismo tiempo, los patrones de movilidad de los visitantes y la infraestructura de alojamiento y las atracciones turísticas existentes provenientes de la nube de datos abiertos. Finalmente, hemos utilizado DIAGNOSE para evaluar el sector turístico en la Región de Murcia, una Comunidad Autónoma en el sureste de España donde dicha industria desempeña un papel importante en la economía local. Esta investigación fue financiada con el proyecto Horizon Europe (HORIZON) 101071300 - Sustainable Horizons - European Universities designing the horizons of sustainability (SHEs).

Palabras clave: Turismo, metodología, movilidad humana, infraestructura, inteligencia artificial

Área Temática: E4. Economía del Sector Público, Política Económica, Administración y Gobernanza

A methodology of tourist flows behaviour based on the attraction power of destinations: an AI-based heterogeneous and open data evidence

Abstract

Nowadays, tourism is one of the most important worldwide industries. This has encouraged the application of several methods from the Artificial Intelligence field to analyze the touristic profile of a particular area of interest and come up with innovative services. Existing approaches usually define such profiles based on either an infrastructure-based view (accommodation premises or touristic attractions) or a mobility approach (e.g. touristic trips). In order to solve the limitations of such works in terms of

fusing both mobility and infrastructure data, the present work introduces DIAGNOSE, a methodology for touristic Analysis based on heterogeneous and Open data with clustering techniques. This methodology allows to analyze, at the same time, the mobility patterns of visitors and the existing lodging infrastructure and the touristic attractions coming from the Open-Data cloud. Finally, we have used DIAGNOSE to evaluate the touristic sector in the Region of Murcia, an Autonomous Community in the south-east of Spain where such an industry plays an important role in the local economy. This research was supported by the project Horizon Europe (HORIZON) 101071300 - Sustainable Horizons - European Universities designing the horizons of sustainability (SHEs).

Key Words: Tourism, methodology, human mobility, infrastructure, artificial intelligence
Thematic Area: Public Sector Economics, Economic Policy, Administration, and Governance

E5 - Economía Sectorial y de Servicios

Actividad física y utilización sanitaria: Nueva evidencia para adultos mayores del sur de Europa.

Javier Lera ¹, Marta Pascual-Sáez², David Cantarero-Prieto³

- 1 Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España). Correo-e: jilera@idival.org
- 2 Departamento de Economía, Universidad de Cantabria, Avda los Castros s/n Santander (España) / Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España). Correo-e: marta.pascual@unican.es
- 3 Departamento de Economía, Universidad de Cantabria, Avda los Castros s/n Santander (España) / Grupo de Investigación en Economía de la Salud, Instituto de Investigación Valdecilla- IDIVAL, Avda Cardenal Herrera Oria s/n Santander (España).. Correo-e: david.cantarero@unican.es

Resumen

Gobiernos e instituciones supranacionales como la Comisión Europea o la Organización Mundial de la Salud están preocupados por el futuro del sistema sanitario debido, entre otras cosas, a los cambios demográficos. En un contexto donde la inactividad física se reconoce como una pandemia global, las rutinas de ejercicio podrían ayudar a reducir la presión demográfica sobre los servicios de salud. Este artículo tiene como objetivo proporcionar nueva evidencia empírica sobre el efecto de la actividad física de los adultos mayores en su utilización de los servicios de salud. Nos centramos en el número de visitas al médico general/atención primaria (GP) y la duración de las estancias en el hospital (LoS). Para ello, utilizamos cinco oleadas de la Encuesta de Salud, Envejecimiento y Jubilación en Europa (SHARE) e incluimos cuatro países europeos que siguen una Dieta Mediterránea (Italia, Grecia, Portugal y España). Utilizamos técnicas de propensity score matching y construimos dos grupos de individuos: los que tienen una rutina activa y los que tienen una sedentaria. Nuestros resultados sugieren diferentes efectos sobre la utilización sanitaria en función de la actividad física. Una actividad física moderada podría reducir las noches de hospitalización en un 60,67% mientras que las actividades físicas más energéticas solo las reducirían en un 33,11%. En cuanto a las visitas al médico de cabecera, las actividades moderadas pueden tener un impacto negativo del 8,87 % en la utilización, mientras que el de las actividades más vigorosas sería del 11,20 %. Además, el impacto de la actividad física es mayor para las personas de 65 a 80 años. Las nuevas políticas deben centrarse en la participación de estas personas en la práctica de actividades físicas moderadas.

Palabras clave: Envejecimiento, Médico de Atención Primaria, Hospitalización, Europa del Sur, Actividad Física

Área Temática: E5. Economía sectorial y de servicios

Physical activity and healthcare utilization: New evidence for older adults in Southern Europe

Abstract

Governments and supranational institutions like the European Commission or the World Health Organization are concerned about the future of the healthcare system due to demographic changes. In a context where physical inactivity is recognized as a global pandemic, exercise routines could help to reduce the demographic pressure over the healthcare services. This article aims at providing new empirical evidence on the effect

of physical activity in elderly people on their health services utilization. We focus on the number of visits to the General Practitioner (GP) and the Length of Stay at hospital (LoS). For this purpose, we use five waves from the Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) and consider four European countries that follow a Mediterranean Diet (Italy, Greece, Portugal and Spain). We use propensity score and matching techniques and construct two groups of people: the ones that have an active routine and the ones who have a sedentary one. Our results suggest different effects over the services depending on physical activity. Moderate activities can reduce the LoS in 60.67% while vigorous one would only reduce them in 33.11%. In terms of GP visits, moderate activities can have a negative impact of 8.87% in the utilization while the one for vigorous activities is 11.20%. Moreover, the impact of being physical active is higher for people aged 65-80. New policies should be focused on the engagement of these people in practicing moderate activities.

Key Words: Ageing; General Practitioner; Hospital Stays; Southern Europe; Physical Activity

Thematic Area: E5. Sectoral and service economy

ANÁLISIS SALARIAL DE LA HOSTELERÍA EN ESPAÑA. GÉNERO Y PAÍS DE ORIGEN MARCAN LA DIFERENCIA?

Covadonga, Ordóñez García

Departamento de Análisis Económico Aplicado, Universidad de Alicante (Spain) Campus Sant Vicent del Raspeig Ap. 99 E-03080 Alicante, Spain e-mail: Covadonga.og@ua.es

Resumen

Cuando hablamos del empleo en el sector de la hostelería los diferentes organismos que lo observan en sus informes, CES, SEPE, Hostelería de España entre otros, coinciden en que genera mucho empleo. Según Cuadrado Roura y López Morales (2015) este sector es un motor de creación de empleo en las fases expansivas de la economía, y asimismo es un sector resiliente, ya que en las crisis como la del 2008 contuvo la destrucción de empleo, sin contar con la sufrida por la COVID-19 que le impactó de manera importante.

La Hostelería tiene unas características que le hacen idóneo para estudiar los fenómenos de discriminación salarial desde un enfoque interseccional. Es un sector con gran presencia de mujeres y de personas extranjeras. El conocer a fondo el sector, en particular en su aspecto salarial, es relevante, dado que se trata de un sector que acoge a colectivos vulnerables y por tanto se alinea con el Objetivo 8 de los ODS, trabajo decente y crecimiento económico.

En este trabajo se han usado la Encuesta de Estructura Salarial de 2018 y la de Calidad de Vida en el Trabajo de 2010, últimas encuestas disponibles, para saber cómo son los rendimientos educativos en los diferentes niveles educativos y colectivos usando ecuaciones Mincerianas. Son numerosos los estudios sobre los rendimientos de la educación en general y sobre la hostelería. La mayoría de ellos coinciden en señalar que, en términos generales, el rendimiento educativo es menor en el sector de la hostelería que en otros sectores. Resultado que también se obtiene en este trabajo. Asimismo, se han hallado elementos destacados entre los que se encuentra el diferente comportamiento en lo que ha rendimientos se refiere dependiendo del colectivo y los distintos niveles de formación. En particular los mejores rendimientos del colectivo masculino-migrante.

Palabras clave: Salarios, Rendimiento educativo, Interseccionalidad, Hostelería.

Área Temática: E5. Economía Sectorial y de Servicios.

WAGE ANALYSIS OF THE HOSPITALITY SECTOR IN SPAIN: DO GENDER AND COUNTRY OF ORIGIN MAKE A DIFFERENCE?

Abstract

When we talk about employment in the hotel and catering sector, the different organisations that observe it in their reports, CES, SEPE, Hostelería de España, among others, agree that it generates a lot of employment. According to Cuadrado Roura and López Morales (2015)) it is an employer-creating sector in the expansionary phases of the economy, and it is also a resilient sector, since in crises such as that of 2008 it contained the destruction of employment, not to mention that suffered by the COVID-19 which had a significant impact on it.

The Hospitality sector has certain characteristics that make it ideal for studying the phenomena of wage discrimination from an intersectional approach. It is a sector with a large presence of women and foreigners. An in-depth knowledge of the sector, particularly in terms of wages, is relevant, given that it is a sector that is home to vulnerable groups and is therefore aligned with Goal 8 of the SDGs, decent work and economic growth.

In this paper we have used the 2018 Wage Structure Survey and the 2010 Quality of Life at Work Survey, the latest available surveys, to find out what educational returns are like at different educational levels and for different groups using Mincerian equations. There are numerous studies on educational returns in general and in hospitality. Most of them agree that, in general terms, educational returns are lower in the hospitality sector than in other sectors. This result is also found in this paper. In addition, there are some important elements that stand out, among which is the different behaviour in terms of performance depending on the group and the different levels of training. In particular, the better performance of the male-migrant group.

Key Words: Wages, Educational returns, Intersectionality, Hospitality.

Thematic Area: Sector and Service Economy

Calidad asistencial y satisfacción de los pacientes hospitalarios: Una revisión sistemática de ambos conceptos

Paula Ortega Perals¹ Salvador Cruz Rambaud² Javier Sánchez García³

¹ Departamento de Economía y Empresa / Universidad de Almería. Correo-e: pop439@ual.es

² Departamento de Economía y Empresa / Universidad de Almería. Correo-e: scruz@ual.es

³ Departamento de Economía y Empresa / Universidad de Almería. Correo-e: jsg608@ual.es

Resumen

Tras la pandemia del COVID-19, la sanidad se ha convertido en una de las principales prioridades de los gobiernos nacionales en todo el mundo. Y es que, actualmente, un sistema sanitario efectivo y eficiente debe estar orientado a satisfacer a los pacientes a través de la mejora continua de la calidad aportada por los centros médicos. Así, el objetivo principal de este trabajo es presentar una revisión sistemática de la literatura sobre la calidad asistencial y la satisfacción percibida por los pacientes, entendiendo que

la relación entre ambos conceptos es un factor determinante para la efectividad del sistema sanitario. La metodología empleada se concreta en las técnicas habituales de revisión sistemática de la literatura científica, siendo idóneas para estudiar las líneas y sublíneas de investigación en torno a la temática elegida. Los resultados obtenidos en este trabajo son, por un lado, el análisis de las metodologías, países, años de investigación y principales revistas sobre el tema de estudio; y, por otro lado, las principales variables que explican la relación entre calidad asistencial y satisfacción de los pacientes. También se recogen futuras líneas de investigación en torno a las lagunas identificadas en la literatura analizada. La importancia y novedad de este trabajo radica en una clasificación novedosa de la literatura y en la identificación de lagunas que van a permitir a futuros investigadores abordar la temática desde nuevos puntos de vista.

Palabras clave: Calidad asistencial, satisfacción, revisión sistemática, sistema sanitario, pacientes.

Área Temática: Economía Sectorial y de Servicios.

Quality of care and patient satisfaction in hospitals: A systematic review of both concepts

Abstract

After the COVID-19 pandemic, healthcare has become one of the main priorities of national governments around the world. Indeed, nowadays, an effective and efficient health system must be oriented to the satisfaction of patients through the continuous improvement of the quality provided by medical centers. Thus, the main objective of this work is to present a systematic review of the literature on quality of care and the satisfaction perceived by the patients, understanding that the relationship between both concepts is a determining factor for the effectiveness of the healthcare system. The methodology employed in this work refers to the usual techniques for the systematic review of the scientific literature, being the latter ideal for studying the lines and sub-lines of research around the chosen topic. The results obtained are, on the one hand, the analysis of the methodologies, countries, years of research, and main journals on the topic of study; and, on the other hand, the main variables explaining the relationship between quality of care and patient satisfaction. It also gathers future lines of research around the gaps identified in the analyzed literature. The importance and novelty of this work lies in a novel classification of the literature and the identification of the gaps, which will allow future researchers to approach the subject from new points of view.

Key words: Quality of care, satisfaction, systematic review, healthcare system, patients.

Thematic Area: Sectorial and Service Economy.

CRONOLOGIA Y DATACION REAL DEL CARTEL Y SU REPERCUSION EN LA VALORACION DEL DAÑO COLUSIORIO

Vicente Caballer Mellado¹

1. Catedrático Emérito de la Universidad Politécnica de Valencia.

Correo-e: vcaballer@esp.upv.es

Resumen

El comportamiento cronológico real de cualquier cartel y su relación con la datación legal del mismo cartel, así como los retrasos en la información cuando se trata de precios brutos y que proponen los cartelistas a los distribuidores dificultan, cuando no impiden, la cuantificación del daño colusorio materializado en un sobre coste para los compradores. En el presente trabajo se profundiza en el análisis de este comportamiento, se contrasta con la información sobre los precios recomendados para el cartel de camiones en Italia y España y se propone un método diacrónico sencillo para corregir las fases cronológicamente limítrofes del cartel (inicio y final) en España cuyos resultados están en consonancia con los resultados del mismo cartel en Italia, Portugal y Alemania y que ha sido admitido en su totalidad o en parte en las más de 300 sentencias dictadas hasta el momento en los tribunales españoles y ha sido tenido en cuenta por una Sentencia del Tribunal de la Unión Europea.

Palabras clave: Métodos econométricos-analógicos de Valoración, Defensa de la competencia en la Unión Europea, cartel, daño colusorio.

Área Temática: E5. Economía Sectorial y de Servicios

CHRONOLOGY AND ACTUAL DATING OF THE CARTEL AND ITS IMPACT ON THE ASSESSMENT OF COLLUSIVE DAMAGE

Abstract

The real chronological behaviour of any cartel and its relation with the legal dating of the cartel itself, as well as the delays in the information when it comes to gross prices proposed by the cartelists to the distributors make it difficult, if not impossible, to quantify the collusive damage materialized in a cost overrun for the buyers. In this paper we analyse this behaviour in depth, contrast it with the information on the recommended prices for the truck cartel in Italy and Spain and propose a simple diachronic method to correct the chronologically borderline phases of the cartel (beginning and end) in Spain, whose results are in line with the results of the same cartel in Italy, Portugal and Germany and which has been admitted in whole or in part in the more than 300 judgments handed down so far in the Spanish courts and has been taken into consideration by a judgment of the Court of the European Union.

Key Words: Econometric-analogical methods of valuation, Defense of competition in the European Union, cartel, collusive damage

Thematic Area: E5. Sectorial and services Economics.

CYBERCRIME-DRIVEN INNOVATION

Orlando Gomes¹, Roxana Mihet², Kumar Rishabh³

¹ Lisbon Accounting and Business School (ISCAL) – Lisbon Polytechnic Institute and CEFAGE- ISCAL research center. E-mail: omgomes@iscal.ipl.pt

² Swiss Finance Institute at HEC Lausanne, and CEPR. E-mail: roxana.mihet@unil.ch

³ University of Lausanne and University of Basel. E-mail: kumar.rishabh@unil.ch

Abstract

We develop a growth model of the data economy where data is crucial for businesses to optimize processes, but vulnerable to cybercrime meaning that it can be stolen and destroyed. We examine the relationship between cybercrime, digital innovation and their impact on economic growth. Cybercrime results in lower stocks of knowledge, lost productivity and lower growth for all firms in the economy, but innovation can counterbalance this by creating new data sources. This leads to a cycle of cybercrime-driven innovation. Our study finds that firms experience a 3% increase in R&D, a 5% increase in patenting activity, and a rise in 0.4% patent-filed diversity in response to a one-standard deviation shock in cyber-risk. Firms' financial profitability measures remain unchanged due to innovation as a hedge against cyber-risk.

Key Words: Data economy, data theft, cybercrime, cybersecurity, growth, innovation. *Thematic Area:* E5. Sectoral and Service Economics

EFECTO DE LA PANDEMIA DE LA COVID-19 SOBRE LA SATISFACCIÓN CON EL SNS DE ESPAÑA

Santiago Batista-Toledo¹, Imanol L. Nieto-González²

¹ Departamento de Marketing, Universidad Complutense de Madrid. Correo-e: sabatist@ucm.es

² Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna.

Correo-e: inietogo@ull.edu.es

Resumen

La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto profundo en los sistemas de salud de todo el mundo, incluyendo la sobrecarga de los hospitales, la falta de suministros y personal médico, y la reorganización de los servicios de atención médica. Todo ello ha cambiado significativamente las expectativas y necesidades de los usuarios, y en consecuencia la satisfacción con el Sistema Nacional de Salud (SNS). En este sentido, resulta importante cuantificar el nivel de satisfacción de los usuarios para conocer el efecto que ha tenido la pandemia sobre el mismo. Por tanto, el objetivo de este trabajo es analizar la variación del nivel de satisfacción con el SNS de España entre el año 2019 y 2022 y su correspondencia con el impacto de la COVID-19. En concreto, se emplean los datos del Barómetro Sanitario del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) para los años mencionados, y se crea un indicador de impacto del COVID-19 a partir del número de contagios y fallecidos. Los resultados obtenidos muestran, en términos generales, una caída del nivel de satisfacción en el conjunto de las provincias estudiadas. Específicamente, las provincias con un mayor decremento en términos absolutos se encuentran, en su mayoría, entre las provincias con valores más bajos del indicador. Estos resultados se pueden explicar a través de la Teoría de la Atribución Causal, la cual sugiere que las personas tienden a explicar los eventos o situaciones a través de la identificación de las causas que los originan. En el contexto estudiado, la razón de que las provincias con menor impacto del COVID-19 tengan un mayor decremento de la satisfacción, pueden explicarse a que los individuos asocian esta situación a un comportamiento responsable de las personas y no a la atención y cuidados del sistema sanitario, encontrándola deficiente entre otros aspectos.

Palabras clave: Atribución Causal, Análisis Longitudinal y Transversal, Sistema Nacional de Salud, Consumidor, Marketing. *Área Temática:* E5. Economía Sectorial y de Servicios.

EFFECT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON SATISFACTION WITH THE SPANISH NHS

Abstract

The COVID-19 pandemic has had a profound impact on healthcare systems worldwide, including hospital overload, lack of supplies and medical personnel, and the reorganization of healthcare services. All of this has significantly changed user expectations and needs, and consequently satisfaction with the National Health System (NHS). In this regard, it is important to quantify the level of user satisfaction to understand the effect the pandemic has had on it. Therefore, the objective of this study is to analyse the variation in the level of satisfaction with the NHS in Spain between 2019 and 2022 and its correspondence with the impact of COVID-19. Specifically, data from the Health Barometer of the Centre for Sociological Research (CIS) for the mentioned years are used, and an indicator of the impact of COVID-19 is created based on the number of cases and deaths. The results obtained show, in general terms, a decrease in the level of satisfaction in the set of provinces studied. Specifically, the provinces with a greater decrease in absolute terms are mostly among those with lower values of the indicator. These results can be explained through the Theory of Causal Attribution, which suggests that people tend to explain events or situations by identifying their causes. In the studied context, the reason why provinces with less impact from COVID-19 have a greater decrease in satisfaction can be explained by individuals associating this situation with responsible behaviour of people rather than deficiencies in the healthcare system, among other aspects.

Key Words: Causal Attribution, Longitudinal and Cross-Sectional Analysis, National Health System, Consumer, Marketing. *Thematic Area:* E5. Sectorial and Service Economics.

EFFECTOS SALARIALES DEL DESAJUSTE EDUCATIVO EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL ESPAÑOL DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO.

Elena Lasso de la Vega Alarcón¹, Juan A. Campos Soria², Alejandro García Pozo³

- ¹ Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: elenalasso@uma.es
- ² Catedrático de Universidad. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica), Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: jacampos@uma.es
- ³ Catedrático de Universidad. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica), Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: alegarcia@uma.es

Resumen

La industria alimentaria es una de las más importantes en las economías desarrolladas por su peso en el PIB y en el empleo. Desde el punto de vista del empleo, se está observando una progresiva profesionalización de su mano de obra que no se ajusta a la persistente demanda de empleo poco cualificado en este sector. Esta situación puede estar provocando un desajuste educativo en los trabajadores con los problemas de eficiencia que ello implica a nivel micro y macroeconómico. Sin embargo, la literatura económica no ha

abordado conjuntamente las estructuras salariales, las diferencias de género y la composición de la mano de obra en esta industria alimentaria, por lo que tampoco ha tratado la existencia de este desajuste.

Así, en este trabajo, pretendemos analizar los efectos del desajuste educativo sobre los salarios en la industria alimentaria española, desde una perspectiva de género. Para ello, utilizamos datos de la Encuesta de Estructura Salarial de 2018 recogidos por el Instituto Nacional de Estadística Español. Aplicamos a estos datos la especificación Over-, Required, and Under-educated (ORU). La cuestión de género se recoge tanto al hacer estimaciones separadas para hombres y mujeres, como en la inclusión de un índice de segregación ocupacional de género.

Los principales resultados muestran que el desajuste educativo conduce a diferencias salariales de género en este sector, valorando más a los hombres con una educación adecuada y a las mujeres con cierto nivel de sobreeducación. Los resultados sobre la segregación ocupacional muestran que la industria alimentaria recompensa más la promoción masculina, pudiendo esto último sugerir la existencia del fenómeno conocido como "techo de cristal" en esta industria. Finalmente también se observa la presencia de diferencias salariales en la retribución de determinados factores personales y profesionales que resultan de interés.

Palabras clave: Salarios, Desajuste Educativo, Industria Alimentaria, Género, España.

Área Temática: E5. Economía Sectorial y de Servicios.

WAGE EFFECTS OF EDUCATIONAL MISMATCH IN SPANISH AGRO-INDUSTRIAL SECTOR FROM A GENDER PERSPECTIVE

Abstract

The food industry is one of the most important industries in developed economies in terms of GDP and employment. In terms of employment, a progressive professionalisation of its workforce is being observed, which is not in line with the persistent demand for low-skilled employment in this sector. This situation may be leading to an educational mismatch among workers with the efficiency problems that this implies at the micro and macroeconomic level. However, the economic literature has not addressed wage structures, gender differences and the composition of the labour force in this food industry, so it has not dealt with the existence of this mismatch either.

Thus, in this paper, we aim to analyse the effects of educational mismatch on wages in the Spanish food industry from a gender perspective. To do so, we use data from the 2018 Wage Structure Survey collected by the Spanish National Institute of Statistics. We apply the Over-, Required, and Under-educated (ORU) specification to these data. The gender issue is captured both by making separate estimates for men and women, and in the inclusion of a gender occupational segregation index.

The main results show that educational mismatch leads to gender wage differentials in this sector, with higher returns to men with adequate education and women with some level of overeducation. The results on occupational segregation show that the food industry rewards male promotion more, which may suggest the existence of a phenomenon known as the "glass ceiling" in this industry. Finally, we also observe the presence of wage differentials in the remuneration of certain personal and professional factors that are of interest.

Key Words: Wages, Educational Mismatch, Gender, Food Industry, Spain.

Thematic Area: E5. Sectoral and Service Economy

IMPACTO DE LAS RESTRICCIONES ASOCIADAS A LA PANDEMIA DE LA COVID-19 SOBRE EL CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Alejandro López González ¹, María José Moral Rincón ²

- 1 Escuela Internacional de Doctorado de la UNED/Programa de Doctorado en Economía (DEcIDE) y Departamento de Geografía y Geología/Universidad de León. Correo-e: alejandrolopez@unileon.es
- 2 Departamento de Economía Aplicada/Universidad Nacional a Distancia. Correo-e: mjmoral@uned.es

Resumen

Las restricciones sobre la interacción social implementadas desde mediados de marzo de 2020 implicaron cambios en los comportamientos de los individuos y en los hogares. El alcance de estas medidas y, al menos en lo que atañe a la hostelería, su persistencia en el tiempo repercute en que se registren alteraciones en los patrones de consumo, especialmente en aquellos productos en los que una parte considerable de aquel se produce en locales públicos. Utilizando como fuente la EPF se ha estimado mediante MCO y QUAIDS el valor de las elasticidades-precio y elasticidad renta de las bebidas alcohólicas para el periodo prepandemia (2016-2019) y pandemia (2020-2021), evaluando el comportamiento de las bebidas de consumo más frecuente (cervezas, vinos y licores), tanto per se como en relación con otras bebidas no alcohólicas. Como covariantes se han utilizado características demográficas de los hogares y el gasto en establecimientos hosteleros.

Palabras clave: Consumo, Pandemia, Restricciones, Hogares, hostelería.
Área Temática: E5. Economía sectorial y de servicios

IMPACT OF THE RESTRICTIONS ASSOCIATED WITH THE COVID-19 PANDEMIC ON ALCOHOLIC BEVERAGES CONSUMPTION

Abstract

The restrictions on social interaction implemented since mid-March 2020 implied changes in the behaviors of individuals and in households. The scope of these measures and, at least as far as the hostelry industry is concerned, their persistence over time has an impact on changes in consumption patterns, especially in those products in which a considerable part of it is produced on premises public. Using the EPF as a source, the value of the price-elasticities and income elasticity of alcoholic beverages for the pre-pandemic period (2016-2019) and pandemic (2020-2021) have been estimated using OLS and QUAIDS, evaluating the behavior of alcoholic beverages. most frequent consumption (beers, wines and spirits), both per se and in relation to other non-alcoholic beverages. Demographic characteristics of households and spending on premise establishments have been used as covariates.

Key Words: consumption, pandemic, restrictions, household, hostelry.
Thematic Area: E5. Sectoral Economy and services.

LA ALFABETIZACION FINANCIERA EN MEXICO EVIDENCIA EMPIRICA UTILIZANDO LA ENIF 2021

José Carlos González Núñez s ¹, Fernando José Mariné Osorio ²,

- ¹ Afiliación autor 1, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Anáhuac México. Av. De las Torres 131, Olivar de los Padres, Alc. Álvaro Obregón, CP. 01780, Ciudad de México.
Mail: josecarlos.gonzalez@anahuac.mx
- ² Afiliación autor 2, Facultad de Ciencias Actuariales, Universidad Anáhuac México. Av. De las Torres 131, Olivar de los Padres, Alc. Álvaro Obregón, CP. 01780, Ciudad de México.
Mail: fernando.marine@anahuac.mx

Resumen

El objetivo de la investigación es determinar las variables que explican el grado de alfabetización financiera en México. **Método:** Para ello, se analiza el Sistema Nacional de Inclusión Financiera (ENIF 2021) por región, tamaño de localidad y género. Se utiliza el Modelo Logístico Ordenado de acuerdo a la naturaleza de la variable de respuesta que es categórica-múltiple y ordenada. La variable dependiente es un constructo conforme a la definición utilizada por la OECD y se ha clasificado en tres categorías: nivel bajo, medio y alto. Con la finalidad de explicar la alfabetización financiera, se utilizan variables independientes que son clasificadas de acuerdo con la características económicas, demográficas y regional-espacial. **Los resultados** muestran, que las variables principales que mejor explican la baja alfabetización financiera en México son: el nivel de ingreso y su variabilidad, la región, el tamaño de localidad, el género y la edad.

Palabras clave: Alfabetización financiera, modelo logístico ordenado, economía sectorial e inclusión financiera
Área Temática: E5 Economía Sectorial y de servicios

FINANCIAL LITERACY IN MEXICO EMPIRICAL EVIDENCE USING ENIF 2021

Abstrac

The **research aims** to determine the variables that explain Mexico's financial literacy degree. **Method:** For this purpose, is analyzed the National Financial Inclusion Survey (ENIF 2021) by region, size of locality, and gender. The Ordered Logistic Model is used according to the nature of the response variable that is categorical-multiple and ordered. The dependent variable is a construct according to the definition used by the OECD and has been classified into three categories: low, medium, and high level. In order to explain, independent variables are used, which are classified based on economic, demographic, and regional-spatial characteristics. The **results** show that the main variables that best explain low financial literacy in Mexico are income level and variability, region, size of locality, gender, and age.

Key Words: Financial literacy, orderly logistics model, sectoral economics and financial inclusion
Thematic Area E5 Sectorial and service economics

LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN EDUCATIVA USANDO LA TÉCNICA DE ESCALAMIENTO ÓPTIMO.

Juan Carlos Miranda Morales

Universidad del Atlántico, Facultad de Ciencias Económicas. juanmiranda1@mail.uniatlantico.edu.co

Resumen

Esta investigación se enmarca dentro del programa de investigación la Calidad de la Educación y se enfoca desde el campo de la Economía de la Educación, el cual se desarrolla desde el centro de investigaciones CEDIE. Puntualmente, desarrolla la línea de investigación sobre la Función de Producción Educativa, y aborda la temática de gestión curricular desde las estrategias de del aprendizaje.

El estado del arte de esta investigación, muestra una problemática fundada en una brecha de aprendizaje la cual invita a profundizar sobre cuáles son las técnicas (estrategias de aprendizaje) que inciden en la productividad académica de los estudiantes.

El objetivo en este trabajo es, establecer mediante una función de producción educativa, el grado de asociación entre el uso las estrategias del aprendizaje utilizadas por los estudiantes en varios cursos y su rendimiento académico.

Para tal efecto, se asimilan los desarrollos teóricos de la enseñanza y el aprendizaje de la pedagogía y se interpretan a la luz de la teoría de la producción con un enfoque microeconómico. Así las cosas, el aprendizaje se considera un proceso productivo, en el cual los estudiantes utilizan distintas tecnologías de estudio, distintos factores productivos: tiempo dedicado a estudiar y su inteligencia; en cual se busca determinar la productividad de los factores y la técnicas que mejor productividad reportan al aprendizaje. Se consideran *ceteris paribus*, al menos en este trabajo la gestión del profesor o proceso de enseñanza, el ambiente y clima escolar que se evaluarán en otros trabajos que se desarrollan posteriormente.

Metodológicamente, se utilizará un diseño de investigación cuasiexperimental, con datos de fuente de información primaria, utilizando la encuesta como técnica recolección de información a una muestra de 255 estudiantes a quienes se le aplicó el instrumento ACRA, muy utilizado para la evaluación de estrategias de aprendizaje, con alta fiabilidad y validez según lo indica el Alfa de Cronbach, al ser aplicado en otros estudios. El procesamiento de la información, combina por un lado, herramientas del análisis multivariante, específicamente el Análisis de Correspondencias bajo la técnica de Escalamiento Óptimo y posteriormente, se utilizará un modelo econométrico que permitirá definir la función de producción.

En general, los resultados preliminares demuestran principalmente, que el aprendizaje puede ser analizado desde la perspectiva económica como un proceso de producción, entregando resultados similares a los abordajes desde la pedagogía y otras disciplinas de las ciencias de la educación. Siendo esto así, es posible también, con un enfoque de economía de la educación, encontrar no solo las direcciones de la relación entre técnicas de aprendizaje, sino también la magnitud de la misma en trabajos futuros.

Palabras clave: Calidad de la educación, Rendimiento Académico, análisis multivariante, estrategias de aprendizaje, producción educativa.

Área Temática: E5. Economía Sectorial (Economía de la Educación) y de Servicios.

THE EDUCATIONAL PRODUCTION FUNCTION USING THE OPTIMAL SCALING TECHNIQUE.

Abstract

This research is part of the Quality of Education research program and is focused from the field of Economics of Education, which is developed from the CEDIE research center. Specifically, it develops the line of research on the Educational Production Function, and addresses the subject of curricular management from learning strategies.

The state of the art of this research shows a problem based on a learning gap which invites us to delve into the techniques (learning strategies) that affect the academic productivity of students.

The objective in this work is to establish, through an educational production function, the degree of association between the use of learning strategies used by students in various courses and their academic performance.

For this purpose, the theoretical developments of teaching and learning of pedagogy are assimilated and interpreted in the light of production theory with a microeconomic approach. Thus, learning is considered a productive process, in which students use different study technologies, different productive factors: time spent studying and their intelligence; in which it seeks to determine the productivity of the factors and the techniques that better productivity report to learning. *Ceteris paribus* are considered, at least in this work, the management of the teacher or teaching process, the environment and school climate that will be evaluated in other works that are developed later.

Methodologically, a quasi-experimental research design will be used, with data from the primary information source, using the survey as an information collection technique for a sample of 255 students to whom the ACRA instrument was applied, widely used for the evaluation of learning strategies. , with high reliability and validity as indicated by Cronbach's Alpha, when applied in other studies. The information processing combines, on the one hand, multivariate analysis tools, specifically the Correspondence Analysis under the Optimal Scaling technique and later, an econometric model will be used to define the production function.

In general, the preliminaries result mainly demonstrate that learning can be analyzed from the economic perspective as a production process, delivering similar results to the approaches from pedagogy and other disciplines of educational sciences. This being so, it is also possible, with an educational economics approach, to find not only the directions of the relationship between learning techniques, but also its magnitude in future work.

Key Words: Quality of education, Academic Performance, multivariate analysis, learning strategies, educational production.

Thematic Area: E5. Sectoral Economy (Economy of Education) and Services.

DIFERENCIAS SALARIALES DE GÉNERO A LO LARGO DE LA DISTRIBUCIÓN SALARIAL: EVIDENCIA EN EL TURISMO A NIVEL SECTORIAL

Marina Marfil-Cotilla¹, Juan A. Campos-Soria², Alejandro García-Pozo³

¹ Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952131822. Correo-e: marinamc@uma.es

² Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952131183. Correo-e: jacampos@uma.es

³ Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952131180. Correo-e: alegarcia@uma.es

Resumen

Estado del arte: Las actividades turísticas, como los servicios de alojamiento, restauración, transporte, servicios culturales, presentan una estructura ocupacional heterogénea desde una perspectiva de género. La desigual participación y condiciones laborales de hombres y mujeres en cada uno de estos subsectores puede influir de forma específica en la brecha salarial de género del turismo. La literatura precedente aborda de forma limitada dicha heterogeneidad sectorial con relación al análisis de la brecha de género y de su componente discriminatorio. Además, estudios previos muestran que existen factores como la segregación vertical o el “techo de cristal” afectan de forma diferenciada a grupos ocupacionales específicos en cada sector, mostrando la importancia de un análisis de a través de la distribución salarial de la brecha salarial de género.

Objetivo: Este trabajo aborda el estudio comparativo de los principales determinantes de las diferencias salariales de género a lo largo de la distribución salarial en el turismo desde una perspectiva sectorial.

Datos: Se utiliza la última Encuesta de Estructura Salarial (EES-2018), del INE, que contiene microdatos emparejados trabajador-establecimiento.

Methodology: Se proponen diferentes descomposiciones de la brecha de género a lo largo de la distribución salarial basadas en regresiones cuantílicas incondicionales.

Results: En sectores feminizados como la hostelería y las agencias de viajes, la brecha salarial de género presenta un patrón creciente a lo largo de la distribución salarial, en cambio, en sectores masculinizados como el sector transporte, la brecha sigue una tendencia decreciente, llegando a ser no significativa para los niveles de mayores salarios. Excepto en el transporte, la discriminación salarial de género crece con el nivel retributivo, siendo el componente que explica la mayor parte de la brecha existente. Estos resultados, respaldan la existencia de barreras a la promoción de las mujeres de forma diferenciada a nivel sectorial.

Palabras clave: Diferencia salarial de género; turismo; análisis sectorial; regresión cuantílica incondicional; discriminación salarial; segregación vertical.

Area Temática: Economía Sectorial y de Servicios.

THE GENDER WAGE GAP ACROSS THE WAGE DISTRIBUTION: EVIDENCE IN TOURISM AT THE SECTORAL LEVEL

Abstract

Statement of the research question: Tourism activities, such as accommodation, catering, transportation, and cultural services, present a heterogeneous occupational structure from a gender perspective. The gender wage gap in tourism sector may be influenced in a particular way by the unequal participation and working conditions of men and women at the sectoral level. However, this literature does not address how sectoral heterogeneity in the tourism industry may affect the gender wage gap and its discriminatory component. In addition, previous literature has determined that there are factors, such as vertical segregation or the "glass ceiling", that differentially affect specific occupational groups in each sector. Thus, it is of interest to address the main determinants of the wage gap and, in particular, its discriminatory component across the wage distribution.

Objective: We conducted a comparative study of the main determinants of the gender wage gap across the wage distribution in the tourism sector from a sectoral perspective.

Data: This study used the most recent data from the Structure of Earnings Survey (SES-2018) compiled by the National Statistical Institute of Spain, which contains matched employee- employer microdata.

Methodology: We propose different wage decompositions across the wage distribution based on unconditional quantile regressions.

Results: In feminised sectors, such as hospitality and travel agencies, the gender wage gap follows an increasing trend across the wage distribution, whereas in masculinised sectors, such as transportation, the gap follows a decreasing trend, becoming nonsignificant at the highest wage levels. Except in the case of transportation, gender wage discrimination increases as wages increase and is the component that explains the major part of this gap. The results show that there are differential barriers to the promotion of women at a sectoral level that perpetuate gender roles, particularly in positions of high responsibility.

Key Words: Gender wage gap, tourism, sectoral analysis, unconditional quantile regression, wage discrimination, vertical segregation.

Thematic Area: Sectoral and service Economics.

UN ANÁLISIS DE LAS CAUSAS DE SINIESTRALIDAD VIAL EN LA PROVINCIA DE JAÉN

María José Olmo-Jiménez¹; José Rodríguez-Avi²:

1 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaén. Despacho B3-056 Campus Universitario de Jaén, 23071 Jaén (España). Correo-e: mjolmo@ujaen.es

2 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaén. Despacho B3-058 Campus Universitario de Jaén, 23071 Jaén (España). Correo-e: jravi@ujaen.es

Resumen

La siniestralidad vial se refiere a los accidentes de tráfico en los que están implicados vehículos y personas, incluyendo conductores, pasajeros, peatones y ciclistas. Esta definición es amplia e incluye una variedad de situaciones, desde colisiones de vehículos hasta atropellos a peatones. En España, la siniestralidad vial es un problema importante que afecta a miles de personas cada año. Según datos del Ministerio del Interior, en 2021 se produjeron un total de 960 fallecidos y 4.565 heridos graves en accidentes de tráfico en España, lo cual tiene un impacto significativo en la sociedad y en la economía.

En relación con este tema, se han realizado múltiples investigaciones para identificar y relacionar los accidentes con sus posibles causas. En este trabajo, a partir de datos proporcionados por la DGT, se proponen modelos de regresión para relacionar las víctimas de los accidentes (heridos leves, graves o fallecidos) con diversas variables relacionadas con el accidente, entre otras, el tipo de vía, el número de vehículos implicados, las condiciones atmosféricas, el firme, la meteorología o la titularidad de la vía. Dado que las variables estudiadas son variables de conteo, se emplean modelos de regresión basados en distribuciones de este tipo, se proponen los más adecuados y se interpretan los resultados obtenidos.

Palabras clave: Siniestralidad vial, tráfico, datos de conteo, modelos de regresión, bondad de ajuste.

Área Temática: E5. Economía Sectorial y de Servicios.

AN ANALYSIS OF THE CAUSES OF ROAD ACCIDENTS IN THE PROVINCE OF JAÉN

Abstract

Road accidents refer to incidents involving vehicles and individuals, including drivers, passengers, pedestrians, and cyclists. This definition is broad and includes a variety of situations, from vehicle collisions to pedestrian accidents. In Spain, road accidents are a significant problem affecting thousands of people yearly. According to data from the Ministry of the Interior, in 2021, a total of 960 people died and 4,565 were seriously injured in road accidents in Spain, which has a significant impact on society and the economy.

In relation to this topic, multiple investigations have been conducted to identify and relate accidents with their possible causes. In this study, based on data provided by the DGT, several regression models are proposed to relate the victims of accidents (slightly injured, seriously injured or fatalities) with various variables related to the accident, such as the type of road, the number of vehicles involved, weather conditions, road conditions or road ownership. Since the studied variables are count variables, regression models based on distributions of this type are implemented, the most appropriate models are proposed and the obtained results are interpreted.

Key Words: Road accidents, traffic, count data, regression models, goodness of fit.

Thematic Area: E5. Sectorial and Services Economy.

E6 - Economía Monetaria y Financiera

AGREGADOS MONETARIOS, TIPOS DE INTERÉS E INFLACIÓN EN LA EUROZONA: UN NUEVO ESCENARIO

Carlos Pateiro Rodríguez¹, Esther Barros Campello², Carlos Pateiro López³

- 1 Facultad de Economía y Empresa, Departamento de Economía. Universidad de A Coruña. Carlos.pateiro@udc.es
- 2 Facultad de Economía y Empresa, Departamento de Empresa. Universidad de A Coruña. esther.barros@udc.es
- 3 Servicios de Asesoría Económica, Tributaria y Jurídica. A Coruña. cpateiroudc@gmail.com

Resumen

En las últimas décadas, la estabilidad de precios se ha erigido como el objetivo último de los bancos centrales de multitud de países desarrollados. El Tratado de Maastricht encomendó dicho objetivo al SEBC, siendo asumido por el BCE desde sus inicios en 1999. El éxito en la estabilidad de precios fue acreditado por el BCE durante 22 años. Sin embargo, desde el último tercio de 2021, la evolución de la tasa de inflación adopta una tendencia creciente, alcanzando el 10% en septiembre de 2022, tras 18 meses ininterrumpidos de ascenso. Estamos, pues, ante un nuevo escenario, no imaginable en la eurozona. La nueva estrategia de política monetaria del BCE, de julio de 2021, con su persistencia en el enunciado de una política prolongada de bajos tipos de interés (*forward guidance*, FG), su insistencia en las medidas expansivas, convencionales y no convencionales, de política monetaria (*quantitative easing*, QE) y la política de tipos de interés negativo (NIRP), pudo haber infravalorado los riesgos inflacionarios a medio plazo. Sin duda, la irrupción de la guerra de Ucrania y el consecuente incremento de los precios energéticos acentuaron la tendencia creciente de la inflación. En este trabajo nos proponemos ofrecer una explicación de la nueva relación entre los agregados monetarios, las tasas de interés y la inflación. Se observa que las sucesivas subidas de los tipos de interés oficiales iniciadas en julio de 2022 revela, tres trimestres después, efectos débiles sobre el control de la inflación. Un reforzamiento del enfoque *forward looking* de las decisiones de política monetaria deberá ser adoptado por el BCE, para reconducir la formación de las expectativas de inflación.

Palabras clave: Inflación, Banco Central, Tipos de interés, Política monetaria, Agregados monetarios.
Área Temática: E6. Economía Monetaria y Financiera.

MONETARY AGGREGATES, INTEREST RATES AND INFLATION IN THE EURO AREA: A NEW SCENARIO

Abstract

In recent decades, price stability has emerged as the ultimate objective of the central banks of many developed countries. The Maastricht Treaty entrusted this objective to the ESCB, being assumed by the ECB since its inception in 1999. The success in price stability was accredited by the ECB for 22 years. However, since the last third of 2021, the evolution of the inflation rate has adopted an upward trend, reaching 10% in September 2022, after 18 uninterrupted months of growth. We are, then, before a new scenario, unimaginable in the Eurozone. The ECB's new monetary policy strategy of July 2021, with its persistence in stating a prolonged low interest rate policy (*forward guidance*, FG), its insistence on expansive, conventional and unconventional policy measures monetary policy (*quantitative easing*, QE) and the negative of the new interest rate policy (NIRP), could have underestimated the inflationary risks in the medium term. Undoubtedly, the outbreak of the war in Ukraine and the consequent increase in energy prices accentuated the upward trend in inflation. In this paper we intend to offer an explanation of the new relationship between monetary aggregates, interest rates and inflation. It can be seen that the successive increases in official interest rates that began in July 2022 reveal, three quarters later, weak effects on inflation control. A strengthening of the forward looking approach to monetary policy decisions should be adopted by the ECB, in order to redirect the formation of inflation expectations.

Key Words: Inflation, Central Bank, Interest rates, Monetary Policy, Monetary aggregates.
Thematic Area: E6- Monetary and financial economics.

Atributos no atendidos en la elección de la inversión sostenible en España

Carlos Díaz-Caro¹, Eva Crespo Cebada², Ángel-Sabino Mirón Sanguino¹

- 1 Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo, Universidad de Extremadura, Av. de la Universidad, S/N, 10071 Cáceres, carlosdc@unex.es; asmiron@unex.es.
- 2 Escuela de Ingenierías Agrarias, Universidad de Extremadura, Av. de Adolfo Suárez, s/n, 06007 Badajoz, ecrece@unex.es.

Resumen

En las elecciones financieras como en cualquier tipo de decisión económica se suelen cometer ciertos sesgos de elección. Cuando tenemos que elegir entre varias opciones que conlleven el análisis de muchos atributos en cada una de la elección las personas tienden a establecer ciertos comportamientos para simplificar la elección. El objetivo de este trabajo consiste en analizar si en la inversión sostenible los inversores establecen este tipo de reglas llamadas heurísticas. Para ello en este trabajo se lleva a cabo un análisis de las elecciones de inversión mediante un experimento de elección a un conjunto de 456 inversores españoles. Los resultados muestran que existen ciertos atributos de las inversiones que son ignorados por los inversores para llevar a cabo la elección de inversión y, por tanto, se puede establecer que los inversores establecen ciertas reglas simplificadoras para elegir inversiones sostenibles. Este resultado conlleva importantes aspectos a tener en cuenta en la estimación e interpretación de la disponibilidad de invertir en productos sostenibles. La consideración de la probabilidad de no atender algún tipo de atributo conlleva a obtener disponibilidades a invertir más baja en comparación al modelo que no establece estas características.

Palabras clave: atributos no atendidos, heurística, experimento de elección, disponibilidad a invertir, inversión sostenible.

Área Temática: Monetary and Financial Economics

Attribute non-attendance in sustainable investment choice in Spain

Abstract

In financial choices, as in any type of economic decision, people tend to commit certain choice biases. When we have to choose between several options that involve the analysis of many attributes in each choice, people tend to establish certain behaviors to simplify the choice. The objective of this work is to analyze whether in sustainable investment investors establish this type of rules called heuristics. To this end, an analysis of investment choices is carried out by means of a choice experiment on a set of 456 Spanish investors. The results show that there are certain attributes of the investments that are ignored by investors to carry out the investment choice and, therefore, it can be established that investors establish certain simplifying rules to choose sustainable investments. This result entails important aspects to take into account in the estimation and interpretation of the willingness to invest in sustainable products. The consideration of the probability of not paying attention to some type of attribute leads to lower investment availabilities compared to the model that does not establish these characteristics.

Key Words: attribute non-attendance, heuristic, choice experiment, willingness to investment, sustainable investment

Thematic Area: Monetary and Financial Economics

BURBUJAS Y PRODUCCIÓN: UN ANÁLISIS DE LA LITERATURA

Cristhian Fernández González¹, Luis Ángel Hierro Recio², Helena Domínguez Torres³

- 8 Departamento de Economía e Historia Económica, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, Avenida Ramón y Cajal, 1, 41018 Sevilla. Correo-e: crifergon6@alum.us.es
- 9 Departamento de Economía e Historia Económica, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, Avenida Ramón y Cajal, 1, 41018 Sevilla. Correo-e: lhierro@us.es
- 10 Departamento de Economía e Historia Económica, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, Avenida Ramón y Cajal, 1, 41018 Sevilla. Correo-e: hdtorres@us.es

Resumen

El comportamiento de las burbujas y, principalmente, sus efectos sobre la producción han sido objeto de un extenso debate teórico y empírico en las últimas décadas, habiéndose intensificado el mismo a raíz de la doble burbuja financiera e inmobiliaria que tuvo lugar a comienzos de este siglo. El presente trabajo tiene como objetivo principal estructurar el conjunto de conclusiones que conforman la literatura relativa a esta materia, identificando debates abiertos, sesgos de los que adolece dicha literatura, así como lecciones de política económica y metodológicas que pueden derivarse de su análisis conjunto.

Así, el estudio realizado se divide en dos partes: (1) por un lado, se lleva a cabo una revisión de los principales mecanismos por los que las burbujas generan efectos sobre la producción, para lo que se procede a la clasificación de tales mecanismos según si han sido analizados desde una perspectiva teórica o empírica y si ejercen su influencia en el *boom*, en el estallido o en ambas fases de la burbuja. (2) Por otro lado, se analizan los principales marcos metodológicos empleados en la literatura para alcanzar los anteriores resultados, de nuevo diferenciando entre modelos teóricos y empíricos.

Los resultados obtenidos sugieren que las burbujas dan lugar a impactos heterogéneos en la producción según el perfil de la burbuja y según ésta se encuentre en la fase de vorágine o en el estallido. Así, los trabajos concluyen que las burbujas reducen la producción durante el estallido, mientras que, durante la vorágine, el resultado dependerá de una serie de mecanismos concretos, con efectos contrapuestos, que pueden activarse según el perfil concreto de la burbuja y del contexto económico en que ésta tenga lugar. Por tanto, para determinar su efecto agregado, deberán ser analizadas las condiciones que caracterizan cada burbuja de manera específica.

Palabras clave: Burbujas, Producción, Mercado financiero, Mercado de crédito, Crecimiento económico.

Área Temática: Economía Monetaria y Financiera.

BUBBLES AND PRODUCTION: ANALYSIS OF THE LITERATURE

Abstract

The behaviour of bubbles and especially the effects of these phenomena on production have been the subject of theoretical and empirical debate in the last decades, which has intensified as a result of the double financial and housing bubble which took place at the beginning of the current century. The main purpose of this paper is to organise the set of conclusions which form the literature in relation to this subject, identifying open debates, biases which the literature suffer from and economic policy and methodological lessons which can derive from the joint analysis of the literature.

To do this, the study of this subject is divided into two parts: (1) on the one hand, we conduct a revision of the main mechanisms by which bubbles cause effects on production, for which we classify those mechanisms according to whether they have been studied from a theoretical or empirical view and if they

influence production in the boom, in the burst or in both phases of the bubble. (2) On the other hand, we analyse the methodological frameworks used in the literature to achieve those results, separating them again into theoretical and empirical models.

Our results suggests that bubbles cause heterogeneous impacts on production depending on the profile of the bubble and whether it is in its boom or in its burst. In this way, papers conclude that bubbles reduce production when they burst, while during the boom, the results depend on a series of mechanisms with opposing consequences, which can be triggered according to the profile of the bubble and the economic context in which it takes place. Therefore, each bubble is characterized by different condition that should be studied to determine the aggregate effect of these phenomena.

Key Words: Bubbles, Production, Financial market, Credit market, Economic growth.

Thematic Area: Monetary and Financial Economics.

1. INTRODUCCIÓN

Desde la Tulipomanía en el siglo XVII, las burbujas se han sucedido de forma recurrente y para diversos activos en economías desarrolladas y emergentes, convirtiéndose en un fenómeno no sólo de carácter económico y financiero sino también social, político e incluso cultural. Su relevancia e implicaciones económicas, financieras y sociales ha dado lugar al desarrollo de una extensa literatura centrada en el estudio de las burbujas, siendo una de sus ramas aquella que analiza las consecuencias de este fenómeno sobre la economía. De esta manera y pese a haberse tratado un amplio abanico de variables socioeconómicas entre las que se incluyen el bienestar social (Chauvin y otros, 2011; Miao y Wang, 2015) o el riesgo sistémico (Aoki y Nikolov, 2015; Wang y otros, 2019; Brunnermeier y otros, 2020), los impactos más profusamente analizados han sido los generados sobre la producción. Esta corriente de estudios se inicia en los años ochenta del pasado siglo XX (Blanchard y Watson, 1982; Tirole, 1985), si bien cabe destacar el trabajo pionero de Samuelson (1958) como precursor de esta rama de la literatura. Desde entonces, se han identificado distorsiones provocadas por las burbujas de distinta naturaleza según la fase de la burbuja que se considere e incluso para una misma fase según se encuentren operativos diferentes mecanismos de impacto y según la burbuja exhiba un perfil determinado. Se trata por tanto de una línea de estudio no exenta de debate y controversia, lo que hace que el cuándo y cómo intervenir para gestionar este tipo de fenómeno sea una tarea extremadamente compleja.

Es importante destacar que a pesar del extenso conocimiento que se ha generado en torno al fenómeno de las burbujas, son escasas las revisiones bibliográficas que tratan de compilar el conocimiento relevante generado por esta literatura. En este sentido, destacan las realizadas por Brunnermeier (2008), Scherbina (2013) y Madrid y Hierro (2015), todas ellas centradas en el origen de este fenómeno y en las teorías relacionadas con su surgimiento y desarrollo. Sin embargo, existen tres limitaciones a nuestro conocimiento: - no existe una descripción sistemática y actual de los resultados obtenidos por el conjunto de estudios que conforma esta literatura; - tampoco existe una síntesis estructurada de las principales dimensiones metodológicas de esta literatura que puedan servir para futuras investigaciones; y - encontramos una serie de factores de diversa tipología que condicionan el tipo de efecto que ejerce una burbuja, por lo que es preciso proceder a la estructuración de estos resultados para determinar los perfiles de burbujas que pueden darse en la realidad y que condicionan la naturaleza de sus impactos sobre la producción. Así, el presente artículo pretende complementar las revisiones anteriormente mencionadas, llevando a cabo una revisión extensiva de la literatura sobre los efectos de las burbujas en la producción mediante la compilación,

ordenación y estructuración del conocimiento existente sobre esta cuestión. Este objetivo es aún más relevante si tenemos en cuenta el crecimiento exponencial de la literatura sobre esta cuestión que ha seguido a la burbuja financiera e inmobiliaria que desencadenó la Crisis Financiera Global en la primera década y comienzos de la segunda del siglo XXI.

De esta manera, el presente *survey* procede a revisar el conocimiento relativo a los efectos de las burbujas sobre la producción por medio de la estructuración de este conocimiento en dos bloques: por un lado, los efectos que las burbujas ejercen sobre la producción identificados por la literatura; y, por otro lado, los principales rasgos metodológicos que caracterizan a esta rama de estudio. El objetivo final es proporcionar una imagen detallada del estado de la literatura relativa a los efectos de las burbujas sobre la producción, identificando debates abiertos, brechas y lecciones metodológicas y de política económica. La revisión realizada comprende desde los trabajos de los autores precursores en esta materia (Samuelson, 1958; Blanchard y Watson, 1982; Tirole, 1985), hasta la actualidad (Miao y Wang, 2018; He, 2021; Ge y Yuan, 2022).

Por tanto, en el primer bloque se revisan los efectos de las burbujas sobre la producción identificados por la literatura estructurando los mismos en tres dimensiones: - según la naturaleza teórica o empírica del trabajo; - según el tipo de mecanismo por medio del cual las burbujas generan efectos en la actividad productiva y - según estos mecanismos de impacto operen y ejerzan efectos en la fase del *boom* de la burbuja, del estallido o en ambas. Por su parte, en el segundo bloque del presente *survey* se realiza una revisión de las principales dimensiones metodológicas de los trabajos que conforman esta literatura, de nuevo distinguiendo según la naturaleza teórica o empírica de los mismos.

Las contribuciones de este trabajo son las siguientes. En primer lugar, la compilación, análisis y estructuración del amplio cuerpo de conocimiento relativo a los efectos de las burbujas en la actividad productiva de forma sintética da lugar a la conformación de una guía estructurada sobre las conclusiones obtenidas por la literatura y los marcos metodológicos que han sido adoptados para obtener estas conclusiones. Las lecciones de política económica y metodológicas proporcionadas por este artículo pueden ser de gran utilidad como punto de partida para investigaciones en el ámbito académico, así como para política económica, al permitir una comprensión global de las conclusiones que conforman la literatura. Además, dada la escasez de revisiones bibliográficas con relación a los efectos de las burbujas sobre la actividad productiva y, por tanto, la carencia de una visión estructurada acerca de cuestión, este trabajo adquiere una mayor relevancia al transitar un camino relativamente inexplorado y proporcionar una fotografía de los debates relativos a esta cuestión existentes en la actualidad, a fin de su futura resolución, así como de las lagunas de conocimiento de los que esta literatura adolece.

El resto del trabajo se estructura de forma que en la Sección Segunda se revisa el concepto de burbuja; la sección tercera recoge los efectos de las burbujas sobre la producción; la Sección cuarta revisa las dimensiones metodológicas de esta literatura y la sección quinta realiza una discusión de las conclusiones obtenidas. Finalmente, en la última sección se presentan las conclusiones obtenidas a lo largo del presente trabajo.

2. BURBUJAS: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS

Una de las definiciones de burbuja más conocidas es la propuesta por Charles Kindleberger, según la cual este fenómeno consiste en una fuerte subida continuada del precio de uno o varios activos, generándose expectativas de que el crecimiento de dicho precio continúe, lo que atrae a especuladores dispuestos a obtener beneficios de su intercambio y no a usarlo productivamente (Kindleberger, 1978). Algunos de estos rasgos definitorios de las burbujas han sido señalados también por otros autores como son el rápido incremento de los precios (Baker, 2002) o las expectativas de ganancias futuras mayores (Brunnermeier y Oehmke, 2012). Gran parte de las definiciones propuestas posteriormente por la literatura han destacado también la desviación de los fundamentales que tiene lugar durante la formación de una burbuja. Teniendo en cuenta que el valor fundamental es el valor presente esperado de los dividendos generados por el activo a lo largo de su duración (Barlevy, 2007), Flood y Hodrick (1990) señalan que cuando una burbuja tiene lugar el precio de los activos excede dicho valor fundamental, mientras que Jordà y otros (2015) resaltan el carácter explosivo y asimétrico de esta desviación. En esta línea, Stiglitz (1990) por su parte subraya el hecho de que, en una burbuja, los fundamentales no parecen justificar el comportamiento de los precios. Un último rasgo definitorio de una burbuja a mencionar es el mayor impacto en la sociedad, que lo diferencia de otros fenómenos (Jones, 2014).

Carmassi y otros (2009) indican los tres ingredientes que la literatura ha observado de forma recurrente en la formación de burbujas, siendo estos: - abundante liquidez en los mercados de capitales, alimentadas por desequilibrios en las balanzas de pagos de las economías mundiales, lo que a su vez conduce a una explosión de la actividad financiera; - un *boom* del crédito hasta el punto de alcanzar un apalancamiento insostenible en el desarrollo de las burbujas; - y, finalmente, la innovación financiera que busca incrementar los beneficios por medio de la elusión de la regulación, y que se verá favorecida por las expectativas de mayores ganancias (Carmassi y otros, 2009). Por su parte, Shiller (2003) subraya el papel de las expectativas sobre los precios de los activos, que atraen a inversores a la compra de estos, lo que a su vez incrementa efectivamente dicho precio. Sin embargo, cuando estas expectativas desaparecen, la burbuja finaliza al caer la demanda, teniendo lugar el estallido (Shiller, 2003).

De acuerdo con lo anterior, se deduce que en el desarrollo de una burbuja puede distinguirse, por un lado, la vorágine o *boom*, fase en la que el precio del activo se incrementa de forma explosiva por encima de su valor real o fundamental (Tirole, 1985), el crédito aumenta y el nivel de intercambio en el mercado es alto. Por su parte, el estallido o *burst* es la fase en la que el activo vuelve a su valor original, pudiendo darse de forma repentina o progresiva (Tornell y Westermann, 2002) y en la que, además, el pánico se apodera de los inversores, generándose una espiral de caída de los precios. En definitiva, el efecto neto global de una burbuja es bastante complejo de predecir ex ante y requiere de un minucioso conocimiento de todos los mecanismos y factores que interactúan y ejercen sus efectos en el desarrollo de esta. En la siguiente sección se procede a la revisión estructurada de tales mecanismos y factores.

3. EFECTOS DE LAS BURBUJAS SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

En la literatura sobre los efectos de las burbujas en el crecimiento económico se aprecia la existencia de mecanismos de impactos contrapuestos, lo cual ha intensificado un

debate que se aborda en los siguientes subapartados clasificando dichos mecanismos en tres dimensiones: - según la naturaleza teórica o empírica del trabajo; - según el tipo de mecanismo de impacto por medio del cual las burbujas generan efectos en la actividad productiva; y - según estos mecanismos de impacto operen y ejerzan efectos en la fase del *boom* de la burbuja, del estallido o en ambas.

3.1. Análisis de la literatura teórica

3.1.1. *Mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento operativos durante el boom*

a. Mecanismos de impacto relacionados con la asignación de recursos a sectores

Las burbujas pueden generar cambios en la asignación de recursos entre los distintos sectores económicos a través de dos mecanismos: las transacciones del activo burbuja y la relajación de las restricciones crediticias. En las transacciones del activo burbuja intervienen dos tipos de agentes: - inversores eficientes, que reciben beneficios elevados sin necesidad de poseer la burbuja, e - inversores ineficientes, los cuales sin el activo burbuja no obtienen grandes ganancias. Ambos tipos de agentes interactúan en el mercado de la burbuja, en el cual ejercen como oferentes los agentes eficientes y como demandantes los agentes ineficientes (Martin y Ventura, 2012). Por otro lado, entran recursos en la economía, por lo que las restricciones crediticias se alivian, lo que aumenta la cantidad de fondos prestables y reduce el tipo de interés, facilitando el acceso a financiación. Ambos mecanismos producen cambios en la cantidad de factores disponibles para la producción y, concretamente, en la acumulación de capital existente en la economía. Por ello, el crecimiento se verá afectado en ambos casos.

Con respecto al primer mecanismo, en el *boom*, los inversores ineficientes demandan el activo burbuja para lograr beneficios posteriormente y los agentes eficientes proveen el mismo. Los resultados de tales transacciones del activo burbuja varían sustancialmente en función de dos condiciones. Por un lado, la propia naturaleza del activo burbuja, el cual puede ser productivo si se usa para la producción de otros bienes o improductivo en caso contrario. De esta manera, si la burbuja se da en un activo improductivo, los agentes ineficientes (demandantes) adquieren este activo a la vez que reducen las inversiones ineficientes liberando así recursos. Por tanto, los agentes con mayor productividad (oferentes) dispondrán de una mayor cantidad de recursos, lo que favorecerá la acumulación de capital y, por tanto, la producción (Martin y Ventura, 2012; Kunieda, 2014; Kunieda y Shibata, 2016; Ho y Zhu, 2019; Ge y Yuan, 2022). Además, los nuevos poseedores del activo intrínsecamente inútil lo venderán en el período siguiente, por lo que tendrán recursos para invertir en capital y convertirse en agentes eficientes (Kunieda, 2014). Sin embargo, en caso de que el activo burbuja sea productivo, los agentes ineficientes o no productivos también lo adquieren, incrementando su demanda, lo que genera un aumento de su precio, desincentivando la inversión y acumulación de este factor y, así, la producción (Basco, 2016). Además, si crece el volumen de transacciones del activo burbuja, al ser sustitutivo de la inversión productiva, ésta se reducirá, por lo que la acumulación de capital decrece y, por tanto, la producción cae, teniendo lugar el efecto *crowding-out* (Tirole, 1985; Grossman y Yanagawa, 1993; Wiedmer, 2002; Aoki y otros, 2014; Zhou, 2016).

Con respecto a las restricciones crediticias, es clave el papel de los emprendedores y del sector de I+D, quiénes antes de la burbuja, afrontan severas restricciones para obtener financiación para sus inversiones. El activo burbuja aparece como oportunidad para

superar dichas restricciones, permitiendo una mayor inversión e incrementando la acumulación de capital lo que a su vez permite que la producción crezca a un ritmo mayor (Shin y Subramanian, 2019). Sin embargo, al ser la burbuja sustitutiva del capital y proporcionar mayores ganancias en el *boom*, los emprendedores podrían adquirir aquella, lo que reduciría la acumulación de capital y la producción (Battiati, 2019). En cuanto al caso específico de las empresas de I+D, tiene lugar un doble efecto: por un lado, se incrementa el valor de los activos y el tamaño de las empresas, al poseer el activo burbuja, lo que le permite una mayor posibilidad de financiación para realizar inversión productiva, con lo que aumenta la acumulación de capital y, por tanto, la producción (Takao, 2019; He, 2021); pero, por otro lado, se eligen combinaciones tecnológicas peores, dado que la inversión es atraída por sectores ineficientes y activos improductivos (Matsuoka y Shibata, 2012).

El resultado agregado en la asignación de recursos dependerá de tres factores: - la elasticidad de sustitución de los bienes de capital, - el tamaño de la burbuja y - el sector en el que tenga lugar la burbuja. Con respecto a la elasticidad de sustitución de los bienes de capital, se dividen estos bienes en dos tipos según su origen: - bienes de capital producidos por sectores ineficientes y - bienes de capital producidos por sectores eficientes. La principal diferencia entre ambos es que estos últimos generan una externalidad positiva en la productividad de los trabajadores, con lo cual esta variable se incrementa y, así, se potencia el crecimiento económico. Por ello, si la elasticidad mencionada es elevada, los agentes sustituyen bienes de capital de ramas eficientes por otros de ramas ineficientes, con lo que disminuye la inversión productiva, la acumulación de capital productivo y, por tanto, la producción. En caso contrario, los efectos de la mayor facilidad en el acceso a financiación predominarán, por lo que las empresas obtienen recursos para una mayor inversión productiva, incrementándose la acumulación de capital y la producción (Miao y Wang, 2014).

Por otro lado, el tamaño que la burbuja alcance durante la vorágine es también relevante para considerar sus efectos sobre la producción. Cuando se habla de tamaño, se hace referencia a dos conceptos: - la burbuja agregada o proporción del total de ahorros de los inversores dirigidos al activo burbuja; y - la burbuja inicial, es decir, el número de empresas creadas debido a la burbuja. Teniendo en cuenta estos conceptos, el debate se centra en las condiciones por las que es mayor el tamaño de una variable u otra, haciéndose referencia a dos posibilidades: por un lado, se habla de un tamaño a partir del cual la proporción de ahorros de los inversores dirigidos al activo burbuja es excesiva, predominando el efecto *crowding-out* (Hirano y otros, 2015); por otra parte, algunos autores concluyen que es relevante el equilibrio alcanzado en el *boom*, ya que, si es estable, predomina el efecto de la burbuja agregada, y si es inestable, el número de empresas creadas producirá un mayor impacto que la atracción de recursos por el activo burbuja (Tanaka, 2011).

Los resultados también varían en función del sector en el que tiene lugar la burbuja. Se habla de nuevo del sector de I+D, en este caso para su comparación con otros sectores. En el primer caso, el impacto dependerá de la diferencia entre tasa de crecimiento y el tipo de interés, la cual es necesariamente positiva para que exista la burbuja. Si la diferencia es excesivamente grande, predominará el efecto *crowding-in*, debido al mayor tamaño de la burbuja inicial. Si es cercana a cero, ocurre lo contrario. No obstante, si la burbuja se da en otro sector, no se produce el efecto *crowding-in*, ya que no se crean

nuevas empresas de I+D, por lo que la producción se frenará por el efecto *crowding-out* (Olivier, 2000).

b. Efectos sobre la oferta de trabajo

Durante el *boom*, las burbujas pueden dar lugar a cambios en la oferta de trabajo que pueden afectar, a su vez, al crecimiento económico. Concretamente, se parte de una burbuja en un activo improductivo, que da lugar a dos efectos en la producción: - el efecto renta, que consiste en el aumento de ingresos de los poseedores del activo burbuja, incentivando el ocio y el consumo presente y desincentivando la oferta de trabajo; y - efecto de sustitución intertemporal del consumo, por el cual, al aumentar el rendimiento del activo con los mismos ahorros, el tipo de interés se incrementa, abaratando el consumo futuro, por lo que los agentes deciden ahorrar en la juventud y consumir posteriormente, potenciando la oferta de trabajo en el primer período (Shi y Suen, 2014). Suponiendo que la oferta de trabajo es elástica ante cambios en los salarios y el consumo es elástico intertemporalmente ante variaciones en los tipos de interés, el resultado dependerá del carácter exógeno o endógeno de la oferta de trabajo: si la oferta de trabajo es exógena, es decir, se mantiene constante, el aumento del tipo de interés desincentivaría la acumulación de capital y el ratio capital-trabajo se reduciría, con lo que también lo haría el crecimiento; si, por el contrario, la oferta de trabajo es endógena, se incrementará por la sustitución intertemporal del consumo, compensando el efecto negativo mencionado anteriormente, por lo que el crecimiento no se verá mermado.

3.1.2. Mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento operativos durante el boom y tras el estallido

a. Risk-taking behaviour de los bancos y entidades financieras

Las entidades financieras acceden a las burbujas por tres motivos: - la supervisión de estas empresas es laxa; - el tipo de interés es reducido y - existe un alto apalancamiento (Aoki y Nikolov, 2015). Este último motivo está relacionado con el segundo, ya que, al utilizar los agentes los fondos prestados por entidades financieras para respaldar las inversiones en la burbuja, la oferta de crédito durante ésta es elevada, por lo que el margen de beneficios derivados del cobro de los tipos de interés es bajo (Aoki y Nikolov, 2015). Así, en el *boom* predomina el efecto *crowding-in*. Todo ello deriva en un aumento del riesgo de impago durante la vorágine, incrementando el tipo de interés. Tras el estallido, dicho riesgo se materializa en un incremento de los impagos, lo que genera la desaparición de numerosas empresas y entidades financieras y la contracción de la oferta de financiación, por lo que se da un *credit crunch* (Aoki y Nikolov, 2015; Kikuchi y Thepmongkol, 2020). Ello impide la financiación de otros sectores, reduciéndose la producción, con lo que tiene lugar el efecto *crowding-out*.

b. Condiciones de liquidez y situación del ahorro con carácter previo a la burbuja

Algunos autores hacen referencia a la existencia antes de la burbuja de: un exceso de ahorro ocioso (Hillebrand y otros, 2018); y una escasez de liquidez en el mercado (Farhi y Tirole, 2012). Si las restricciones crediticias son elevadas y la posibilidad de acceso a proyectos de investigación es baja, el activo burbuja aparece en este contexto como posibilidad de inversión (Hillebrand y otros, 2018) y financiación (Farhi y Tirole, 2012). En definitiva, se produce una atracción de recursos que, al eliminar el ahorro ocioso y dotar de liquidez al mercado, elevan la inversión y, por tanto, la producción, teniendo lugar el efecto *crowding-in* (Farhi y Tirole, 2012; Hillebrand y otros, 2018). No obstante, tras el estallido, el tipo de interés se reduce, lo cual, unido al alto apalancamiento de las

empresas, hace que el beneficio de estas disminuya. Todo ello desemboca en una menor liquidez en el mercado (Farhi y Tirole, 2012), con lo que tiene lugar un *credit crunch*, desembocando en el efecto *crowding-out*.

c. Capacidad del activo burbuja para ser utilizado como colateral en otras operaciones financieras

La capacidad de uso del activo burbuja como colateral que garantice otras operaciones financieras es una forma de restringir la financiación de los agentes económicos, con efectos no sólo en el *boom* sino también tras el estallido. Si en el equilibrio sin burbuja se dan unas restricciones crediticias elevadas, es decir, puede usarse en menor medida el activo como colateral, los proyectos de alta productividad no podrán acceder a financiación. En ese caso, la burbuja aparece como una oportunidad de superar dichas restricciones, por lo que en el *boom* dispondrán de mayores recursos para la inversión productiva (efecto *crowding-in*). Sin embargo, tras el estallido, las restricciones crediticias volverán a endurecerse, expulsando toda inversión productiva llevada a cabo mediante esta oportunidad de financiación (efecto *crowding-out*). Lo contrario ocurrirá en caso de que la capacidad de usar el activo burbuja como colateral en otras operaciones fuese elevada en el equilibrio sin burbuja, en cuyo caso los proyectos de alta productividad ya acceden a financiación sin burbuja. Por tanto, se daría un efecto *crowding-out* en el *boom*, al acceder a financiación agentes improductivos, mientras que el efecto *crowding-in* tendría lugar en el estallido, al expulsarse agentes improductivos.

d. Diferencias en la evolución de la asignación de recursos por fases

Algunos autores (Miao y Wang, 2018; Jiang y otros, 2022) piensan que los efectos *crowding-in* y *crowding-out* de las burbujas sobre la producción dependen de la fase en que se encuentre la burbuja. Así, durante el boom, la relajación de las restricciones financieras generaría un mayor valor del capital de las empresas y una mayor posibilidad de financiación. Todo ello produce una mayor inversión productiva, que acelera la acumulación de capital y, por tanto, la producción. Este mecanismo se denomina *feedback* positivo (Miao y Wang, 2018). Tras el estallido, el crecimiento se ve frenado por dos razones: un *credit crunch*, que restringe el consumo y la inversión por las menores posibilidades de acceso a crédito (Miao y Wang, 2018); y la menor disponibilidad de recursos por los emprendedores tras la absorción de aquellos por la burbuja (Jiang y otros, 2022). En definitiva, una vez estalla la burbuja, se reduce la acumulación de capital y la producción.

3.2. Análisis de la bibliografía empírica

3.2.1. Mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento operativos durante el boom

a. Mecanismos de impacto relacionados con la asignación de recursos a sectores

Los artículos empíricos han comprobado, en primer lugar, si el incremento del valor de los activos burbuja genera una transferencia de ahorros a los activos improductivos (Borio y otros, 2015; Cecchetti y Kharroubi, 2015; Aizenman y otros, 2019). Concretamente, se determina que la burbuja genera una reasignación del factor trabajo hacia sectores improductivos, dando lugar a una reducción de la productividad (Borio y otros, 2015; Cecchetti y Kharroubi, 2015). La misma conclusión se extrae del análisis del comportamiento del factor capital, que también es atraído por el sector en el que tiene lugar la burbuja (Aizenman y otros, 2019).

b. Comportamiento de las empresas

El comportamiento de las empresas también puede convertirse en un mecanismo por el que las empresas obtienen financiación durante la vorágine de la burbuja. Así, Gilchrist y otros (2005) concluyen que en caso de que el precio del activo sobrepase su valor fundamental (burbuja positiva) y las empresas se percatan de la mayor demanda de activos, éstas emitirán acciones, con lo que acceden a financiación que usarán para invertir en capital, por lo que aumenta la producción. La condición para que este mecanismo se active es que la demanda de nuevas acciones por los inversores ha de ser elástica al precio de los títulos (Gilchrist y otros, 2005).

3.2.2. Mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento operativos durante el boom y el estallido

Con respecto a este tipo de mecanismos, Pan (2020) hace referencia a las especificidades de los mercados de cada país en el que tiene lugar una burbuja y, además, en cada fase de esta. De esta manera, se incluyen dos ejemplos: Estados Unidos y Japón. En Estados Unidos, las variables macroeconómicas experimentan una mayor variación durante la vorágine que durante el estallido, por lo que predomina el efecto *crowding-in*. Sin embargo, en Japón, no son todas las variables, sino que son el *boom* en la inversión y la producción industrial las que permiten que el crecimiento se vea potenciado debido a la burbuja. Así, pese a que Pan (2020) habla de un efecto agregado positivo, es importante entender que debe analizarse en profundidad cada burbuja en cada territorio y en el contexto en que tenga lugar.

3.2.3. Mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento operativos durante el estallido

Sólo un artículo comprueba empíricamente los mecanismos que tienen lugar en el estallido. Así, Jordà y otros (2015) estudian la relación entre el creciente apalancamiento de los agentes durante el *boom* y el mayor número de impagos que tiene lugar tras el estallido. Concluyen que el *boom* crediticio actúa como combustible necesario para que se produzca una recesión por medio de los impagos, siendo esta más dañina, además, en caso de que la burbuja sea inmobiliaria (Jordà y otros, 2015). Ello es así por el elevado riesgo financiero asumido, que se convierte en incumplimientos de las obligaciones, generando daños en la producción, por lo que tiene lugar el efecto *crowding-out*.

4. PRINCIPALES DIMENSIONES METODOLÓGICAS DE LA LITERATURA

4.1. Rasgos de la literatura teórica acerca de los efectos de las burbujas sobre la producción.

4.1.1. El Modelo de Generaciones Solapadas y variaciones introducidas al mismo

El Modelo de Generaciones Solapadas (en adelante, OLG) es, sin duda, el protagonista a nivel metodológico del estudio de los efectos de las burbujas en determinadas variables. Este modelo fue usado por primera vez en esta materia en el seminal paper de Tirole (1985), basándose en los trabajos de Samuelson (1958) y Diamond (1965). En este modelo, se analiza el equilibrio alcanzado en un sistema compuesto por una serie de agentes que viven una serie de períodos, conformando generaciones que se solapan unas con otras y que además desarrollan unas actividades determinadas dentro del equilibrio general. Con respecto a los agentes del modelo, los consumidores, viven dos períodos: en el primero, son jóvenes y trabajan; y en el segundo, alcanzan la vejez,

cuando disfrutan de lo obtenido en el primero, ya sin trabajar. Así, la oferta de trabajo se compone de los agentes jóvenes, que crecen a una tasa n mayor que cero. Además, este modelo originalmente incluye una función de utilidad dependiente del consumo llevado a cabo en cada uno de los períodos. Los ingresos son: en el primer período, el salario; y en la vejez, los ahorros agregados, compuestos por el salario y los tipos de interés del capital que posean.

Por otra parte, en cuanto a la actividad de los agentes, la producción, el resultado final depende de la cantidad de factores empleados, con respecto a los cuales se supone que: - la tasa marginal de sustitución entre factores es decreciente; - el rendimiento del capital es la derivada de la función del stock de dicho factor; y - la frontera de posibilidades de producción tiene pendiente decreciente. De este modo, en el equilibrio el rendimiento del capital depende de forma decreciente del salario y de forma creciente de la diferencia entre el ahorro per cápita y el stock de capital per cápita. Tirole (1985) incluye dos novedades al modelo de Diamond (1965), ambas relacionadas con el precio del activo burbuja: los dividendos, cuyo valor presente compone el valor fundamental del activo; y las burbujas, que se suman al valor fundamental del activo, siendo positivo si la economía se encuentra en un equilibrio con burbuja y nulo en caso contrario.

Partiendo de estos supuestos básicos, el procedimiento ha sido objeto de una serie de modificaciones, que pueden agruparse en dos tipos: por un lado, variaciones en los agentes que forman parte del modelo; y, por otro, cambios en los mercados y supuestos incluidos.

a. Variaciones en los agentes incluidos en el Modelo OLG

Las modificaciones en los agentes incluidos en el Modelo OLG han sido, principalmente, de dos tipos: - introducción de nuevos grupos de sujetos que cumplen distintas funciones en el modelo y – modificación del número de períodos de vida de estos.

Por un lado, se han incluido varios agentes: los emprendedores; los intermediarios financieros; los especuladores y el Sector Público. Los emprendedores desarrollan una actividad empresarial, pudiendo financiar la inversión requerida al comienzo de su actividad mediante endeudamiento y devolver el empréstito posteriormente (Farhi y Tirole, 2012; Basco, 2016; Jiang y otros, 2022). Los intermediarios financieros, por su parte, sólo obtienen beneficios en el *boom*. Tienen un importante papel en la configuración del modelo, ya que permiten, según estos autores, que las familias accedan a la inversión de sus ahorros. Así, reciben depósitos con sus fondos y los usan para invertir en capital y en el activo burbuja. Asimismo, si la ganancia de la inversión es inferior a la deuda, no realizan su actividad, sino que traspasarán los activos a las familias, produciéndose una transferencia del riesgo (Ikeda y Phan, 2016).

Otro artículo, en este caso de Hillebrand y otros (2018), incluye a los especuladores, quienes deciden si consumir o ahorrar su riqueza. Pueden acceder a proyectos, con probabilidad entre 0 y 1. Si el rendimiento del ahorro fuese mayor que la probabilidad de acceso al proyecto, decidirán ahorrar. En caso contrario, invertirán en el proyecto, convirtiéndose en inversores (Hillebrand y otros, 2018). Finalmente, este mismo trabajo incluye al Sector Público, que interviene en la economía mediante la recaudación de impuestos, que modifican la renta de los individuos y que son usados para políticas de gasto público (Hillebrand y otros, 2018).

Por otra parte, en cuanto a los períodos de vida de los sujetos, se han llevado a cabo tres tipos de transformaciones: - un aumento del número de períodos de vida, haciendo

referencia a un período intermedio entre la juventud y la vejez, la edad mediana (Farhi y Tirole, 2012; Basco, 2016); - consideración del tiempo como variable continua y no discreta (Olivier, 2000); - sustitución de los períodos de vida por una variable que recoja la probabilidad de fallecer en cada momento (Kunieda, 2014).

b. Variaciones en sectores y mercados y en los supuestos del Modelo OLG

En cuanto a los sectores que se han añadido posteriormente al modelo, uno de ellos es el sector de I+D+i, incluido como rama de la producción, junto a la de bienes de consumo o de bienes intermedios (Tanaka, 2011). La innovación que llevan a cabo se mide por medio de patentes, siendo estas una función del número de empresas existentes en el sector, el factor trabajo existente en ellas y el factor capital (Olivier, 2000; Tanaka, 2011). Además, para su financiación es importante el valor de capital, que hace referencia al valor de la inversión realizada en el período anterior y que sirve para garantizar otras operaciones (Tanaka, 2011). Otro sector incluido es el inmobiliario, en cuyos activos se han producido burbujas a lo largo de la historia y cuya diferencia con la producción es el uso del factor tierra en lugar del factor trabajo (Jiang y otros, 2022).

Por otro lado, otra transformación relevante es la del mercado de crédito, en el que se incluyen restricciones a la financiación de los agentes (Farhi y Tirole, 2012; Martin y Ventura, 2012; Kunieda, 2014; Hirano y Yanagawa, 2017; Miao y Wang, 2018; Ho y Zhu, 2019). Cabe destacar la distinción realizada por Farhi y Tirole (2012), entre: liquidez interna, compuesta por los activos producidos por el grupo de emprendedores en el segundo período de vida; y liquidez externa, integrada por activos de otros sectores.

Otros cambios se han encaminado hacia los supuestos del modelo, como es el caso de: la transformación de la población en constante (Grossman y Yanagawa, 1993), cambios en la utilidad para añadir variables como la oferta de trabajo (Shi y Suen, 2014), o la eliminación de la aversión al riesgo de los agentes (Martin y Ventura, 2012; Shin y Subramanian, 2019). Tampoco puede olvidarse que la mayoría de los papers analizados hacen referencia a burbujas racionales (Blanchard y Watson, 1982; Tirole, 1985; Martin y Ventura, 2012; Galí, 2014), incluyendo el componente burbuja o desviación en el precio del activo, junto con el valor fundamental, para evitar el incumplimiento de la condición de arbitraje. Incluyen la racionalidad de las burbujas, añadiendo el componente burbuja para hacer referencia a los cambios del precio de mercado sobre el valor fundamental, imponiendo condiciones sobre la variación de dicho componente burbuja, que no debe crecer a un ritmo excesivo (Blanchard y Watson, 1982; Galí, 2014).

4.1.2. Otros modelos teóricos empleados para el estudio de los efectos de las burbujas sobre la producción

Otros marcos metodológicos teóricos empleados en el contexto del análisis de los efectos de las burbujas sobre el crecimiento económico son los modelos de crecimiento endógeno y de horizonte infinito. En primer lugar, varios trabajos optan por analizar la evolución del crecimiento considerando esta variable como endógena, al entender que viene determinada por factores integrados en esta como la innovación o las externalidades del capital (Blanchard y Watson, 1982; Zhou, 2016; Hirano y Yanagawa, 2017; He, 2021). Por su parte, Battiati (2019) incluye en el Modelo de crecimiento endógeno consideraciones del Modelo de Schumpeter, considerando que el crecimiento de la productividad viene derivado de las actividades de I+D y así estudiar los efectos de la reasignación de inversiones. También forma parte de estos marcos metodológicos también el Modelo AK, según el cual el crecimiento depende del capital, de la

productividad agregada y de shocks de productividad (Aoki y otros, 2014). De hecho, la productividad y el cambio tecnológico aparecen como novedad de este modelo, al incluirse también como parte integrante de la restricción presupuestaria y de la utilidad de los individuos.

Por el contrario, otros artículos transforman el horizonte temporal, empleando un Modelo de Horizonte infinito. En este caso, los agentes que forman parte del modelo, que son similares a los del Modelo OLG, pasan a vivir de forma infinita, por lo que se elimina el número de períodos preestablecidos para su vida (Miao y Wang, 2014; Aoki y Nikolov, 2015; Hirano y otros, 2015; Miao y Wang, 2015; Kunieda y Shibata, 2016; Miao y Wang, 2018).

4.1.3. Tipos de burbujas analizadas en la literatura teórica

La literatura teórica se ha centrado fundamentalmente en el análisis de las burbujas financieras e inmobiliarias. La principal diferencia entre ambas burbujas es que las primeras tienen lugar en activos intrínsecamente sin valor (Hillebrand y otros, 2018), mientras que las últimas sí que se producen en activos con valor fundamental, concretamente, en bienes inmuebles. Teniendo en cuenta este hecho, la mayoría de los artículos teóricos se basa en el estudio de burbujas financieras. De hecho, sólo 3 de los 31 trabajos teóricos analizados estudia un tipo distinto de burbuja. Así, mientras que Ge y Yuan (2022) y Jiang y otros (2022) investigan los efectos de las burbujas inmobiliarias, Kikuchi y Thepmongkol (2020) hacen referencia a una burbuja en el factor capital. Por otro lado, también son escasos los artículos que distinguen entre ambos tipos de burbuja (Olivier, 2000; Basco, 2016). Este hecho tiene relevancia, puesto que las consecuencias podrían variar en función del sector en el que tenga lugar la burbuja, como ya se ha indicado anteriormente.

4.2. Rasgos de la literatura empírica acerca de los efectos de las burbujas sobre la producción

4.2.1. Principales metodologías empleadas en la literatura empírica

Los modelos empíricos se han usado con bastante menor frecuencia que los teóricos. Dentro de ellos, destacan los modelos de datos de panel y los análisis de series temporales. Por un lado, se utilizan modelos de datos de panel para el análisis de distintos territorios durante un período de tiempo determinado (Borio y otros, 2015; Cecchetti y Kharroubi, 2015; Aizenman y otros, 2019), predominando el uso de modelos de efectos fijos, con intercepto o constante diferente para cada individuo, por lo que no existe uno común para todos. El método de estimación usado es el de Mínimos Cuadrados Ordinarios y, en caso de que los estimadores sean sesgados o inconsistentes, se ha optado por el uso de Variables Instrumentales (Borio y otros, 2015) y Mínimos Cuadrados en Dos Fases (Aizenman y otros, 2019).

Más allá del uso de datos de panel, también se han empleado distintos procedimientos de análisis de series temporales. Entre ellos, principalmente destacan dos: por un lado, el Modelo VAR (Gilchrist y otros, 2005; Pan, 2020), consistente en el estudio de un vector de regresiones en el que las variables aparecen rezagadas, incluyendo el uso de funciones de respuesta al impulso para el análisis de cambios en las variables tras shocks en alguna de ellas; y, por otro lado, el Modelo de Proyecciones Locales (Jordà y otros, 2015; Pan, 2020), alternativa al Modelo VAR, al ofrecer, según Jordà (2005), una simplificación de las técnicas de regresión y de la inferencia analítica, una mayor robustez de los resultados y la capacidad de usar especificaciones flexibles y no lineales.

4.2.2. Tipos de burbuja analizadas en la literatura empírica

La literatura empírica, de manera análoga a la teórica, ha analizado de forma predominante burbujas de naturaleza financiera. De esta manera, el estudio de las burbujas de otra naturaleza desde una perspectiva empírica sólo se da en esta literatura de una manera muy puntual. Así, sólo 2 de los 6 artículos estudiados hacen referencia a otros tipos de burbujas más allá de las de carácter financiero. En concreto, Aizenman y otros (2019) analizan una burbuja de tipo inmobiliario, mientras que Jordà y otros (2015) tratan de identificar, las consecuencias de las burbujas tanto financieras como inmobiliarias cuando se ven alimentadas por expansiones del crédito.

4.2.3. Definición de burbuja y variables de control empleadas por los trabajos empíricos

En la modelización empírica de los efectos de las burbujas, hay que tener en cuenta tres aspectos fundamentales: por un lado, qué variables se utilizan para definir la burbuja; por otro lado, qué variables de control se introducen en el modelo; y, finalmente, qué pruebas se realizan para comprobar la robustez de los resultados obtenidos. En primer lugar, los autores utilizan principalmente variables relacionadas con el crédito o con el precio de los activos para definir la burbuja. En cuanto a las variables de crédito, se introducen en forma de ratio frente al PIB. Es el caso de los ratios referentes al crédito privado, a los depósitos, a los activos bancarios o al grado de intermediación financiera (Borio y otros, 2015; Cecchetti y Kharroubi, 2015). Por su parte, los autores también han optado, por un lado, por el precio del activo burbuja (Jordà y otros, 2015; Aizenman y otros, 2019), y, por otro, por un ratio que muestra la relación entre el precio del activo y los dividendos que este proporciona (ratio price-dividend) (Pan, 2020). Sólo un artículo analizado elige otra perspectiva totalmente diferente a las anteriores. En concreto, Gilchrist y otros (2005) optan por introducir las creencias de los inversores en lo referente a la separación entre el precio del bien y su valor fundamental, denominando a esta variable como dispersión (Gilchrist y otros, 2005).

Por otra parte, en cuanto a las variables de control empleadas, la mayor parte de los autores utilizan variables relacionadas con la producción y, concretamente, el PIB (Borio y otros, 2015; Aizenman y otros, 2019; Pan, 2020) y el IPI (Pan, 2020). La productividad se ha incluido como: un ratio del logaritmo del PIB entre el número de empleados (Borio y otros., 2015); o como un ratio de la producción de una industria entre el total de empleados en la rama industrial (Cecchetti y Kharroubi, 2015). También aparece representada la inversión, a través de la formación bruta de capital fijo (Aizenman y otros, 2019; Pan, 2020), así como el empleo, que se introduce mediante el número de empleados (Borio y otros, 2015), de desempleados (Aizenman y otros, 2019; Pan, 2020) o de puestos vacantes ofertados (Pan, 2020). Por otro lado, se incluye también el IPC, como medida de la inflación (Borio y otros, 2015; Aizenman y otros, 2019), así como la apertura comercial (Borio y otros, 2015; Aizenman y otros, 2019) y el gasto público, ya sea de forma absoluta (Aizenman y otros, 2019) o como proporción del PIB (Borio y otros, 2015). Otras variables usadas en los diferentes artículos analizados son: variables dummies para estudiar las crisis financieras (Borio y otros, 2015); y el consumo privado (Pan, 2020). De nuevo como excepción, Gilchrist y otros (2005) emplean variables relacionadas con el capital, como es el caso de la productividad marginal de dicho factor, como fundamental y en forma de logaritmo, el ratio inversión/capital, la Q de Tobin y la emisión neta de capital.

Finalmente, todos los papers estudiados salvo uno (Gilchrist y otros, 2005), llevan a cabo estas pruebas de robustez. En concreto, las tendencias seguidas por la bibliografía empírica son de cuatro tipos. Por un lado, se modifican de las variables endógenas, sustituyendo las variables representativas del crecimiento económico (Aizenman y otros, 2019), cambiando el indicador usado para representar la burbuja (Borio y otros, 2015), o modificando la definición de alguna de las variables de control (Jordà y otros, 2015). En segundo lugar, también se producen cambios sobre las variables de control, ya sea añadiendo retardos de la variable dependiente o de alguna de las variables independientes (Aizenman y otros, 2019) o directamente incluyendo otras variables como el tipo de interés o la inflación, entre otras (Cecchetti y Kharroubi, 2015). Por otro lado, otros trabajos (Borio y otros, 2015; Aizenman y otros, 2019; Pan, 2020) especifican una segunda metodología econométrica con el fin de comprobar la consistencia de los resultados. Finalmente, algunos artículos modifican el horizonte temporal abarcado (Jordà y otros, 2015).

4.2.4. Foco geográfico y temporal de análisis empleado por la literatura empírica

En cuanto al ámbito geográfico de los datos usados en el análisis, destaca el empleo de datos referentes a países desarrollados, principalmente. Por otro lado, dada la mayor disponibilidad de datos y las burbujas existentes en dicho período, el ámbito temporal se circunscribe a la franja situada entre mediados del siglo XX y las primeras dos décadas del siglo XXI.

5. ¿EN QUÉ PUNTO SE SITÚA LA LITERATURA? UNA DISCUSIÓN SOBRE DEBATES, SESGOS Y LECCIONES A EXTRAER DE SU ANÁLISIS

El objetivo de la presente sección es determinar cuál es el estado actual de la cuestión relativo a los efectos que ejercen las burbujas sobre la producción. Para ello, llevaremos a cabo una discusión fundamentada en el análisis y revisión de la literatura anteriormente expuesto. Tal discusión versará sobre los siguientes aspectos de la literatura: en primer lugar, se tratarán tendencias, consensos y debates identificados en las conclusiones obtenidas por la literatura; además, se destacarán sesgos de los que adolece la literatura; y, finalmente, se expondrán lecciones metodológicas y de política económica derivadas de su análisis.

5.1. Tendencias, consensos y debates existentes en la literatura

Tras el análisis de los resultados obtenidos por la literatura sobre los efectos de las burbujas en la producción, pueden identificarse para cada fase de la burbuja una serie de consensos y debates que nos permiten determinar el estado actual de esta cuestión. Empezando por el *boom*, los artículos que únicamente analizan el *boom* convergen en considerar que la relajación de las restricciones financieras y, principalmente, la transacción del activo burbuja, ejercen un papel relevante sobre la reasignación de recursos a los distintos sectores. No existe, sin embargo, consenso acerca de la naturaleza específica del impacto sobre la producción a los que tales mecanismos dan lugar, pues podemos encontrar dos posturas diferentes. Por un lado, un primer grupo de autores trata de demostrar que predomina el efecto *crowding-in*. Esta posición sostiene que los sectores productivos son los que adquieren los factores productivos en el mercado a cambio del activo burbuja, disponiendo además de una mayor posibilidad de financiación dadas las restricciones crediticias atenuadas. Por otra parte, otro sector de la doctrina concluye que es más importante el efecto *crowding-out*. Esta posición se

fundamenta en el carácter sustitutivo de las burbujas frente al capital y en la asignación vía mercado de recursos productivos a sectores improductivos. Además, hay que considerar también que el carácter endógeno o exógeno de la oferta de trabajo puede afectar al resultado final. A nivel empírico, tampoco se resuelve este debate, puesto que la doctrina distingue dos mecanismos de transmisión con consecuencias opuestas entre sí: la reasignación de factores a sectores improductivos, de forma similar a la literatura teórica, pero concluyendo que predomina el efecto *crowding-out*; y, por otro lado, el comportamiento de las empresas, que impulsan el efecto *crowding-in* mediante la emisión de activos, con el objetivo de obtener financiación.

La literatura también ha identificado una serie de factores que condicionan en el *boom* la operatividad de los mecanismos de transacción del activo burbuja y de las restricciones financieras y que, por ende, influyen en la naturaleza del impacto generado. Tales condicionantes son la elasticidad de sustitución de los bienes de capital, el tamaño y el sector en el que tenga lugar la propia burbuja. Así, predominará el efecto *crowding-in*: si las empresas no tienden a sustituir bienes de capital procedentes de sectores eficientes por otros producidos por ramas con menor productividad; si las burbujas no alcanzan un determinado tamaño agregado o si permiten que la economía alcance equilibrios inestables; y, por último, si la burbuja tiene lugar en el sector de I+D, coincidiendo con una tasa de crecimiento de la economía que sea lo suficientemente superior al tipo de interés para compensar el efecto de reasignación del capital. Por el contrario, tendrá una mayor relevancia el efecto *crowding-out* si: la elasticidad de sustitución de los bienes de capital es elevada; el tamaño agregado de la burbuja sobrepasa un umbral o el equilibrio alcanzado es estable; y se produce en un sector distinto al del I+D, en cuyo caso no se incrementa el número de empresas de este tipo y sólo se da el efecto de reasignación del capital.

Por otro lado, el conjunto de trabajos que ha analizado los mecanismos operativos en ambas fases de la burbuja obtiene varias dinámicas comunes relativas al tipo de impacto generado, de manera que durante la vorágine predomina el efecto de tipo *crowding-in* mientras que tras el estallido se despliegan efectos de tipo *crowding-out*. Esta dinámica se fundamenta en la operatividad de los siguientes mecanismos: - el *risk-taking behaviour* de los bancos, que aumenta la oferta de fondos prestables durante el *boom*, pero que genera un *credit crunch* tras el estallido; - las condiciones de la liquidez y el ahorro previas a la burbuja, ya que dicho activo burbuja sirve como sustitutivo a la inversión en capital o a la financiación en la primera fase, pero ello genera un exceso de liquidez cuyo ajuste, junto a la caída del tipo de interés, provoca el efecto *crowding-out* durante el estallido; - la capacidad de uso del activo burbuja como colateral en otras operaciones financieras, puesto que en función de si es baja o alta, mayor o menor número de proyectos productivos podrán acceder a la financiación en el *boom*, con consecuencias distintas en el estallido; - y, finalmente, la propia reasignación de recursos a sectores, acerca de la cual, una serie de autores sostienen que, en lugar del debate existente, ha de distinguirse por fases, pues durante el *boom* predomina el efecto *crowding-in* por la mayor posibilidad de financiación, mientras que la atracción de factores por sectores improductivos genera el efecto opuesto tras estallar la burbuja.

La literatura es por tanto altamente concluyente con respecto al carácter negativo de los efectos que generan las burbujas en su fase de estallido. Por el contrario, ello no ocurre con los efectos de las burbujas en la producción durante su fase de auge. Así, se requiere un profundo análisis de las características de cada burbuja y de los condicionantes que

de forma prevalente se den para cada una de las mismas para conocer su efecto sobre la producción en la vorágine. Esto se debe a tres motivos. Por un lado, la existencia de distintos mecanismos en juego que podrían desencadenar contrafuerzas en la economía, cuya interacción genera dificultades para establecer de forma predeterminada los efectos de las burbujas sobre la producción. Así, puede darse un escenario en el que operen mecanismos con el mismo tipo de efecto, generándose dinámicas exclusivamente *crowding-in* o *crowding-out*. Sin embargo, también es posible un escenario en el que interactúen mecanismos con efectos contrapuestos, con lo cual el efecto final dependería de la fuerza con la que se manifestasen los impactos generados por cada mecanismo operativo en dicho escenario en el *boom*. En segundo lugar, hay que tener en cuenta la posibilidad de que un mismo mecanismo genere distintos efectos según el contexto. Las circunstancias de cada burbuja condicionan la operatividad de cada mecanismo y por tanto determinan que los impactos derivados del mismo sean de un tipo u otro. Por último, la propia existencia de posturas opuestas sobre el funcionamiento de un mismo mecanismo fundamentadas en argumentos de naturaleza estrictamente teórica supone una dificultad adicional a la hora de determinar los efectos de una burbuja sobre la producción.

5.2. Sesgos que caracterizan la literatura

La literatura adolece de una serie de importantes sesgos que limitan el conocimiento sobre el fenómeno aquí estudiado. De esta manera, destaca en primer lugar el sesgo teórico que exhibe la literatura. De los 31 artículos analizados, sólo 6 son de carácter empírico. De este modo, se manifiesta una de las principales carencias de esta literatura: la falta de contrastación con datos observables de los mecanismos de impacto desarrollados desde una perspectiva exclusivamente teórica. Existe por tanto la necesidad de abordar los impactos que generan las burbujas sobre el crecimiento económico también desde una perspectiva empírica que permita validar o descartar los argumentos que la literatura teórica ha desarrollado.

Un segundo sesgo que exhibe esta literatura es el relativo al tipo de burbuja analizada, ya que tanto en la literatura teórica como empírica predomina el análisis de las burbujas financieras. La literatura ha relegado así a un segundo lugar el análisis de otro tipo de activos como las materias primas o los inmuebles. Ambos tipos de activos han sido objeto de importantes burbujas durante las últimas décadas y han demostrado tener el potencial de alterar el escenario económico global. Es necesario por tanto que la literatura analice el desarrollo e impacto de las burbujas que se dan en activos concretos que exhiben singularidades específicas y que por tanto también pueden dar lugar a dinámicas singulares en los impactos que dichas burbujas generen sobre la economía.

Por otro lado, la literatura tiende a analizar únicamente burbujas racionales, basadas en el comportamiento de los agentes guiado por sus expectativas racionales, incluyendo el componente burbuja en el precio de mercado para justificar su desviación del valor fundamental. Ello supone de forma paralela la exclusión de otro tipo de burbuja: las burbujas irracionales. Es por tanto preciso abordar también el estudio de las burbujas basadas en la desviación de los agentes de su comportamiento racional con el fin de lograr un conocimiento más completo de las consecuencias de estos fenómenos en el crecimiento económico.

Finalmente, cabe destacar el sesgo en el foco geográfico de análisis que se manifiesta en la literatura empírica. De esta manera, los trabajos empíricos han centrado su estudio en

el ámbito de las economías desarrolladas, lo cual evidencia la necesidad de extender el ámbito geográfico de análisis a mercados emergentes y en desarrollo para determinar cómo varían los impactos que ejercen las burbujas sobre la producción según el nivel de desarrollo económico.

5.3. Lecciones metodológicas derivadas del análisis de la literatura

En el contexto de la literatura teórica, el Modelo de Generaciones Solapadas (OLG) constituye el marco teórico prevalente. Empleado originalmente por Tirole (1985) en su seminal paper, este trabajo ha abierto el camino a muchos otros estudios posteriores que utilizan el mismo procedimiento. Sin embargo, en las últimas décadas han surgido alternativas metodológicas, como los Modelos de crecimiento endógeno o los Modelos de horizonte infinito. Este hecho podría venir explicado, al menos parcialmente, por las limitaciones metodológicas del Modelo OLG. Así, algunos de los autores que han hecho uso de marcos metodológicos distintos al modelo OLG aluden a la no adecuación del modelo para ser implementado en el contexto de investigaciones cuantitativas realistas (Hirano y Yanagawa, 2017) o a la inexistencia de mercados entre generaciones, lo que da lugar a mercados incompletos (He, 2021).

Por otra parte, el Modelo OLG original sólo incluía un grupo de agentes, los consumidores, y un sector de actividad, la producción. Los trabajos posteriores han incorporado progresivamente otras suposiciones en aras de analizar nuevos mecanismos de impacto de las burbujas sobre el crecimiento económico a la vez que se dota al modelo de mayor realismo. Sin embargo, se observa una tendencia a la compartimentalización de las asunciones incorporadas que podría restar robustez al marco teórico en su conjunto. Sería adecuado por tanto revertir esta tendencia mediante la construcción de modelos teóricos que incorporen supuestos semejantes y/o mediante la realización de ejercicios de robustez que permitan realizar comparaciones de carácter inter-estudio de resultados no sesgados por especificaciones metodológicas de diversa naturaleza.

Por su parte, en la literatura empírica no hay una metodología que prevalezca de manera absoluta. Por el contrario, se han utilizado técnicas convencionales de datos de panel y de análisis de series temporales, en concreto de Modelos de Vectores Autorregresivos y de Proyecciones Locales. La mayor parte de los trabajos incorporan además ejercicios de robustez de diversa naturaleza. La dificultad metodológica más importante a la que se enfrenta la rama empírica parece residir en la identificación de la propia burbuja, para lo que se hacen uso de variables representativas del crédito o de los precios de los activos. La utilización de estos dos tipos de variables pone de manifiesto que no existe un consenso absoluto en el contexto de la rama empírica sobre cómo aproximar o identificar un mismo tipo de burbuja.

5.4. Lecciones de política económica derivadas del análisis de la literatura

De lo anteriormente expuesto podemos extraer una serie de lecciones potencialmente relevantes para la política económica en relación con el análisis y la gestión de futuras burbujas. Así, la adecuada evaluación de los efectos económicos de una burbuja requiere del análisis de una serie de parámetros clave: - el tipo de activo y sector en el que se da la burbuja, y - los efectos que tiene sobre el mercado de crédito. Por un lado, la literatura señala efectos potencialmente opuestos sobre el crecimiento económico según la naturaleza del activo y sector en el que la burbuja se dé. De esta manera, si se trata de un activo productivo se generará una mayor competencia por los recursos productivos

disponibles que conllevarán un impacto de tipo *crowd-out*. Por el contrario, si la burbuja se da en un activo improductivo, la literatura indica que se producirá un trasvase de recursos productivos desde los sectores ineficientes a los eficientes, favoreciendo así la acumulación de capital y generando un efecto de tipo *crowd-in*. Por otro lado, es importante analizar el tipo de sector donde se produce la burbuja, puesto que si la burbuja tiene lugar en el sector de I+D, los efectos durante el *boom* serán positivos si la tasa de crecimiento superase ampliamente el rendimiento del capital, ya que ello favorecerá que tenga lugar un incremento del número de empresas de dicho sector. Sin embargo, queda abierto el debate sobre los efectos de la relajación de las restricciones crediticias. En cambio, si se da en empresas de otros sectores, podría primar el efecto negativo derivado de la asignación excesiva de recursos a sectores ineficientes.

Además, hay que considerar si la burbuja está alimentada por un crédito excesivo y, especialmente, proveniente del riesgo tomado por el sector bancario, pues cuanto mayor sea el grado de apalancamiento durante el *boom*, mayor será la magnitud y repercusiones del *credit crunch* que probablemente se desate en la fase del estallido. Estos efectos también son condicionados por el tamaño de la burbuja y del equilibrio alcanzado durante la burbuja en la economía. Así, ante una excesiva proporción de ahorros de los inversores dirigidos al activo burbuja y si la economía alcanzase un equilibrio estable, predominarían efectos *crowding-out*.

En definitiva, podemos deducir que las burbujas más perjudiciales son aquellas que presentan el siguiente perfil: son burbujas en sectores distintos al de I+D+i o en activos productivos y conllevan la absorción desproporcionada de los ahorros de los inversores, alimentadas por la concesión de crédito a gran escala, siendo esto último perjudicial si se sustenta en el *risk-taking behaviour* del sector bancario. El hecho de que la economía alcanzase un equilibrio estable agravaría la situación. Por otro lado, las burbujas que pueden generar dinámicas positivas en las economías, de acuerdo con las conclusiones obtenidas, son aquellas que presentan el siguiente perfil: tienen lugar en el ámbito de las empresas de I+D+i tecnológicas o innovadoras y no se sustentan en un apalancamiento excesivo. Entre estos dos perfiles existe una amplia variedad de escenarios según las condiciones de cada burbuja. De esta manera, pueden influir ciertos factores como las restricciones financieras o la liquidez y el ahorro inicial, el comportamiento de las empresas o el carácter endógeno o exógeno de la oferta de trabajo. Así, la producción crecerá en el *boom* en caso de que inicialmente exista un exceso de ahorro ocioso a la par que una escasez de liquidez en los mercados. Además, para ello, la burbuja debe relejar las restricciones crediticias, las empresas deben aprovechar para emitir activos y aprovecharse de la burbuja y la oferta de trabajo debe ser endógena. En caso de que alguna de estas condiciones varíe, o incluso que todas lo hagan, los resultados serían los opuestos, generándose un freno a la actividad económica. Las consecuencias podrían diferir, incluso, según el territorio en el que tenga lugar la burbuja. Por ello, se puede deducir que las burbujas son fenómenos que pueden exhibir perfiles muy variados y que, con el fin de realizar una adecuada evaluación de los efectos que se derivan de estos episodios habrá que atender a los rasgos definitorios y las condiciones prevalentes que se den en cada caso.

6. CONCLUSIONES

El presente trabajo ha llevado a cabo una revisión de la literatura relativa a los efectos que ejercen las burbujas sobre la producción. De esta manera, la revisión se ha estructurado en dos bloques. En el primero de ellos, se han analizado los efectos de las burbujas sobre la producción obtenidos por la literatura a través tres dimensiones: - según la naturaleza teórica o empírica del trabajo; - según el tipo de mecanismo por medio del cual las burbujas generan estos efectos; y - según la fase (*boom* o estallido) en la que estos mecanismos operen. Por su parte, en el segundo bloque se ha realizado una revisión de las principales dimensiones metodológicas de los trabajos que conforman esta literatura según la naturaleza teórica o empírica de los mismos. La revisión, estructuración y análisis del conjunto del conocimiento sobre esta cuestión nos ha permitido trazar una imagen del estado de la literatura identificando debates abiertos, sesgos y lecciones de política económica y metodológicas.

Así, la principal conclusión extraída del primer bloque de estudio es que, mientras que la literatura es altamente concluyente en relación con los efectos *crowding-out* que ejercen las burbujas sobre la producción en la fase del estallido, en la fase del *boom* existe un espectro más amplio de escenarios económicos a los que puede dar lugar una burbuja según cuál sea el perfil de ésta. De esta manera, si bien la literatura converge acerca de los mecanismos de impacto de las burbujas sobre la producción durante la fase de vorágine, la determinación de la naturaleza positiva o negativa del impacto requiere del análisis de una serie de parámetros en el desarrollo de la burbuja que definirán si ésta genera un impacto positivo o negativo sobre la producción. Concretamente, la relajación de las restricciones financieras y, principalmente, la transacción del activo burbuja emergen como los principales mecanismos de impacto vigentes durante el *boom*, pero será necesario atender a: - la naturaleza productiva o improductiva del activo sobre el que tiene lugar la burbuja; - al equilibrio estable o inestable que la economía alcance durante la burbuja; - a la propia cantidad de ahorros absorbidos por las burbujas, lo que se conoce como tamaño de la burbuja; - a la elasticidad de sustitución de los bienes de capital producidos por sectores productivos e improductivos; así como - al carácter exógeno o endógeno de la oferta de trabajo para determinar el perfil de la burbuja en cada caso y los efectos que se derivan de la misma.

Además, también se hace referencia a mecanismos que pueden operar y por tanto generar efectos tanto en el *boom* como en el estallido. Tales mecanismos son: - el *risk-taking behaviour* de los bancos y entidades financieras; - la situación previa de exceso de ahorro y escasez de liquidez en los mercados; - la elevada o reducida capacidad de los activos de ser usados como colaterales en otras operaciones financieras; y - las especificidades de los mercados de cada país. De acuerdo con la literatura, los mecanismos operativos en ambas fases de la burbuja generan una dinámica basada, por un lado, en el incremento de la producción durante el *boom*, por los mayores recursos existentes en los mercados para la inversión durante esta fase; y, por otro, en la reducción de la producción tras el estallido dado que tiene lugar una expulsión de proyectos productivos además del fenómeno conocido como *credit crunch*, revertiéndose de esta manera la evolución de la inversión y de la producción durante el *boom*.

Por otro lado, a nivel metodológico, en el contexto de la literatura teórica se ha constatado el claro dominio del denominado Modelo de Generaciones Solapadas, creado por Samuelson (1958) y Diamond (1965) y popularizado en esta materia a raíz

del artículo de Tirole (1985). A nivel empírico, se hace uso de metodologías convencionales de Modelos de datos de panel y de análisis de series temporales.

Una serie de conclusiones útiles para política económica se desprenden del estudio realizado en el presente *survey*, ya que se facilita la comprensión de los perfiles que puede exhibir una burbuja y que condicionan la naturaleza de sus impactos sobre la producción. En este sentido, pueden darse una gran cantidad de perfiles distintos en función de los rasgos de la burbuja, las condiciones del desarrollo de esta y los mecanismos de impacto operativos en cada caso. Se concluye por tanto que las burbujas son fenómenos que exhiben perfiles heterogéneos, lo que se traslada a la operatividad de los mecanismos de impacto y consecuentemente a los efectos que ejercen sobre la actividad económica.

En conclusión, si bien la literatura relativa a los efectos de las burbujas sobre el crecimiento es amplia y consolidada, determinadas dimensiones de esta requieren futuras investigaciones, como son: una mayor contrastación empírica de la naturaleza de los impactos; la extensión del foco geográfico de análisis y el estudio de las dinámicas específicas que exhiben las burbujas según la naturaleza del activo sobre el que tengan lugar. Es por tanto necesario que la literatura aborde las cuestiones mencionadas con el fin de seguir avanzando en el conocimiento sobre el fenómeno de las burbujas y así descubrir todas las dinámicas sobre la producción a las que este fenómeno puede dar lugar.

REFERENCIAS

- AIZENMAN, J.; JINJARAK, Y.; ZHENG, H. (2019): Housing Bubbles, Economic Growth, and Institutions. *Open Economies Review*, 30, 655–674.
- AOKI, K.; NAKAJIMA, T.; NIKOLOV, K. (2014): Safe asset shortages and asset price bubbles. *Journal of Mathematical Economics*, 53, 164–174.
- AOKI, K.; NIKOLOV, K. (2015): Bubbles, banks and financial stability. *Journal of Monetary Economics*, 74, 33–51.
- BAKER, D. (2002): The Run-up in Home Prices: A Bubble. *Challenge*, 45 (6), 93–119.
- BARLEVY, G. (2007): Economic Theory and Asset Bubbles. *Economic Perspectives*, 31 (3), 44–59.
- BASCO, S. (2016): Switching bubbles: From Outside to Inside Bubbles. *European Economic Review*, 87, 236–255.
- BATTIATI, C. (2019): R&D, growth, and macroprudential policy in an economy undergoing boom-bust cycles. *Journal of Macroeconomics*, 59, 299–324.
- BLANCHARD, O.; WATSON, M. (1982): *Bubbles, Rational Expectations and Financial Markets* (NBER Working Paper No. 945). National Bureau of Economic Research.
- BORIO, C.; KHARROUBI, E.; UPPER, C.; ZAMPOLLI, F. (2015): *Labour reallocation and productivity dynamics: financial causes, real consequences* (BIS Working Paper No. 534). Bank for International Settlements.
- BRUNNERMEIER, M. K. (2008): Bubbles. En Durlauf S.N. & Blume L.E. (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 578-583, 2ª Ed. Londres: Palgrave Macmillan.
- BRUNNERMEIER, M. K., & OEHMKE, M. (2012): Bubbles, Financial Crises, and Systemic Risk. *Handbook of the Economics of Finance*, 2, 1221–1288.
- BRUNNERMEIER, M. K., ROTHER, S., & SCHNABEL, I. (2020): Asset Price Bubbles and Systemic Risk. *The Review of Financial Studies*, 33 (9), 4272–4317.
- CARMASSI, J.; GROS, D.; MICOSSI, S. (2009): The Global Financial Crisis: Causes and cures. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 47 (5), 977–996.
- CECCHETTI, S. G.; KHARROUBI, E. (2015): *Why does financial sector growth crowd out real economic growth?* (BIS Working Paper No. 490). Bank for International Settlements.
- CHAUVIN, K.; LAIBSON, D.; MOLLERSTROM, J. (2011): Asset bubbles and the cost of economic fluctuations. *Journal of Money, Credit and Banking*, 43 (S1), 233–260.
- DIAMOND, P. A. (1965): National Debt in a Neoclassical Growth Model. *The American Economic Review*, 55 (5), 1126–1150.
- FARHI, E.; TIROLE, J. (2012): Bubbly Liquidity. *The Review of Economic Studies*, 79 (2), 678–706.
- FLOOD, R. P.; HODRICK, R. J. (1990): On Testing for Speculative Bubbles. *Journal of Economic Perspectives*, 4 (2), 85–101.
- GALÍ, J. (2014): Monetary policy and rational asset price bubbles. *American Economic Review*, 104 (3), 721–752.
- GE, J.; YUAN, Y. (2022): Bubble into reallocation: How bubbles improve capital allocation in China. *China Economic Review*, 75, 101823.

GILCHRIST, S.; HIMMELBERG, C. P.; HUBERMAN, G. (2005): Do stock price bubbles influence corporate investment? *Journal of Monetary Economics*, 52 (4), 805–827.

GROSSMAN, G. M.; YANAGAWA, N. (1993): Asset bubbles and endogenous growth. *Journal of Monetary Economics*, 31 (1), 3–19.

HE, S. (2021): Growth, innovation, credit constraints, and stock price bubbles. *Journal of Economics*, 133 (3), 239–269.

HILLEBRAND, M.; KIKUCHI, T.; SAKURAGAWA, M. (2018): Bubbles and crowding-in of capital via a savings glut. *Macroeconomic Dynamics*, 22 (5), 1238–1266.

HIRANO, T.; INABA, M.; YANAGAWA, N. (2015): Asset bubbles and bailouts. *Journal of Monetary Economics*, 76, S71–S89.

HIRANO, T.; YANAGAWA, N. (2017): Asset bubbles, endogenous growth, and financial frictions. *The Review of Economic Studies*, 84 (1), 406–443.

HO, W. H.; ZHU, L. (2019): Bubbles, growth and sunspots with credit market frictions. *Mathematical Social Sciences*, 102, 42–47.

IKEDA, D.; PHAN, T. (2016): Toxic asset bubbles. *Economic Theory*, 61, 241–271.

JIANG, S.; MIAO, J.; ZHANG, Y. (2022): China's Housing Bubble, infrastructure investment, and economic growth. *International Economic Review*, 63 (3), 1189–1237.

JONES, B. (2014): *Identifying Speculative Bubbles: A Two-Pillar Surveillance Framework* (IMF Working Paper No. WP/14/208). International Monetary Fund.

JORDÀ, Ò. (2005): Estimation and Inference of Impulse Responses by Local Projections. *American Economic Review*, 95 (1), 161–182.

JORDÀ, Ò.; SCHULARICK, M.; TAYLOR, A. M. (2015): Leveraged bubbles. *Journal of Monetary Economics*, 76, S1–S20.

KIKUCHI, T.; THEPMONGKOL, A. (2020): Capital Bubbles, Interest Rates, and Investment in a Small Open Economy. *Journal of Money, Credit and Banking*, 52 (8), 2085–2109.

KINDLEBERGER, C.P. (1978): *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crisis*. Macmillan, London.

KUNIEDA, T. (2014): A note on the crowd-in effect of asset bubbles in the perpetual youth model. *Mathematical Social Sciences*, 72, 50–54.

KUNIEDA, T.; SHIBATA, A. (2016): Asset bubbles, economic growth, and a self-fulfilling financial crisis. *Journal of Monetary Economics*, 82, 70–84.

MADRID, A.; HIERRO, L. A. (2015): Speculative bubbles: The state of a rarely studied question. *Cuadernos de Economía*, 38 (108), 123–138.

MARTIN, A.; VENTURA, J. (2012): Economic growth with bubbles. *American Economic Review*, 102 (6), 3033–3058.

MATSUOKA, T.; SHIBATA, A. (2012): Asset bubbles, credit market imperfections, and technology choice. *Economics Letters*, 116 (1), 52–55.

MIAO, J.; WANG, P. (2014): Sectoral bubbles, misallocation, and endogenous growth. *Journal of Mathematical Economics*, 53, 153–163.

MIAO, J.; WANG, P. (2015): Banking bubbles and financial crises. *Journal of Economic Theory*, 157, 763–792.

MIAO, J.; WANG, P. (2018): Asset bubbles and credit constraints. *American Economic Review*, 108 (9), 2590–2628.

OLIVIER, J. (2000): Growth-Enhancing Bubbles. *International Economic Review*, 41 (1), 133–152.

PAN, W. F. (2020): How does the macroeconomy respond to stock market fluctuations? The role of sentiment. *Macroeconomic Dynamics*, 24 (2), 421–446.

SAMUELSON, P. A. (1958): An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy*, 66 (6), 467–482.

SCHERBINA, A. (2013): *Asset Price Bubbles: A Selective Survey* (IMF Working Paper No. WP/13/45). International Monetary Fund.

SHI, L.; SUEN, R. M. H. (2014): Asset bubbles in an overlapping generations model with endogenous labor supply. *Economics Letters*, 123 (2), 164–167.

SHILLER, R. J. (2003): Diverse Views on Asset Bubbles. En W. Hunter, G. Kauffman, & M. Pomerlano (Eds.), *Asset Price Bubbles: The Implications for Monetary, Regulatory and International Policies*, 35–39. Cambridge, MA: MIT Press.

SHIN, J. K.; SUBRAMANIAN, C. (2019): Asset Price Bubbles and Technological Innovation. *Economic Inquiry*, 57 (1), 482–497.

STIGLITZ, J. E. (1990): Symposium on Bubbles. *Journal of Economic Perspectives*, 4 (2), 13–18.

TAKAO, K. (2019): Asset Bubbles and Economic Growth under Endogenous Market Structure. *Macroeconomic Dynamics*, 23 (6), 2338–2359.

TANAKA, J. (2011): Re-examination of the growth-enhancing bubble. *The Japanese Economic Review*, 62 (2), 170–183.

TIROLE, J. (1985): Asset bubbles and Overlapping Generations. *Econometrica*, 53 (6), 1499–1528.

TORNELL, A.; WESTERMANN, F. (2002): Boom-Bust Cycles in Middle Income Countries: Facts and Explanation. *IMF Staff Papers*, 49, 111–155.

WANG, S.; CHEN, L.; XIONG, X. (2019): Asset bubbles, banking stability and economic growth. *Economic Modelling*, 78, 108–117.

WIEDMER, T. (2002): Taxation, Asset Bubbles, and Endogenous Growth. *Jahrbücher Für Nationalökonomie Und Statistik*, 222 (4), 500–507.

ZHOU, G. (2016): The spirit of capitalism and rational bubbles. *Macroeconomic Dynamics*, 20 (6), 1432–1457.

EL IMPACTO DE LA DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE GENERACIONES EN EL MERCADO JAPONÉS DE RENTA VARIABLE

Lucía Galicia Sanguino ¹, Ana Belén Alonso Conde ², Javier Rojo Suárez ³

1 Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, Paseo de los Artilleros s/n, 28032 Madrid (España). Correo-e: lucia.galicia@urjc.es

2 Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, Paseo de los Artilleros s/n, 28032 Madrid (España). Correo-e: ana.alonso@urjc.es

3 Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos, Paseo de los Artilleros s/n, 28032 Madrid (España). Correo-e: javier.rojo@urjc.es

Resumen

El envejecimiento de la población y el aumento en la proporción de trabajadores de más de 50 años son factores que han motivado en Japón un aumento de la desigualdad en los ingresos. Por otro lado, el avance de las nuevas tecnologías afecta al mercado laboral a través de la creación de herramientas cuyo manejo favorece a las generaciones más jóvenes y perjudica a los trabajadores más veteranos, que ven reducido su salario. El efecto del cambio tecnológico también se refleja en los mercados cuyos inversores exigen una rentabilidad mayor para mantener sus acciones. Este trabajo propone un modelo de valoración de activos que utiliza la brecha salarial por edad y la productividad laboral para explicar los rendimientos de las acciones en el mercado japonés. Los resultados muestran que ambos indicadores contribuyen a mejorar de manera significativa la capacidad explicativa del modelo clásico de valoración basado en el consumo (CCAPM). Adicionalmente, encontramos que aquellos activos cuya rentabilidad se encuentran positivamente relacionada con la brecha salarial ofrecen rentabilidades superiores a la media, lo que confirma la existencia de un factor de riesgo sistemático producido por el efecto de la innovación. Nuestro enfoque supone un paso adelante en la investigación para identificar los factores que determinan la desigualdad y su relación con los mercados de capitales. Los resultados del trabajo tienen implicaciones directas en el diseño de políticas monetarias y fiscales que permitan contrarrestar los efectos negativos del funcionamiento de los mercados a través de medidas destinadas a reducir la desigualdad salarial.

Palabras clave: Desigualdad salarial, Envejecimiento poblacional, Generaciones solapadas, Modelo de valoración de activos basado en consumo, Mercado japonés de renta variable.

Área Temática: Economía Monetaria y Financiera.

THE IMPACT OF INCOME INEQUALITY ACROSS GENERATIONS ON THE JAPANESE EQUITY RETURNS

Abstract

The aging of the population and the growing share of the labor force over 50 years of age are factors that largely motivate the increase in income inequality in Japan. On this basis,

in this paper we propose a consumption-based asset pricing model with overlapping generations, where income inequality is proxied by the age wage gap together with labor productivity, to study the explanatory power of income inequality on the cross-sectional behavior of Japanese stock returns. Our results show that both age wage gap and labor productivity contribute significantly to improving the results provided by the classic consumption-based asset pricing framework. Moreover, the effects of population aging, and thus income inequality, on technological innovation imply that those stocks positively related to the age wage gap generally trade at a relatively low price due to technological risk, which leads them to provide higher unconditional expected returns. These results suggest that wage differences across middle-aged workers and senior workers are relevant for asset pricing purposes. Hence, our approach constitutes a step forward in the attempt to relate asset prices and income inequality in a tractable way.

Key Words: Income inequality, Population aging, Overlapping generations, Consumption-based asset pricing, Japanese equity market.

Thematic Area: Monetary and Financial Economics.

La Volatilidad del Sector Petrolero en los Mercados de Valores: Un Análisis Bibliométrico

Adriana Ramalhinho¹, Ana Fialho², Jorge Casas Novas³

¹ PhD student in Management, Instituto de Investigação e Formação Avançada (IIFA), University of Évora, Portugal. Correo-e: d53159@alunos.uevora.pt

² CEFACE – Center for Advanced Studies in Management and Economics, School of Social Sciences, University of Évora. Correo-e: afialho@uevora.pt

³ CEFACE – Center for Advanced Studies in Management and Economics, School of Social Sciences, University of Évora. Correo-e: jlnovas@uevora.pt

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo realizar un análisis bibliométrico y una revisión sistemática de la literatura para comprender la relación entre la volatilidad de los precios del petróleo y el rendimiento de los mercados bursátiles. A través del análisis de una muestra de 31 documentos seleccionados tras una búsqueda exhaustiva con el uso de filtros de inclusión y exclusión en la base de datos Scopus, se identificó una tendencia creciente en la producción científica sobre el tema, siendo Francia el país con mayor número de publicaciones y, en consecuencia, el continente europeo y las revistas *International Journal of Energy Economics and Policy* y *Energy Economics* las que poseen un mayor número de publicaciones sobre el tema.

Sin embargo, a pesar del aumento de la producción científica, la revisión sistemática señaló la falta de consenso en los resultados empíricos de los documentos analizados, destacando la complejidad del tema. La inestabilidad de los precios del petróleo, influenciada por eventos extremos, ha sido un desafío para la comprensión de la relación entre la volatilidad de los precios y el desempeño de los mercados de valores. En este sentido, la investigación realizada asume una gran importancia en la comunidad científica, dada la naturaleza reciente de los eventos que han impactado en la volatilidad de los precios del petróleo. La revisión sistemática refuerza la necesidad de seguir investigando este complejo tema para comprender mejor las implicaciones de la volatilidad de los precios del petróleo en el mercado bursátil.

Palabras clave: Volatilidad; Precios; Sector petrolero; Mercado bursátil; Rentabilidad. *Área Temática:* E6. Economía Monetaria y Financiera

The Volatility of the Oil Sector on the Stock Markets: A Bibliometric Analysis

Abstract

The present investigation aimed to conduct a bibliometric analysis and systematic literature review to understand the relationship between oil price volatility and stock market performance. Through the analysis of a sample of 31 documents selected after an in-depth search with the use of inclusion and exclusion filters in the Scopus database, a growing trend in scientific production on the subject was identified, with France being the country with the largest number of publications and, consequently, the European continent and the journals International Journal of Energy Economics and Policy and Energy Economics holding a larger number of publications on the subject.

However, despite the increase in scientific production, the systematic review pointed to the lack of consensus in the empirical results of the analyzed documents, highlighting the complexity of the theme. The instability in oil prices, influenced by extreme events, has been a challenge to the understanding of the relationship between price volatility and stock market performance.

In this sense, the research assumes high importance in the scientific community, given the recent nature of the events that have impacted the volatility of oil prices. The systematic review reinforces the need to further investigate this complex topic to understand better the implications of oil price volatility on the stock market.

Key Words: Volatility; Prices; Oil Sector; Stock Market; Returns *Thematic Area:* E6. Monetary and Financial Economics

EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN EN EL RIESGO SISTÉMICO: UN ENFOQUE ECONOMETRICO DE REDES

Javier Sánchez García ^{1,2}, Salvador Cruz Rambaud ²

1 Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Carr. Sacramento, s/n, 04120 La Cañada, Almería, Correo-e: jsg608@ual.es, scruz@ual.es

2 Centro Mediterráneo de Economía y Desarrollo Sostenible (CIMEDES), Carr. Sacramento, s/n, 04120 La Cañada, Almería: jsg608@ual.es

Resumen

En este artículo, construimos un marco econométrico basado en modelos de grafos aleatorios exponenciales (ERGM) para investigar el efecto de la inflación en el riesgo sistémico. Encontramos una relación negativa que es robusta en todos los modelos, lo que indica que una mayor inflación reduce el riesgo sistémico. Sin embargo, al tener en cuenta los tipos de interés entendidos como el instrumento de política monetaria para controlar la inflación, esta relación se invierte, revelando el papel mediador de la política monetaria entre ambas variables. Indagamos empíricamente si la relación entre inflación y riesgo sistémico proviene de préstamos excesivos durante los auges económicos. No hay evidencia que respalde esta afirmación, lo que indica que otros mecanismos, como los riesgos de tipo de interés y la volatilidad del mercado debido a las expectativas, pueden ser la base de la relación. Los resultados de este estudio son de notable trascendencia para comprender el actual escenario inflacionario.

Palabras clave: Inflación, Riesgo Sistémico, Econometría de redes, Modelos de Grafos Aleatorios Exponenciales (ERGMs).

Área Temática: E6. Economía monetaria y financiera.

THE IMPACT OF INFLATION ON SYSTEMIC RISK: A NETWORK-ECONOMETRIC APPROACH

Abstract

In this paper, we construct an econometric framework based on Exponential Random Graph Models (ERGMs) to investigate the effect of inflation on systemic risk. We find a negative relationship that is robust across models, indicating that higher inflation reduces systemic risk. However, when accounting for interest rates understood as the monetary policy instrument to control inflation, this relationship reverses, revealing the mediator role of monetary policy between the two variables. We inquire empirically if the relationship between inflation and systemic risk comes from excessive lending during economic booms. There is no evidence supporting this statement, which signals that other mechanisms such as interest rate risks and market volatility due to expectations may underlie the relationship. The results of this study are of remarkable significance for understanding the current inflationary scenario.

Key Words: Inflation, Systemic Risk, Network Econometrics, Exponential Random Graph Models.

Thematic Area: E6. Monetary and financial economics.

E7 - Ciencia de Datos para la Economía Aplicada

ANÁLISIS COMPARADO DE LA REPUTACIÓN ONLINE TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE BURGOS

Paula Antón Maraña¹, Pablo Arranz Val¹, Santiago Porras Alfonso¹, Santiago Aparicio Castillo¹

¹ Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Burgos, Pza. de la Infanta D^a. Elena s/n 09001 Burgos, España. Correo-e: panton@ubu.es, parranz@ubu.es, sporras@ubu.es, saparicio@ubu.es

Resumen

El sector turístico ha experimentado una importante transformación con el uso de la Web 2.0. Los turistas comparten sus experiencias y opiniones en las redes sociales como Twitter, dando lugar a un nuevo fenómeno conocido como boca a boca electrónico (eWOM). Agentes turísticos e investigadores han reconocido la importancia del eWOM como parte del análisis de sentimientos para conocer la percepción y las recomendaciones de los turistas.

El objetivo de este estudio es analizar la percepción de los turistas de la provincia de Burgos en el año 2022 mediante el cálculo de un índice global de reputación online basado en subíndices de percepción de diferentes aspectos del turismo (alojamiento, productos, clima, seguridad).

Se utiliza la herramienta creada previamente para realizar búsquedas con palabras clave en el histórico de tweets de cada localidad. Una vez realizado un proceso ETL (extracción, transformación y carga), se realiza un análisis de sentimiento y una posterior categorización basada en diferentes semánticas. El número de tweets analizados para cada destino es: Lerma (1.415); Belorado (263); Castrojeriz (341); Santo Domingo de Silos (576); Frías (361) y Peñaranda de Duero (362).

Los resultados muestran una alta reputación online (sobre 100 puntos) en Lerma (94,36), Belorado (94,87), Castrojeriz (94,42), Silos (91,07), Frías (94,69) y Peñaranda (90,95), donde las principales áreas de mejora se observan en: Alojamiento en Peñaranda, Lerma y Frías; Seguridad en Silos y Productos turísticos en Castrojeriz.

Basándose en estos resultados, los responsables de la toma de decisiones turísticas en Burgos podrán conocer mejor las opiniones, preferencias y necesidades de sus turistas y, así, mejorar sus productos y servicios, adaptar sus esfuerzos de marketing y responder a las quejas de los clientes en el momento oportuno. Esto mejorará las experiencias de los visitantes y hará que estén más satisfechos, sigan visitando el destino y lo recomienden.

Palabras clave: Turismo, eWOM, Reputación online, Percepción, Burgos.

Área Temática: E7. Ciencia de Datos para la Economía de Datos.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF ONLINE TOURIST REPUTATION IN THE PROVINCE OF BURGOS

Abstract

The tourism sector has undergone a significant transformation with the use of Web 2.0. Tourists share their experiences and opinions with others through social networks as Twitter, giving rise to a new phenomenon known as electronic word of mouth (eWOM). Tourism agents and researchers have recognised the importance of eWOM as part of sentiment analysis to understand tourists' perceptions and recommendations.

The aim of this study is to analyse the perception of tourists in the province of Burgos in the year 2022 by calculating a global online reputation index based on sub-indices of perception of different aspects of tourism (accommodation, products, climate, safety).

The previously created tool is used to perform searches with keywords in the history of tweets for each location. Once an ETL (extraction, transformation and loading) process has been carried out, a sentiment analysis is performed and a subsequent categorisation based on different semantics. The number of tweets analysed for each destination is: Lerma (1,415); Belorado (263); Castrojeriz (341); Santo Domingo de Silos (576); Frías (361) and Peñaranda de Duero (362).

The results show a high online reputation (out of 100 points) in Lerma (94.36), Belorado (94.87), Castrojeriz (94.42), Santo Domingo de Silos (91.07), Frías (94.69) and Peñaranda (90.95), where the main areas for improvement are observed in: Accommodation in Peñaranda, Lerma and Frías; Safety in Silos and Tourist products in Castrojeriz.

Based on these results, tourism decision-makers in Burgos will be able to gain insights into the opinions, preferences, and needs of their tourists and so, to improve their products and services, tailor their marketing efforts and respond to customer complaints in a timely manner. This will improve visitors' experiences and make them more satisfied, keep them visiting and recommending the destination.

Key Words: Tourism, eWOM, Online Reputation, Perception, Burgos.

Thematic Area: E7. Data Science for the Data Economy.

Análisis de sentimientos en los diferentes actores implicados en la vacunación contra la COVID-19 en España mediante técnicas de “machine learning” para Twitter

Jorge Navarro¹, Juan Aguarón¹, José María Moreno-Jiménez¹, Alberto Turón¹

¹ Grupo Decisión Multicriterio Zaragoza (GDMZ)/ Facultad de Economía y Empresa/Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Zaragoza. Correos-e: jnavarro@unizar.es; turon@unizar.es; aguaron@unizar.es; moreno@unizar.es

²

Resumen

Conforme a la orientación cognitiva en la resolución de problemas complejos relativos a la toma de decisiones públicas mediante redes sociales, este trabajo estudia la evolución del estado anímico de los diferentes actores implicados (gobierno central, oposición, gobiernos autonómicos y ciudadanos) en las diferentes fases del proceso de vacunación frente al COVID-19 en España. Usando Twitter como red social, el corpus del estudio ha incluido 98.197 tweets en español del periodo comprendido entre el 27/02/2020 y el 31/12/21, y técnicas de análisis de sentimientos y emociones, se han evaluado diferentes sentimientos utilizando una lista de palabras en español y sus asociaciones con ocho emociones básicas (ira, miedo, anticipación, confianza, sorpresa, tristeza, alegría y asco) y tres valencias (neutra, negativa y positiva). Mediante diversos descriptores estadísticos, se ha examinado el comportamiento de las distintas emociones en los tweets. Asimismo, se han construido gráficos de trayectoria que proporcionan una representación del tiempo narrativo frente a la valencia emocional. Los resultados obtenidos ilustran que este tipo de análisis es útil para evaluar el sentir (estado anímico) de la opinión pública y de las distintas partes implicadas, así como para valorar el apoyo social a las políticas destinadas a mitigar los efectos de la pandemia.

Palabras clave: Vacunación COVID-19, Análisis de sentimientos, *Machine learning*, Estadística multivariante, Twitter, Tweets, Estado anímico de la sociedad.

Área Temática: E7. Ciencia de Datos para la Economía de Datos.

Sentiment analysis in the different actors involved in COVID-19 vaccination in Spain using machine learning techniques for Twitter

Abstract

In line with the cognitive orientation in the resolution of complex problems related to public decision-making through social networks, this paper studies the evolution of the mood of the different actors involved (central government, opposition, regional governments and citizens) in the different phases of the COVID-19 vaccination process in Spain. Using Twitter as a social network, the corpus of the study included 98,197 tweets in Spanish from the period between 27/02/2020 and 31/12/21, and using sentiment and emotion analysis techniques, different feelings were evaluated using a list of Spanish words and their associations with eight basic emotions (anger, fear, anticipation, confidence, surprise, sadness, joy and disgust) and three valences (neutral, negative and positive). Using various statistical descriptors, the behaviour of the different emotions in the tweets was examined. Trajectory graphs have also been constructed to provide a representation of narrative time versus emotional valence. The results obtained illustrate that this type of analysis is useful for assessing the sentiment (mood) of public opinion and of the different parties involved, as well as for assessing social support for policies aimed at mitigating the effects of the pandemic.

Key Words: COVID-19 vaccination, Sentiment analysis, Machine learning, Multivariate statistics, Twitter, Tweets, Social mood.

Thematic Area: E7. Data Science for Data Economy.

El Valor de las Estadísticas Oficiales en la Investigación Científica: Descubriendo Temas Relevantes a través del Análisis de Publicaciones

Ramón A. Carrasco¹, Jorge Velasco López², Gema Fernández-Avilés Calderón³

¹ Facultad de Estudios Estadísticos, Departamento de Marketing, Universidad Complutense de Madrid, ² España. ramocar@ucm.es

² Facultad de Estudios Estadísticos, Universidad Complutense de Madrid, España. jorge.velasco.lopez@ine.es

³ Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Toledo, Universidad de Castilla La Mancha, España Gema.FAviles@uclm.es

Resumen

Las estadísticas oficiales son una valiosa fuente de datos utilizada en la investigación científica debido a su naturaleza de datos abiertos y su calidad confiable. Este estudio tiene como objetivo principal descubrir los temas más investigados a partir de las estadísticas oficiales, analizando las publicaciones científicas más relevantes. Se empleó una metodología basada en el análisis bibliométrico, examinando exhaustivamente las publicaciones registradas en la base de datos Scopus desde 1960 hasta 2020 que mencionaban el uso de las estadísticas oficiales. Esto permitió obtener una muestra representativa y diversa de trabajos científicos pertinentes. Los resultados revelaron que los temas más destacados en las publicaciones científicas relacionadas con las estadísticas oficiales abarcan la Medicina, la Empresa y la Gestión, la Sociología, la Psicología, el Medio Ambiente y la Microbiología. Estas áreas de investigación reflejan un alto nivel de interés y exploración en el uso de las estadísticas oficiales para el avance del conocimiento científico. El mapa conceptual generado a partir de estos resultados proporciona una herramienta valiosa tanto para los investigadores como para los gestores de institutos oficiales. Por un lado, los investigadores pueden utilizar el mapa para identificar las tendencias y las áreas de investigación prioritarias relacionadas con las estadísticas oficiales, lo que les permite enfocar sus esfuerzos en temas de alto impacto y relevancia. Por otro lado, los gestores de institutos oficiales pueden utilizar el mapa para orientar sus políticas de generación de datos y estadísticas, asegurando una asignación eficiente de recursos en áreas de interés para la comunidad científica y la sociedad en general.

Agradecimientos. Ramón A. Carrasco agradece la financiación de esta investigación a la Facultad de Estudios Estadísticos de la UCM.

Palabras clave: Estadísticas Oficiales, Análisis Bibliométrico, Análisis de Co-ocurrencia, SciMAT Área Temática: Ciencia de Datos para la Economía Aplicada.

The Value of Official Statistics in Scientific Research: Discovering Relevant Themes through the Analysis of Publications

Abstract

Official statistics are a valuable source of data used in scientific research due to their open data nature and reliable quality. This study aims to uncover the most investigated topics based on official statistics by analyzing the most relevant scientific publications. A methodology based on bibliometric analysis was employed, thoroughly examining the publications recorded in the Scopus database from 1960 to 2020 that mentioned the use of official statistics. This allowed obtaining a representative and diverse sample of relevant scientific works. The results revealed that the most prominent topics in scientific publications related to official statistics encompass Medicine, Business and Management, Sociology, Psychology, Environment, and Microbiology. These research areas reflect a high level of interest and exploration in the use of official statistics for the advancement of scientific knowledge. The conceptual map generated from these results provides a valuable tool for both researchers and managers of official institutes. On one hand, researchers can utilize the map to identify trends and priority research areas related to official statistics, enabling them to focus their efforts on high-impact and relevant topics. On the other hand, managers of official institutes can utilize the map to guide their data and statistical generation policies, ensuring efficient allocation of resources in areas of interest to the scientific community and society.

Acknowledgments. Ramón A. Carrasco is grateful to the Faculty of Statistical Studies of the UCM for funding this research.

Key Words: Official Statistics, Bibliometric Analysis, Co-occurrence Analysis, SciMAT. **Subject Area:** Data Science for Applied Mathematics.

Polarización laboral por género

Raquel Sebastian 1¹

1 Universidad Complutense de Madrid 1, Departamento de Análisis Económico y Métodos

Cuantitativos. Correo-e: raquel.sebastian@ucm.es

Resumen

La polarización del trabajo se refiere al aumento del empleo en las ocupaciones mejor pagadas y peor pagadas a expensas de los empleos con salario medio. A pesar de que el impacto de la tecnología en el empleo puede ser muy diferente para hombres y mujeres, dada la posible segregación de algunos empleos, la literatura ha tratado por igual a ambos colectivos. Para explorar esta posibilidad, en este trabajo se estudian los cambios específicos de género en las ocupaciones. Sorprendentemente, se constata una polarización del empleo en el caso de las mujeres, pero no en el de los hombres. La hipótesis del “Cambio Tecnológico Sesgado a la Rutina” (en inglés, Routine Biased Technical Change, *RBTC*) es capaz de explicar la disminución del empleo en la parte media de la distribución salarial, siendo este efecto mayor para los trabajadores masculinos que para las trabajadoras. Sin embargo, el *RBTC* no explica los cambios observados en las colas de la distribución para las mujeres. El cambio estructural basado en la transformación estructural o la mercantilización sí lo hace. Cuando existen mejores oportunidades para las mujeres en el mercado, la educación se vuelve más atractiva, lo que aumenta el número de mujeres dispuestas a estudiar. Esto aumenta la participación de las mujeres en el mercado laboral y, en consecuencia, reduce su trabajo en casa. Además, existen efectos indirectos sobre el consumo que hacen que las mujeres que ocupan los puestos mejor pagados consuman más servicios.

Traducción realizada con la versión gratuita del traductor www.DeepL.com/Translator

Palabras clave: Polarización del trabajo, cambio estructural, Cambio tecnológico sesgado a la rutina, género, producción del hogar.

Área Temática: Economía de género.

Gender Job Polarisation

Abstract

Job polarisation refers to the increase of employment in top and bottom-paid occupations at the expense of middle-paid jobs. Despite that the impact of technology on employment may be quite different for men and women, given the potential segregation of some jobs, the literature has equally treated male and female workers. To explore this possibility, this paper studies gender-specific changes in occupations. Surprisingly, employment polarisation is found for women, but not for men. The Routine Bias Technological Change (*RBTC*) hypothesis is able to explain the decrease of employment in the middle part of the wage distribution, being this effect higher for male than for female workers. However, the *RBTC* does not account for the changes observed at the tails of the distribution for women. Structural change based on structural transformation or marketization does. When better opportunities for women exist in the market, education becomes more attractive which increases the number of females willing to study. This enhances the participation of women in the labour market and, consequently, reduces their work at home. In addition, consumption spillovers that make women in top-paid occupations to consume more services exist.

Key Words: Job polarization, Structural Change, Routine Biased Technical Change, Gender, Home Production.

Thematic Area: Gender Economics.

Identificación de los ciudadanos con las políticas públicas. Estudio del estado de ánimo de la sociedad durante la COVID-19 usando técnicas de análisis de sentimientos y de redes sociales

Alberto Turón¹, Juan Aguarón¹, José María Moreno¹, Jorge Navarro¹

¹ Grupo Decisión Multicriterio Zaragoza (GDMZ)/ Facultad de Economía y Empresa/Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Zaragoza. Correos-e: turon@unizar.es; aguaron@unizar.es; moreno@unizar.es; jnavarro@unizar.es

Resumen

Siguiendo la orientación cognitiva en decisiones públicas mediante el análisis de redes sociales, este trabajo estudia el grado de identificación de los ciudadanos con los actores políticos implicados en la toma de decisiones públicas durante las diferentes fases del proceso de vacunación frente al COVID-19 en España. Utilizando Twitter como red social y técnicas de análisis de sentimientos y de redes sociales como soporte metodológico, el trabajo evalúa el grado de aceptación ciudadana de los argumentos esgridos por los políticos para justificar sus decisiones mediante el análisis, exclusivamente, de los tweets emitidos exclusivamente por los líderes sociales. En el caso práctico considerado, COVID-19, la reducción del número de autores desde los presentes en la sociedad (más de 8.000) a los líderes de la red (8) fue superior al 99%; y la posterior reducción del número de tuits asociados fue superior al 88% desde los 18.193 tuits de la sociedad a los 2.145 tuits de los ocho líderes sociales. El impresionante grado de compresión de información logrado puede ser útil para establecer nuevas direcciones en el análisis del estado de ánimo social.

Palabras clave: Vacunación COVID-19, Análisis de sentimientos, Análisis de Redes Sociales, Machine learning, Twitter, Estado anímico de la sociedad. *Área Temática:* E7. Ciencia de Datos para la Economía de Datos.

Identification of citizens with public policies. Study of the state of mind of society during COVID-19 using sentiment analysis and social network techniques

Abstract

In accordance with the cognitive orientation in public decisions through the analysis of social networks, this work studies the degree of identification of citizens with the political actors involved in public decision-making during the different phases of the vaccination process against COVID-19 in Spain. Using Twitter as a social network and sentiment analysis and social network techniques as methodological support, the work evaluates the degree of citizen acceptance of the arguments put forward by politicians to justify their decisions by exclusively analyzing the tweets issued by the social leaders. In the practical case considered, COVID-19, the reduction in the number of authors from those present in society (more than 8,000) to network leaders (8) was greater than 99%; and the subsequent reduction in the number of associated tweets was greater than 88%, from 18,193 tweets from society to 2,145 tweets from the eight social leaders. The impressive degree of data compression achieved may be useful for establishing new directions of social mood analysis.

Key Words: COVID-19 vaccination, Sentiment analysis, Social network analysis, Machine learning, Twitter, Social mood. *Thematic Area:* E7. Data Science for the Data Economy.

LA DISCRIMINACIÓN POSITIVA EN EL EMPREDIMIENTO FEMENINO

Olga Rodríguez Arnaldo

Facultad de Ciencias de la Empresa/ Departamento Economía de la Empresa/ Universidad Politécnica de Cartagena, olga.rodriguez@upct.es

Resumen

La discriminación positiva es una política pública que busca compensar desigualdades históricas y estructurales hacia ciertos grupos sociales, mediante la implementación de medidas que les otorgan un trato preferencial. En el caso del emprendimiento femenino en España, la discriminación positiva ha sido una herramienta clave para reducir las brechas de género en este ámbito.

En los últimos años, se ha observado un aumento de la presencia de mujeres emprendedoras en España, pero aún existen barreras que limitan su acceso al capital, a la formación y a las redes de contactos empresariales. La discriminación positiva busca corregir estas desigualdades a través de, por ejemplo, programas de financiamiento específico para mujeres, acciones formativas adaptadas a sus necesidades y programas de mentorización y networking exclusivos para emprendedoras.

El objetivo principal de este estudio es analizar el impacto de las medidas de discriminación positiva en el emprendimiento femenino en España, analizando el impacto a nivel nacional y por comunidades autónomas, de manera de determinar cuáles medidas han sido más efectivas y las causas del desarrollo desigual entre las regiones.

La principal conclusión es que el impacto de la discriminación positiva en el emprendimiento femenino en España ha sido significativo, principalmente en el aumento del número de mujeres emprendedoras y en la mejora en el acceso de las mujeres a la financiación, destacando que las mujeres emprendedoras que han participado en estos programas tienen mayores tasas de supervivencia empresarial y generan más empleo que aquellas que no han recibido este tipo de apoyo. Con respecto al impacto por comunidades autónomas, en general, las medidas han tenido resultados positivos en todas las CCAA, aunque la magnitud de estos resultados varía según la región ya que algunas regiones han logrado avances significativos mientras que otras aún tienen muchos desafíos por superar.

Palabras clave: Emprendimiento femenino, Discriminación positiva, Igualdad de género, Mujeres empresarias.

Área Temática: E9 Economía de género.

POSITIVE DISCRIMINATION IN FEMALE ENTREPRENEURSHIP

Abstract

Positive discrimination is a public policy that seeks to compensate historical and structural inequalities towards certain social groups, through the implementation of measures that grant them preferential treatment. In the case of female entrepreneurship in Spain, positive discrimination has been a key tool to reduce gender gaps in this area.

In recent years, there has been an increase in the presence of women entrepreneurs in Spain, but there are still barriers that limit their access to capital, training and business contact networks. Positive discrimination seeks to correct these inequalities through, for example, specific financing programs for women, training actions adapted to their needs and exclusive mentoring and networking programs for female entrepreneurs.

The main objective of this study is to analyze the impact of positive discrimination measures on female entrepreneurship in Spain, analyzing the impact of these measures at the national level and by autonomous communities, in order to determine which measures have been most effective and the causes of uneven development between regions.

The main conclusion is that the impact of positive discrimination on female entrepreneurship in Spain has been significant, mainly in the increase in the number of women entrepreneurs and in the improvement in women's access to financing, highlighting that women entrepreneurs who have participated in these programs have higher business survival rates and generate more employment than those that have not received this type of support. Regarding the impact by autonomous communities, in general, the measures have had positive results in all the CCAAs, although the magnitude of these results varies according to the region; some have made significant progress while others still have many challenges to overcome.

Key Words: Female entrepreneurship, Positive discrimination, Gender equality, Businesswomen.

Thematic Area: E9 Gender economy.

VALORIZAÇÃO DO TRABALHO DAS MULHERES AGRICULTORAS E RURAIS

Joana Lima ¹, Miguel Viegas ², Paola Hernández ³

1 Associação das Mulheres Agricultoras e Rurais Portuguesas, joana.vaz.serra.lima@gmail.com

2 GOVCOPP, Universidade de Aveiro, mlbv@ua.pt

3 MED, Universidade de Évora, paolaher@uevora.pt

Resumo

Em diferentes partes do mundo, as mulheres agricultoras enfrentam desigualdades no acesso à terra, crédito, fatores de produção, tecnologia e formação. Apesar desta desigualdade, as mulheres desempenham um papel fundamental na produção agrícola. De acordo com a Organização para Agricultura e Alimentação (FAO), as mulheres representam cerca de 43% da força de trabalho agrícola em termos globais. Em algumas regiões, como a África subsaariana, constituem mesmo a maioria dos trabalhadores agrícolas (FAO, 2019). Como trabalhadoras agrícolas, as mulheres estão mais envolvidas na produção de alimentos e na criação de gado, que são bens essenciais para a segurança alimentar da sua família, mas também das populações locais (Quisumbing et al., 2015). Além de seu contributo na produção agrícola, as mulheres também são responsáveis por uma série de trabalhos domésticos não remunerados, que muitas vezes não são reconhecidos e desvalorizados. Na União Europeia e em Portugal, a taxa feminina de emprego das mulheres nos territórios rurais é inferior à dos homens e apenas 30% dos produtores agrícolas europeus são mulheres, apesar da sua omnipresença em todas as tarefas agrícolas.

A participação das mulheres e o seu papel nas áreas rurais e na agricultura é de grande importância para o crescimento económico e para a sustentabilidade dos territórios. As mulheres agricultoras são hoje um repertório inestimável de práticas agrícolas ancestrais consideradas como fundamentais para a preservação dos recursos naturais e para a promoção dos equilíbrios dos ecossistemas (Ball, 2020). Apesar do reconhecimento deste papel, as desigualdades de género na agricultura persistem, estimuladas por uma série de fatores, incluindo normas sociais e práticas culturais, estruturas legais e políticas e dinâmica de mercado (Brandth, 2002). Muitas mulheres que trabalham no campo, como única atividade ou atividade paralela, são agricultoras e não veem o seu trabalho valorizado. Alimentam diariamente as suas famílias, abastecem as suas comunidades e os mercados locais, preservando e valorizando o território. Combater a discriminação de género no mundo rural implica, entre outros aspetos, conhecer e avaliar melhor a contribuição das mulheres no produto social e económico (Doss, 2018). No presente trabalho, elaboramos um modelo destinado a estimar a parte feminina na produção agrícola portuguesa, com especial destaque para as regiões do minifúndio onde predomina a agricultura familiar. Os resultados que confirmam uma enorme discrepância entre o valor gerado pelas mulheres agricultoras e o seu rendimento suscita medidas concretas que permitam valorizar o trabalho feminino no mundo rural, mas também e sobretudo mitigar as desigualdades de género que daí decorrem.

Palavras Chaves: desigualdade de género, agricultoras, agricultura familiar.

Área Temática: E9. Economia de Género

E8 - Economía Ambiental y de Recursos Naturales

IMPORTA EL CAMBIO CLIMÁTICO A LOS COMPRADORES DE VIVIENDA? EVIDENCIA DESDE BILBAO

Fernando Tusell ¹, Patricia Menéndez ², Cristina González ³, María Jesús Bárcena ⁴

- 1 Facultad de Economía y Empresa/Departamento de Métodos Cuantitativos/Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea UPV/EHU/ Avenida Lehendakari Aguirre 83, 48015 Bilbao (España)/ Correo-e: fernando.tusell@ehu.eus
- 2 Departamento de Econometría y Estadística Empresarial/ Universidad Monash, Melbourne (Australia). Correo-e: PatriciaMenendez@monash.edu
- 3 Facultad de Economía y Empresa/Departamento de Métodos Cuantitativos/Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea UPV/EHU/ Calle Comandante Izarduy 23, 01006 Vitoria (España)/ Correo-e: mariacristina.gonzalezm@ehu.eus
- 4 Facultad de Economía y Empresa/Departamento de Métodos Cuantitativos/Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea UPV/EHU/ Avenida Lehendakari Aguirre 83, 48015 Bilbao (España)/ Correo-e: mariajesus.barcena@ehu.eus

Resumen

Este estudio contribuye a la literatura sobre el impacto económico del cambio climático en el mercado de la vivienda. Nuestro trabajo se centra en analizar el efecto de factores relacionados con el cambio climático como el riesgo de inundación y el riesgo asociado a la subida del nivel del mar en el precio de las viviendas del País Vasco. La muestra utilizada para el análisis consta de más de 300.000 observaciones que incluyen precios de venta, alquiler y características de los inmuebles. Para estudiar si el valor de las viviendas es distinto dentro y fuera de las zonas de riesgo, el punto de partida ha sido analizar el precio relativo de venta y alquiler. La idea es que la ubicación y las comodidades pueden afectar tanto al precio de venta como al de alquiler, mientras que el riesgo de inundación probablemente solo afecte negativamente al precio de venta (los propietarios afrontan más riesgo que los inquilinos en términos de pérdida de la propiedad debido a una inundación). A continuación, se ha utilizado la regresión geográficamente ponderada con vecindarios adaptados a las zonas de riesgo por inundación para estimar valores sintéticos de los ratios precio venta-alquiler en zonas de riesgo y en zonas de no riesgo, que más tarde nos sirven para hacer una comparación por pares. Para incorporar el riesgo de la subida del nivel del mar se ha utilizado otro modelo con una parte paramétrica en la que se incluye el efecto del riesgo por inundación, así como una parte no paramétrica que depende de la elevación del terreno y cuya variable endógena son los ratios precio venta-alquiler estimados en el paso anterior. Los resultados sugieren que existe cierta evidencia a favor de que los precios se ven afectados negativamente sólo en las zonas de mayor riesgo.

Palabras clave: Riesgo de inundabilidad, Precios de vivienda, Aumento del nivel del mar, Cambio climático, Riesgo de capitalización.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales, E8.

DOES THE CLIMATIC CHANGE MATTER TO HOME BUYERS? EVIDENCE FROM BILBAO

Abstract

This study contributes to the literature on the economic impact of climate change on the housing market. Our work focuses on analyzing the effect of climate change related factors such as flood risk and the risk associated with sea level rise on housing prices in the Basque Country. The sample used for the analysis consists of more than 300,000 observations that include sale prices, rental prices and property characteristics. To study whether the value of housing is different inside and outside the risk areas, the starting point has been to analyze the relative price of sale and rent. The idea is that location and amenities can affect both sale and rental prices, while flood risk is likely to negatively affect only the sale price (homeowners face more risk than renters in terms of property loss due to flooding). Next, geographically weighted regression with neighborhoods tailored to flood risk zones has been used to estimate synthetic values of sales price-to-rent ratios in at-risk and non-risk zones, which we later use for a pairwise comparison. To incorporate the risk of sea level rise, another model has been used with a parametric part that includes the effect of flood risk, as well as a non-parametric part that depends on land elevation and whose endogenous variable is the price-to-rent ratios estimated in the previous step. The results suggest that there is some evidence in favor of prices being negatively affected only in higher risk areas.

Key Words: Inundability risk, House prices, Sea level increase, Climate change, Risk capitalization.

Thematic Area: Environmental Economics and Natural Resources, E8.

Canales cortos vs canales largos en productos de alimentación: preferencias y disponibilidad a pagar

Sama-Berrocal, C.I, Aguado, C.I, Lami, O.I, Díaz-Caro, C.2, Mesías, F.J.I y Crespo-Cebada, E.*

11 Escuela de Ingenierías Agrarias – Universidad de Extremadura; Avda Adolfo Suárez, s/n – 06007 Badajoz.

12 Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo – Universidad de Extremadura; Avda Universidad, s/n – 10071 Cáceres

Resumen

El análisis del comportamiento de los consumidores sobre cómo se distribuyen y se accede a los productos de alimentación constituyen un aspecto relevante e importante en la sociedad actual, más aún cuando el canal de distribución impacta de forma notable en la generación de una economía sostenible y más verde, como pueden contribuir los canales cortos de comercialización de alimentos (CCCA). El objetivo de este trabajo consiste en calcular una valoración en términos monetarios para obtener la disposición a pagar que otorgan los consumidores a los canales corto. Para llevar a cabo el objetivo planteado en este trabajo se ha diseñado e implantado un experimento de elección o “*choice experiment*” mediante la elaboración de encuesta a una muestra representativa de consumidores españoles sobre dos productos: el vino y la miel. La incorporación de precio en el diseño permite que se puedan calcular las disposiciones a pagar en los diferentes niveles de los atributos y, por tanto, obtener una medida cuantitativa de las preferencias de los consumidores sobre los canales cortos de distribución. El análisis llevado a cabo sobre las preferencias de los consumidores permite obtener unos resultados para establecer el impacto positivo o negativo de los atributos seleccionados en el experimento de elección. También ha permitido obtener una ordenación en términos de preferencias de los diferentes canales de distribución lo cual permite jerarquizar dichos atributos. Además, se ha obtenido una cuantificación de los niveles de los atributos en términos monetarios, estableciendo la disponibilidad a pagar por parte los consumidores para cualquier tipo de canal.

Palabras clave: canales cortos de comercialización de alimentos, experimento de elección, disponibilidad a pagar, vino, miel.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales

Short vs. long channels in food products: preferences and willingness to pay

Abstract

The analysis of consumer behavior on how food products are distributed and accessed is a relevant and important aspect in today's society, even more so when the distribution channel has a significant impact on the generation of a sustainable and greener economy, as short food supply chains (SFSC) can contribute. The objective of this work is to calculate a valuation in monetary terms to obtain the consumers' willingness to pay for short channels. To achieve the objective set out in this work, a choice experiment has been designed and implemented by means of a survey of a representative sample of Spanish consumers on two products: wine and honey. The incorporation of price in the design allows us to calculate the willingness to pay at different levels of the attributes and, therefore, to obtain a quantitative measure of consumer preferences for short distribution channels. The analysis carried out on consumer preferences allows us to obtain results to establish the positive or negative impact of the attributes selected in the choice experiment. It has also made it possible to obtain a ranking in terms of preferences for the different distribution channels, which makes it possible to establish a hierarchy of these attributes. In addition, a quantification of the levels of the attributes in monetary terms has been obtained, establishing the consumers' willingness to pay for any type of channel.

Key Words: short food supply chains, choice experiment, willingness to pay, wine, honey.

Thematic Area: Environmental Economics and Natural Resources

Emisiones de CO2 y rentabilidad económica: evidencia en empresas españolas familiares y no familiares

José L. Gallizo¹, Jordi Moreno², Laura Sánchez³

José L. Gallizo, Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida/ joseluis.gallizo@udl.cat

Jordi Moreno, Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida/

Laura Sánchez, Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida/

Resumen

Abordamos las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), analizando si es más rentable ser una empresa respetuosa con el medio ambiente o una que ignora las recomendaciones que limitan dichas emisiones. El debate académico tiene un interés adicional, cuando se refiere al campo de las empresas familiares que integran la perspectiva de la Riqueza Socioemocional (SEW), a través de la cual se ha demostrado un mejor desempeño ambiental de las empresas familiares que sus contrapartes no familiares. Los datos utilizados se han obtenido del Registro de Huella de Carbono que ha elaborado el Ministerio para la Transición Ecológica de España. Esta información se ha completado con datos financieros de las empresas manufactureras que se extrajeron de la Base de Datos del Sistema Ibérico de Análisis de Balances (SABI), con el fin de desarrollar un modelo de regresión, en el que se relacionan las emisiones de GEI que se liberan a la atmósfera con el tipo de propiedad de la empresa, y con otras variables que caracterizan a cada empresa de la muestra de empresas. Los resultados asocian negativamente las emisiones de GEI con el nivel de ROA, lo que significa que la reducción de emisiones en una empresa contribuye a mejorar su desempeño económico. Los resultados también muestran que la propiedad familiar de la organización ejerce un impacto significativamente negativo sobre las emisiones totales, de lo que se concluye que existen beneficios económicos que se pueden derivar de la inversión ambiental de las empresas familiares. La recomendación para quienes toman decisiones es que las regulaciones pueden empujar a las empresas hacia una estrategia efectiva de mitigación de carbono y fomentar el reconocimiento en el mercado financiero de las empresas con una economía baja en carbono.

Palabras clave: Carbon emissions, family firms, profitability *Área Temática:* Environmental economics and natural resources

Carbon emissions and economic profitability: evidence from Spanish family and non-family firms

Abstract

Regarding greenhouse gas (GHG) emissions, in this article we address the academic debate on whether it is more profitable to be a company which is environmentally friendly or one which ignores the recommendations that limit those emissions. The academic debate has an additional interest, when it refers to the field of family businesses that integrate the Socioemotional Wealth (SEW) perspective, through which better environmental performance has been demonstrated by family businesses than their non-family counterparts. The data used have been obtained from the Carbon Footprint Register which was prepared by the Spanish Ministry for Ecological Transition. This information has been completed with financial data of the manufacturing companies that were extracted from the Iberian Balance Sheet Analysis System (SABI) Database, in order to develop a regression model, in which the GHG emissions that are released into the atmosphere are related to the type of ownership of the company, and with other variables that characterise each company in the sample of companies. The results negatively associate the GHG emissions with the level of ROA, which means that the reduction of emissions in a company contributes to improving its economic performance. The results also show that the family ownership of the organisation exerts a significantly negative impact on the total emissions, from which we conclude that there are economic benefits which can be derived from the environmental investment of family businesses. The recommendation for decision-makers is that regulations can push companies towards an effective carbon mitigation strategy, and encourage financial market recognition of companies with a low-carbon economy.

Key Words: Carbon emissions, family firms, profitability *Thematic Area:* Environmental economics and natural resources

COSTES DE LA NO ACCIÓN EN LA PREVENCIÓN DE INCENDIOS FORESTALES: UN ENFOQUE ECONÓMICO Y AMBIENTAL.

Vicent Hernández-Chover¹, Lledó Castellet-Viciano¹, Águeda Bellver-Domingo¹, Francesc Hernández-Sancho¹

¹ International Institute of Local Development (IILD-WATER). Water Economics Group, University of Valencia, C/ Serpis 29, Valencia, 46022, Spain (E-mail: Vicent.hernandez@uv.es , Lledo.castellet@uv.es , Agueda.bellver@uv.es, Francesc.hernandez@uv.es)

Resumen

El concepto de los costes de la inacción, como su nombre indica, se refiere al coste que tiene no tomar ninguna acción o en su caso, posponer las medidas preventivas para un futuro. En este sentido, es importante subrayar que los costes de la no acción pueden incluir variables económicas, ambientales y sociales. Las distintas dimensiones que integran el coste de la no acción implican entender el reto al que nos enfrentamos desde una perspectiva holística. La valoración de los beneficios de la acción o, en otras palabras, la valoración de los costes de la no acción es necesaria para justificar las inversiones adecuadas, tanto a nivel local como global. En este sentido, la diferente naturaleza de los impactos a los que nos enfrentamos (ambientales, sociales y económicas) obliga a combinar distintas metodologías con el objetivo de lograr un valor monetario objetivo.

Por otro lado, el análisis de los costes de la no acción supone un reto debido a que los beneficios potenciales asociados con la mejora o implementación de acciones de mitigación se pueden agrupar en beneficios comerciales y no comerciales (ambientales y sociales). La mayoría de los beneficios ambientales y de salud tienen un valor significativo, pero, a diferencia de la mayoría de los beneficios asociados a la productividad, su valoración en unidades monetarias supone cierta complejidad, ya que no existen precios de mercado específicos.

El presente trabajo ofrece los resultados del estudio analítico y económico relacionado con los costes de la inacción en materia de incendios forestales. Además, ofrece un marco metodológico para calcular los costes de la inacción considerando variables económicas y ambientales con el fin de justificar las posibles medidas de mitigación y sus costes.

Palabras clave: Costes de inacción, incendios forestales, servicios ecosistémicos.

Área Temática: Environmental and Natural Resources Economics.

Agradecimientos: Este trabajo está financiado por el proyecto “Treated wastewater ReUse as mitigation measures to water Scarcity in climaTe change” PRIMA project. TRUST (PRIMA FOUNDATION 2024)

COSTS OF INACTION IN FOREST FIRE PREVENTION: AN ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL APPROACH.

Resumen

The concept of the costs of inaction, as its name suggests, refers to the cost of not taking any action or postponing preventive measures for the future. In this sense, it is important to emphasize that the costs of inaction can include economic, environmental and social

variables. The different dimensions that make up the cost of inaction imply understanding the challenge we face from a holistic perspective. Valuation of the benefits of action or, in other words, valuation of the costs of inaction is necessary to justify appropriate investments, both locally and globally. In this sense, the different nature of the impacts we face (environmental, social and economic) makes it necessary to combine different methodologies in order to achieve an objective monetary value.

On the other hand, the analysis of the costs of non-action is challenging because the potential benefits associated with the improvement or implementation of mitigation actions can be grouped into commercial and non-commercial (environmental and social) benefits. Most environmental and health benefits have significant value, but, unlike most productivity benefits, their valuation in monetary units involves some complexity, as there are no specific market prices.

This paper provides the results of the analytical and economic study related to the costs of inaction on wildfire. In addition, it offers a methodological framework to calculate the costs of inaction considering economic and environmental variables in order to justify possible mitigation measures and their costs.

Key words: Inaction costs, forest fires, ecosystem services.

Subject Area: Environmental and Natural Resources Economics.

Acknowledgements: This work is funded by the "Treated wastewater ReUse as mitigation measures to water Scarcity in climate change" PRIMA project. TRUST (PRIMA FOUNDATION 2024)

DESARROLLO DE UNA HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR PRÁCTICAS DE EC EN EL SECTOR DE LA ACEITUNA DE MESA SEVILLANA

María Magdalena Martínez Moreno ¹, Eva María Buitrago Esquinas ², Rocío Yñiguez Ovando ³

- 1 María Magdalena Martínez Moreno, Universidad Sevilla/ Departamento de Economía Aplicada. Correo-e: mmagdammoreno@gmail.com
- 2 Eva María Buitrago Esquinas, Universidad Sevilla/ Departamento de Economía Aplicada. Correo-e: esquinas@us.es
- 3 Rocío Yñiguez Ovando, Universidad Sevilla/ Departamento de Economía Aplicada. Correo-e: ovando@us.es

Resumen

De acuerdo con el Aforo de Aceituna de mesa para la campaña 2021/2022, la provincia de Sevilla abarcó un 10.5% de la producción mundial de este fruto. Teniendo en cuenta la importancia de este sector en la región, y siendo conscientes de las externalidades negativas generadas por el mismo, se decidió identificar y hacer un análisis integral de las prácticas circulares llevadas a cabo en la fase de recolección y transporte de la aceituna de mesa Sevillana, con el objetivo de determinar si realmente, suponen un valor añadido para el mismo que lo diferencie de sus principales competidores (Egipto, Turquía y Argelia). Para ello, se ha elaborado una herramienta de medición de la circularidad, basada en el diseño por etapas de una entrevista

semiestructurada. Para su ejecución, se procedió, en primer lugar, a realizar una revisión minuciosa de la literatura, posteriormente, se identificaron todas las posibles prácticas circulares afines con el sector primario, relacionándolas con las estrategias circulares más relevantes (reutilizar, reciclar, reparar, repensar...), a continuación, se identificaron aquellas aplicables al sector de la aceituna de mesa. Posteriormente, se testearon en grupos de discusión con expertos y, a continuación, se perfeccionó con la ayuda de un grupo de 4 agricultores. Finalmente, se realizaron 71 entrevistas telefónicas siguiendo un procedimiento estandarizado. Para el procesado de la información, se procedió a la codificación de los datos y se está llevando a cabo un análisis minucioso mediante métodos mixtos. Este es un trabajo que aún se encuentra en proceso de elaboración, sin embargo, se vislumbra que efectivamente hay una aplicación generalizada de técnicas circulares que suponen un valor añadido para el sector de la aceituna de mesa sevillana. Aún así, continua el proceso de investigación para obtener resultados y conclusiones más precisas y relevantes.

Palabras clave: Economía Circular, , Aceituna de Mesa, Herramienta de medición de circularidad, prácticas circulares, Entrevista semiestructurada

Área Temática: E8. Economía Ambiental y Recursos Naturales

Abstract

According to the “Aforo of the Table olive” for the 2021/2022 campaign, the province of Seville covered 10.5% of the world production of this fruit. Taking into account the importance of this sector in the region, and being aware of the negative externalities generated by the primary sector, we decided to identify and make a comprehensive analysis of the circular practices carried out in the harvesting and transport phase of the table olives from province of Sevilla, with the aim of determining if these practices really represent an added value for Seville’s table olive sector that differentiates Seville’s production from production of its main competitors (Egypt, Turkey and Algeria). For this, we have developed a circularity measurement tool that has been designed step by step, and which is based on a semi-structured interview. For its construction, we proceeded, first of all, to carry out a meticulous review of the literature, next, we identified all the possible circular practices related to the primary sector, linking them to the most relevant circular strategies (reuse, recycle, repair, rethink ...). Then we identified those practices applicable to the table olive sector. Subsequently, we tested the designed semi-structured interview in groups with experts and afterwards, it was refined with the help of a group of 4 farmers. Finally, we conducted 71 telephone interviews following a standardized procedure. For the processing of the information, we codified the data and finally, we carried out a detailed analysis using mixed methods. This is a work that is still in the process of elaboration, however, it is recognized that there is a general application of circular techniques that represent an “added value” for the Seville’s table olive sector. Even so, the investigation process continues with the aim of obtaining more precise and relevant results and conclusions.

Keywords: Circular Economy, Table Olive, Circularity Measurement Tool, Circular Practices, Semi-structured Interview

Subject Area: E8. Environmental Economics and Natural Resources

DETERMINACIÓN DE LA HUELLA HÍDRICA AZUL EN LOS CULTIVOS FORRAJEROS DEL DR-017, COMARCA LAGUNERA, MÉXICO

Noel Isauro García Pompa*. José Luis Ríos Flores

- 1 Unidad Regional Universitaria de Zonas Áridas, Universidad Autónoma Chapingo, Bermejillo, Durango. nogapo_9@hotmail.com
- 2 Unidad Regional Universitaria de Zonas Áridas, Universidad Autónoma Chapingo, Bermejillo, Durango. yukov1234@hotmail.com

Resumen

El objetivo de este trabajo fue la determinación de la huella hídrica azul en los cultivos forrajeros del DR-017 Comarca Lagunera, México. Mediante el uso de indicadores de productividad y eficiencia se desarrollaron modelos matemáticos que permitieron estimar la huella hídrica azul de los cultivos. Los resultados muestran que los forrajes ocuparon 45% de la superficie total agrícola, empleando 94,7% del agua subterránea, generando 33% del Valor Bruto de la Producción agrícola. Los índices de productividad física fueron en promedio 252 L kg-1 (sorgo forrajero 181 L kg-1, avena forrajera 413 L kg-1, alfalfa L kg-1). El ingreso por m³ empleado fue de US\$ 0,04 m-3 en promedio (maíz forrajero US\$ 0,07 m-3, alfalfa US\$ 0,05 m-3). El indicador de eficiencia social mostró que en promedio se generaron 0,048 empleos hm-3 (0,037 empleos hm-3 en alfalfa y 0,076 empleos hm-3 en rye grass). Finalmente, bajo las mismas condiciones de cultivo, así como de mercado, la cantidad mínima que se requiere producir para tener una operación viable (punto de equilibrio) en promedio fue 39,02 t ha-1. En conclusión, la producción de maíz y sorgo forrajero en la región resultó altamente eficiente y productiva en comparación con los demás cultivos forrajeros lo que se tradujo en una menor huella hídrica azul.

Palabras clave: agua virtual • productividad del agua • eficiencia del agua • huella hídrica
Área Temática: Economía Ambiental y de Recursos Naturales

DETERMINATION OF BLUE WATER FOOTPRINT IN FORAGES CROPS FROM IRRIGATION DISTRICT 017, COMARCA LAGUNERA, MEXICO

Abstract

The aim of this work was the determination of the blue water footprint in forage crops from DR-017 "Comarca Lagunera", México. By means of productivity and efficiency mathematical models were used to estimate the blue water footprint of forages crops. The results show that forages occupied 45% of the total agricultural area using 94,7% of groundwater, generating 33% of the Gross Value Production. Physical productivity rates were on average 252 L kg-1 (forage sorghum 181 L kg-1, forage oats 413 L kg-1 alfalfa L kg-1). Income per m³ was US\$ 0.04 m-3 on average (US\$ 0.094 m-3 in forage maize, US\$ 0.05 m-3 alfalfa forage). The social efficiency indicator showed in average 0.048 jobs per hectometer (0.037 jobs hm-3 in alfalfa and 0.076 jobs hm-3 in rye grass). Finally, under the same crop y market conditions the minimum amount for a viable operation (break-even point) was 39.02 t ha-1. In conclusion, the production of corn and sorghum forage in the region was highly efficient and productive compared to other forage crops which resulted in lower blue water footprint.

Keywords virtual: water • water productivity • water efficiency • water footprint

Diseño de una tarifa para el agua regenerada para el sector industrial

Lledó Castellet-Viciano^{1*}, Vicent Hernández-Chover¹, Águeda Bellver-Domingo¹ and Francesc Hernández-Sancho¹

¹ Inter-university Institute for Local Development (IILD-WATER). Water Economics Group, University of Valencia, Serpis Street 29th, 46022 Valencia, Spain. Correo-e: lledo.castellet@uv.es; Vicent.hernandez@uv.es; Agueda.bellver@uv.es; Francesc.hernandez@uv.es

Resumen

El crecimiento de la población mundial lleva asociado un aumento de la demanda de agua. Las consecuencias de este aumento son dobles; por un lado, pone en peligro el equilibrio hídrico del ecosistema y, por otro, aumenta considerablemente el volumen de aguas residuales generadas. En este sentido, las Estaciones Depuradoras de Aguas Residuales (EDAR) juegan un papel fundamental ya que su objetivo es garantizar la calidad de los efluentes vertidos al medio ambiente. Además, los sistemas de tratamiento actuales permiten la posterior utilización del efluente. Así, el sector del tratamiento de aguas residuales puede considerarse como una fuente no convencional de agua, adquiriendo una especial importancia en el marco de la economía circular. En este contexto, la recuperación y reutilización del agua se identifica como un componente clave de la gestión de los recursos hídricos. Sin embargo, los aspectos económicos, en términos de diseño de tarifas y recuperación de costes, representan una importante barrera para incentivar su uso. En este trabajo, los autores analizan estos aspectos y proponen una tarifa que combina la recuperación de costes, un incentivo al uso del agua regenerada y otros aspectos relevantes que garantizan el éxito de los proyectos de reutilización de agua. Con el objetivo de desarrollar un procedimiento de referencia en el sector, se realiza una aproximación al sector industrial. Esta investigación ofrece resultados valiosos que serán útiles para establecer futuras estrategias destinadas a fomentar el uso de agua regenerada en entornos industriales.

Palabras clave: agua regenerada, reutilización, economía circular, tarifas

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales

Agradecimientos: Esta investigación ha sido financiada por el gobierno español TED2021-132872B-I00; GENERALITAT VALENCIANA - CIAICO/2021/347

Designing a tariff for reclaimed water in the era of wastewater treatment plant 4.0

Abstract

The growth of the world's population is coupled with an increase in the demand for water. The consequences of this trend are twofold: on the one hand, it jeopardises the water balance of the ecosystem and, on the other hand, it considerably increases the volume of wastewater generated. In this respect, Waste Water Treatment Plants (WWTP) play a fundamental role since their objective is to guarantee the quality of the effluent discharged into the environment. Moreover, current treatment systems allow for the subsequent use of the effluent. Thus, the wastewater treatment sector can be considered as a non-conventional source of water, acquiring a special importance in the framework of the circular economy. In this context, water recovery and reuse is identified as a key component of water resources management. However, economic aspects, in terms of tariff design and cost recovery, represent a major barrier to incentivising its use. In this paper, the authors analyse these aspects and propose a tariff that combines cost recovery, an incentive to use reclaimed water and other relevant aspects that guarantee the success of water reuse projects. With the aim of developing a reference procedure in the sector, an approach is made to the industrial sector. This research provides valuable results that will be useful in establishing future strategies to promote the use of reclaimed water in industrial environments.

Key Words: reclaimed water, reuse, circular economy, tariffs

Thematic Area: Natural Resources and Environmental Economics.

Acknowledgements: This research is funded by the SPANISH GOVERNMENT-TED2021-132872B-I00; GENERALITAT VALENCIANA - CIAICO/2021/347

EL COSTE MARGINAL DE LOS FONDOS PÚBLICOS PROVENIENTE DE LA TARIFACIÓN DEL AGUA DE RIEGO

Ángela Valle-García¹, Esther Díaz-Cano², Carlos Gutiérrez-Martín³, Nazaret M. Montilla-López⁴

13 WEARE – Water, Environmental and Agricultural Economics. Universidad de Córdoba. Correo-
e: g22vagua@uco.es

14 WEARE – Water, Environmental and Agricultural Economics. Universidad de Córdoba. Correo-
e: edcano@uco.es

15 WEARE – Water, Environmental and Agricultural Economics. Universidad de Córdoba. Correo-
e: carlos.gutierrez@uco.es

16 WEARE – Water, Environmental and Agricultural Economics. Universidad de Córdoba. Correo-
e: g02molon@uco.es

Resumen

El coste marginal de los fondos públicos (CMF) proporciona una valoración económica del coste, en términos de bienestar, en el que incurren los individuos al pagar un euro adicional de impuestos destinado a un proyecto de gasto. Así, en este trabajo se ha analizado el coste marginal de una tasa al agua de riego que incentive el uso eficiente y el ahorro del agua. Para ello se cuantifica la relación entre los cambios en el bienestar (medidos como pérdidas de margen bruto) y la cantidad recaudada debido al impuesto mediante el desarrollo de un modelo de Programación Matemática Positiva aplicado a la Demarcación del Guadalquivir. Además, los resultados de la medida se han comparado con otra herramienta económica, la asignación por cuotas o recorte proporcional de dotaciones de riego, como posible alternativa a la tarifación para el ahorro del agua. De esta forma, los resultados han demostrado que con la aplicación de la tarifación las pérdidas son siempre mayores que los ingresos recaudados, por lo que se produce una ineficiencia económica. Este “coste” de recaudar debido a la tarifa puede alcanzar hasta un máximo de tres euros cuando la tarifa al agua se encuentra en 0,37 EUR/m³. También se ha determinado que para el agricultor la asignación por cuotas supone menores pérdidas que la tarifación. Sin embargo, aunque con el aumento de la tarifa del agua se observa que las pérdidas económicas son siempre mayores que la cantidad recaudada, desde el punto de vista de la sociedad, este instrumento presenta menos pérdidas que la asignación por cuotas. Esto se debe a que la recaudación es una pérdida para el agricultor, pero no para la sociedad, puesto que esa recaudación podría emplearse para otros fines sociales, aumentando así el bienestar de la sociedad en general.

Palabras clave: Coste marginal de los fondos públicos, Tarifación, Agua, Sector agrícola.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales

MARGINAL COST OF PUBLIC FUNDS FROM IRRIGATION WATER PRICING

Abstract

The marginal cost of public funds (MCF) provides an economic valuation of the cost, in terms of welfare, that individuals incur when paying an additional euro of taxes for a spending project. Thus, in this study, the marginal cost of an irrigation water fee that promotes efficient use and water savings has been analyzed. To do this, the relationship between changes in welfare (measured as losses in gross margin) and the amount

collected due to the tax is quantified by developing a Positive Mathematical Programming model applied to the Guadalquivir River Basin. Additionally, the results of the measure have been compared with another economic tool, the allocation by quotas or proportional reduction of irrigation allocations, as a possible alternative to water pricing for water savings. In this way, the results have shown that with the application of water pricing, losses are always greater than the revenue collected, so economic inefficiency occurs. This “cost” of collection due to the tariff can reach a maximum of three euros when the water tariff is 0.37 EUR/m³. It has also been determined that for the farmer, the allocation by quotas involves lower losses than water pricing. However, although with the increase in the water tariff, economic losses are always greater than the amount collected, from society’s point of view, this instrument presents fewer losses than allocation by quotas. This is because the tax collected is a loss for the farmer but not for society, since that revenue could be used for other social purposes, thereby increasing the welfare of society in general.

Key Words: Marginal cost of public funds, Water pricing, Water, Agricultural sector.

Thematic Area: Environmental economy and natural resources.

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

El coste marginal de los fondos públicos (CMF) y el exceso de gravamen (EG) son dos conceptos muy importantes en economía y finanzas públicas, ya que permiten evaluar los efectos recaudatorios de una reforma impositiva y su impacto sobre alguna medida monetaria del bienestar (González-Páramo, 2003a). El CMF proporciona una valoración económica del coste, medido en términos de bienestar, en el que los individuos incurren al pagar por cada unidad monetaria invertida en políticas de gasto público (Dahlby, 2008). Por su parte, el EG es la medida en dinero del coste total de las distorsiones que introducen los impuestos en el sistema económico (González-Páramo, 2003a).

La tarifación del agua de riego es un instrumento económico definido por la Agencia Europea de Medio Ambiente (AEMA) como la “aplicación de una tarifa o valor monetario al que se puede comprar o vender el agua” (European Environment Agency, 2013), para incentivar su uso racional según contempla la Directiva Marco del agua (DMA).

El aumento de las nuevas demandas de agua, el cambio climático y en general la presión cuantitativa sobre los recursos hídricos aumentan el riesgo de fallo en el suministro tanto a escala local como mundial. Por esta razón, se hace necesario el análisis y la implementación de nuevas políticas e instrumentos económicos como la tarifación o la asignación por cuotas (recorte proporcional de dotaciones de agua) como herramientas útiles para la gestión de la escasez del recurso, especialmente del agua de riego. La asignación por cuotas se basa en la reducción proporcional de dotaciones a cada uno de los usuarios del agua (Molle, 2009, Gómez-Limón y otros, 2021).

En este contexto, se pretenden adaptar los indicadores CMF y EG empleados en contabilidad pública a una escala menor y en el sector agrario de regadío. El objetivo de este trabajo es analizar y determinar la pérdida de eficiencia económica provocada por una tasa al agua de riego (tarifación) que incentive el uso eficiente y el ahorro de agua en el sector agrícola. Para lograr el objetivo, se ha cuantificado la relación entre los cambios en el bienestar (medidos como pérdidas de margen bruto) y la cantidad recaudada a través del impuesto. Esta cuantificación se ha estimado a través del desarrollo de un modelo de Programación Matemática Positiva, tomando como caso de

estudio la Demarcación del Guadalquivir. Adicionalmente, los resultados de esta medida han sido comparados con otra herramienta económica, la asignación por cuotas, como una alternativa posible a la tarifación para incentivar el ahorro de agua.

2. CASO DE ESTUDIO

La Demarcación del Guadalquivir, situada en el Sur de España, cuenta con una superficie de 57.679 km² y, aunque se extiende por cuatro Comunidades Autónomas, Andalucía representa más del 90% de la superficie total de la demarcación (CHG, 2022). En este caso, se ha dividido la demarcación en tres grandes zonas (Zona Alta, Zona Media y Zona Baja) en función de los cultivos que conforman cada una de las zonas y de las diferentes comarcas agrarias, siendo estas últimas las unidades de decisión sobre las que se desarrolla el modelo (Figura 1).

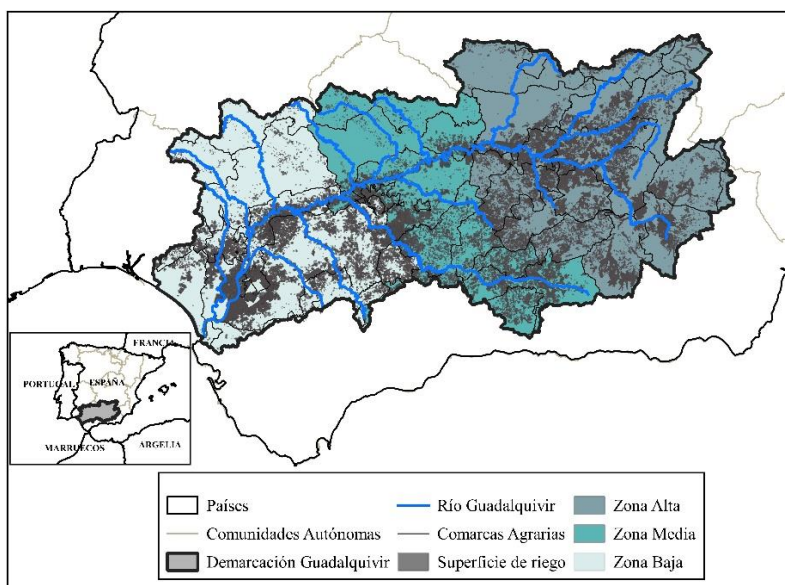


Figura 1. Zona de estudio.

En la Tabla 1 se representa la distribución de cultivos de las diferentes zonas en las que se ha dividido la demarcación. Así, se observa que la Zona Alta se caracteriza por la presencia de cultivos leñosos, principalmente olivar, que representa un 88% del área total de la zona. Sin embargo, la Zona Media presenta menor porcentaje de cultivos leñosos en relación con la Zona Alta, aunque también es el olivar el principal cultivo, seguido de los cereales. Finalmente, la Zona Baja se caracteriza porque menos de la mitad de la superficie total se dedica a los cultivos leñosos. En esta zona, cultivos como cereales, algodón, arroz u hortícolas juegan un papel fundamental y representan alrededor del 50% de la superficie total de la zona. Debido a la falta de información económica de algunos cultivos, la superficie considerada es un 85% del total de la demarcación, estando representados los principales cultivos.

Tabla 1. Resumen de los principales cultivos por zona.

	Superficie (ha)			
	Zona Alta	Zona Media	Zona Baja	Cuenca
Olivar	269.143 (88%)	91.721 (57%)	68.455 (26%)	429.319
Otros leñosos	10.256 (3%)	18.640 (12%)	40.434 (15%)	69.330
Cereales	11.793 (4%)	18.607 (12%)	27.612 (11%)	58.012
Algodón	4.592 (1%)	4.652 (3%)	39.289 (15%)	48.533
Arroz	0 (0%)	0 (0%)	37.083 (14%)	37.083
Otros cultivos	11.155 (4%)	26.834 (17%)	48.950 (19%)	86.939
Total	306.939 (100%)	160.454 (100%)	261.824 (100%)	729.218

3. METODOLOGÍA

3.1. El modelo

Para la cuantificación de las pérdidas de eficiencia económica se ha desarrollado un modelo empleando programación matemática. La programación matemática engloba un conjunto diverso de técnicas centradas en la resolución de problemas de optimización. Los componentes principales de un modelo de programación matemática incluyen variables (por ejemplo, la superficie de cada cultivo), restricciones (como la disponibilidad de tierra y agua, entre otros) y una función objetivo que considera los atributos más relevantes.

Para este modelo se ha empleado Programación Matemática Positiva (PMP), desarrollada por Howitt (1995), la cual permite una calibración perfecta y ofrece simulaciones con cambios suaves. El modelo utilizado maximiza el beneficio considerando una función de costes cuadrática que contempla tanto los costes observables como los no observables de cada cultivo. Los coeficientes de calibración de la función de costes cuadrática se calculan siguiendo el enfoque del coste medio propuesto por Heckeley y Britz (2000). El modelo se calibra para reproducir la distribución de cultivos del año de referencia (2018). Posteriormente, se realizan simulaciones para evaluar las políticas relacionadas con el agua.

En cuanto a la tarificación del agua, se establece un incremento gradual en su coste hasta alcanzar un límite de un euro. Por otro lado, en el enfoque de asignación por cuotas se reduce de forma proporcional la cantidad de agua disponible para el total de los cultivos.

3.2. El coste marginal de los fondos públicos

Desde la perspectiva de la contabilidad pública, el coste marginal de los fondos públicos proporciona una medida del coste en bienestar que ofrece a los individuos pagar un euro adicional de impuestos destinados a un proyecto de gasto (González-Páramo, 2003a). Algunos autores han utilizado diferentes medidas tanto para el cálculo del CMF como para su concepto asociado, el exceso de gravamen (Dahlby, 2008).

El EG de un sistema impositivo puede medirse como la diferencia entre el valor monetario de la reducción del bienestar causado por el sistema impositivo y la cantidad de ingresos fiscales recaudados (Dahlby, 2008).

El CMF trata de reflejar los efectos sobre el bienestar de una reforma fiscal en forma de precio por cada unidad de recaudación (González-Páramo, 2003a). Las opciones de cálculo del CMF son variadas y amplias. De forma general, estas formas de cálculo pueden clasificarse según tres opciones diferentes: el uso de la recaudación, la medida monetaria del cambio en el bienestar y los precios de referencia elegidos para la evaluación de la reforma fiscal (González-Páramo, 2003a). Tener en cuenta el uso de la recaudación es fundamental en el cálculo de los CMF, ya que el destino específico de los ingresos no sólo tiene un impacto directo en el bienestar, sino que también puede influir indirectamente en la recaudación en sí y en las distorsiones generadas por el sistema fiscal (González-Páramo, 2003a). En otras palabras, al aplicar un impuesto a cualquier producto (p. ej. IVA) esto no afecta únicamente a los consumidores que tienen que pagar el producto a un precio más elevado sino que, de forma indirecta, puede ocasionar una disminución de la demanda de ese producto que repercuta en la recaudación de los ingresos.

Así, en la literatura se encuentran diferentes enfoques. Por un lado, el enfoque Pigou-Harberger-Browning, que adopta una perspectiva de "análisis diferencial", comparando

un impuesto distorsionador con un hipotético impuesto de suma fija de igual recaudación. El impacto de esta hipotética sustitución en el bienestar se mide mediante el exceso de gravamen, que representa el valor monetario de la disminución del bienestar causada por las distorsiones en los precios relativos introducidas por el sistema impositivo (González-Páramo, 2003a).

La segunda opción conceptual se refiere a la elección de una medida monetaria del cambio en el bienestar. La literatura teórica ha llegado a un consenso en considerar la "variación equivalente" hicksiana como la forma más aceptable y coherente de medir en términos monetarios el cambio en el bienestar provocado por una reforma fiscal (Auerbach, 1985, Slesnick, 1998). La tradición hicksiana ofrece dos medidas fundamentales para la evaluación monetaria de los cambios en el bienestar (Hicks, 1942, 1943) la variación equivalente (VE) y la variación compensatoria (VC). La variación compensatoria indica la cantidad de renta adicional que se debería otorgar al agente representativo para compensarlo por la pérdida de bienestar causada por un cambio en los precios. Por otro lado, la variación equivalente es la máxima cantidad de renta que el individuo estaría dispuesto a pagar para evitar el cambio en los precios. Es importante destacar que cada medida utiliza diferentes precios de referencia, la VC se refiere a los precios después del cambio, mientras que la VE se asocia a los precios existentes previamente (González-Páramo, 2003a, Dahlby, 2008).

Los economistas suelen utilizar la función de gasto, $e(q, U)$, para evaluar la pérdida de bienestar experimentada por un consumidor como resultado de un aumento de precios. Esta función de gasto indica el gasto mínimo necesario para alcanzar el nivel de utilidad U (González-Páramo, 2003a, Dahlby, 2008). Por lo tanto, la variación equivalente y el exceso de gravamen se pueden calcular de la siguiente manera:

$$VE = e(q^0, U^1) - e(q^0, U^0) \quad (1)$$

$$EG_{EV} = [e(q^0, U^0) - e(q^0, U^1)] - R, \quad (2)$$

Donde 0 y 1 representan la situación antes o después de la introducción de impuestos. Entonces U^0 es el nivel de utilidad antes de la introducción de impuestos, U^1 es el nivel de utilidad en presencia de impuestos y R es la suma de los ingresos fiscales recaudados. Del mismo modo, la variación compensatoria y el consiguiente exceso de gravamen pueden calcularse de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$VC = e(q^1, U^1) - e(q^1, U^0) \quad (3)$$

$$EG_{CV} = [e(q^1, U^0) - e(q^1, U^1)] - R^c, \quad (4)$$

Donde se consideran los precios vigentes y R^c corresponde a los ingresos fiscales que se generarían si se reembolsara a cada individuo el aumento de los precios.

Al analizar estas dos medidas fundamentales en la evaluación monetaria de los cambios en el bienestar, se ha decidido aplicar la variación equivalente a nuestro caso de estudio, ya que la variación compensatoria evalúa el cambio en el bienestar y en los ingresos empleando diferentes vectores de precios (Triest, 1990), mientras que en nuestro caso sólo tenemos conocimiento del conjunto de precios existente.

Esta metodología está desarrollada para evaluar proyectos de inversión pública que necesitan recaudar fondos. La mayoría de los trabajos empíricos se basan en el estudio de cambios en el impuesto de la renta teniendo en cuenta los efectos sobre el mercado de trabajo y los precios. No obstante, el presente trabajo se basa en un micromodelo de

simulación para conocer los efectos del incremento en una tarifa para el agua sin conocer el destino de dicha recaudación ni posibles efectos en los precios pagados al agricultor. Por tanto, siguiendo la metodología empleada por otros autores y basándonos en este marco teórico de la contabilidad pública, en este caso de estudio se han adaptado unos indicadores para calcular las pérdidas de eficiencia económica tras la aplicación de la tarifa al agua de riego. Uno de los indicadores mide la pérdida de eficiencia en términos absolutos, el exceso de gravamen, y otros indicadores miden la pérdida relativa, el coste relativo medio de los fondos públicos (CRMeF) y el coste relativo marginal de los fondos públicos (CRMgF).

En el caso del exceso de gravamen, se ha calculado como la diferencia entre los cambios en el bienestar, medido como pérdidas absolutas de margen bruto total tras la aplicación de la tarifación del agua, y la recaudación total, de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$EG = \text{Cambios en bienestar (pérdidas de MB total)} - \text{Recaudación total} \quad (5)$$

El coste relativo sería el “precio” de recaudar un euro, que se puede calcular en términos medios según la siguiente ecuación:

$$CRMeF = \frac{\text{Cambio en el bienestar (pérdidas de MB total)}}{\text{Recaudación total}} \quad (6)$$

De manera análoga, se ha determinado el coste relativo de la última unidad recaudada a través de un indicador que se ha llamado coste relativo marginal de los fondos públicos, atendiendo a la siguiente ecuación:

$$CRMgF = \frac{\text{Cambio en el bienestar (pérdidas de MB marginal)}}{\text{Recaudación marginal}} \quad (7)$$

No obstante, según la tarifa de riego aplicada, estos ratios serán diferentes, por lo que se analizan mediante algunos estadísticos básicos.

Además, se ha realizado una aproximación de los efectos indirectos en la cadena agroalimentaria de la aplicación de la tarifación para los indicadores anteriormente citados siguiendo valores estimados por otros autores. De esta forma, este factor multiplicador de los efectos sobre el resto de la cadena agroalimentaria ha sido estimado por Rodríguez-Chaparro (2013) en 1,3 mientras que otros autores como Muñoz-Repiso et al. (2013) o Gómez-Ramos y Pérez (2012) lo han estimado en 1,5 y 1,4, respectivamente. En el caso que nos ocupa, se ha usado 1,4; un valor intermedio entre los determinados por otros autores.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados han demostrado que cada una de las zonas en las que se ha dividido la cuenca presenta un comportamiento diferente, muy condicionado a los cultivos presentes en ellas y a la capacidad de estos cultivos de adaptarse a la reducción de la cantidad de agua.

La Figura 2 representa las pérdidas de margen bruto total. Así, la Figura 2a muestra la evolución del indicador socioeconómico margen bruto total, así como la recaudación total. De esta forma, a medida que el precio del agua aumenta, se incrementan las pérdidas de margen bruto y en general se incrementa la recaudación total. Sin embargo, se observa que la aplicación de una tasa o precio al agua de riego siempre supone una pérdida de beneficio (medido como pérdidas de margen bruto total), mientras que se

observan algunas bajadas en la recaudación al incrementar dicha tasa. Esto es debido al cambio en el patrón de cultivos que hace que, frente a una subida en el coste del agua, se use menos agua, afectando negativamente a la recaudación. Se puede observar que, a partir de 0,18EUR/m³ aumenta la diferencia entre las pérdidas de margen bruto y la cantidad recaudada. De esta forma, se pierde mucho más de lo que se recauda y se produce un aumento de las ineficiencias económicas. La Figura 2b muestra cómo la reducción de las dotaciones mediante la asignación por cuotas disminuye también el margen bruto privado.

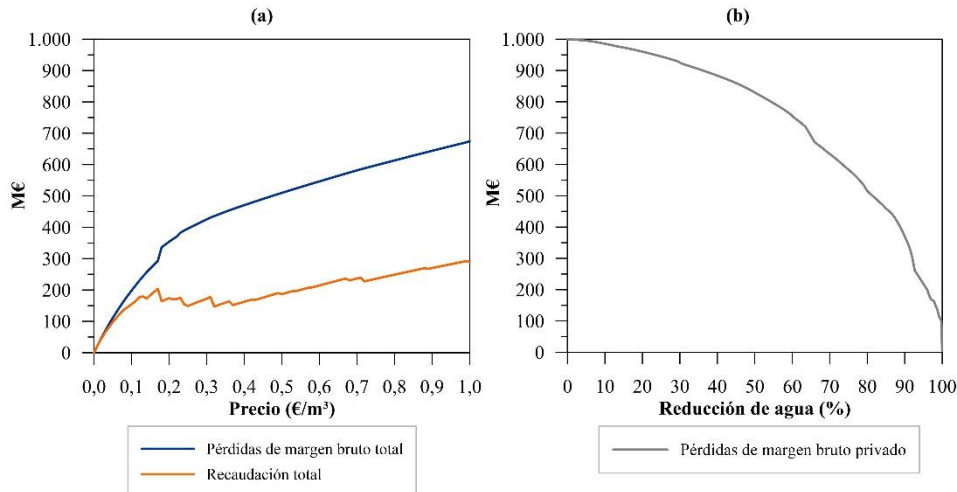


Figura 2. Pérdidas de margen bruto total.

Como ya se ha comentado anteriormente, para calcular las pérdidas de eficiencia económica se han adaptado unos indicadores basados en el marco de la contabilidad pública. En este contexto, la Figura 3a, construida a partir de la Figura 2a, muestra el exceso de gravamen (medido como la diferencia entre las pérdidas de margen bruto total causadas por la aplicación de una tarifa al agua de riego y la cantidad recaudada total proveniente de la aplicación de esa tarifa). Además, se han tenido en cuenta los efectos indirectos generados sobre la cadena agroalimentaria. De esta forma, se puede observar el impacto socioeconómico que supone la reducción del agua de riego a causa de la tarifación, ya que por cada euro que se pierde en el sector, se pierden indirectamente 1,4 euros. A partir de la Figura 2a, también se ha calculado el coste relativo medio de los fondos públicos (Figura 3b). Este indicador ofrece la posibilidad de obtener una medida en términos relativos de las pérdidas de eficiencia económica provocadas tras la aplicación de la tarifación. Recordemos que este indicador se calcula como el cociente entre la pérdida de margen bruto total y la recaudación total, por lo que ofrece datos medios. El rango de valores se encuentra entre 1 (para el primer incremento de coste) y 3 euros (cuando el precio del agua se sitúa en 0,37 EUR/m³) sin tener en cuenta el efecto indirecto causado sobre la cadena agroalimentaria. Si se tienen en cuenta dichos efectos indirectos, puede llegar hasta un máximo de 4,2. El coste relativo promedio por cada euro recaudado es 2,30.

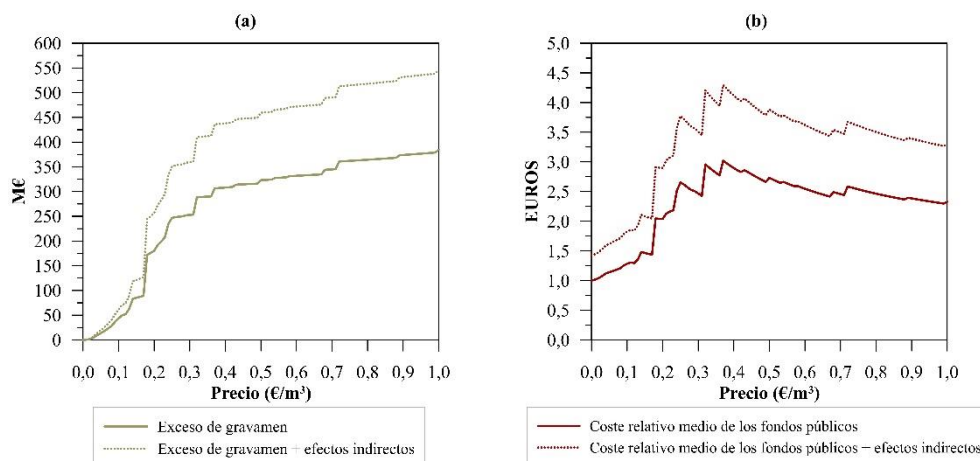


Figura 3. Exceso de gravamen y coste relativo medio de los fondos públicos.

Una vez analizados los efectos en términos medios, se procede al análisis en términos marginales. Esto es, el coste de recaudar un euro adicional. En la Figura 4a, se han representado las pérdidas de margen bruto marginal, así como los efectos indirectos provocados sobre estas pérdidas, mientras que en la Figura 4b se muestra la recaudación marginal. Así, se puede determinar que tanto las pérdidas de margen bruto como la recaudación en términos marginales muestran un patrón de evolución decreciente con respecto al aumento del precio del agua hasta que se estabilizan y no muestran cambios significativos. Además, se puede observar que se producen cambios importantes en la recaudación marginal en determinados niveles de precios, condicionados por las variaciones en los patrones de cultivo, ya que cada vez que un cultivo se sustituye por otro o se transforma a secano disminuye la cantidad recaudada.

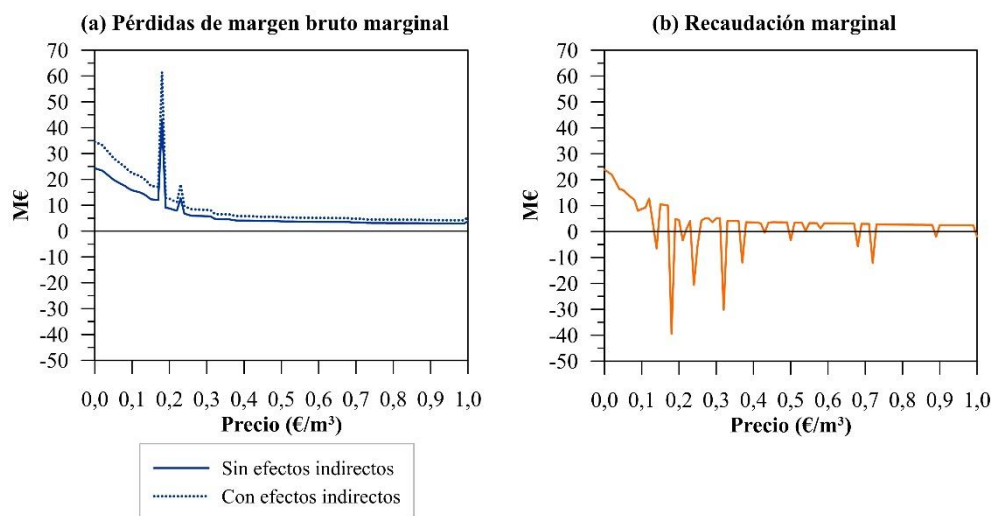


Figura 4. Pérdidas de margen bruto marginal y recaudación marginal.

A partir de los resultados de pérdidas de margen bruto marginal y recaudación marginal se construye el coste relativo marginal de los fondos públicos (Figura 5) como el cociente entre ellos. Así, se observa que, para los primeros incrementos de precios del agua hay una tendencia creciente desde los 0,01 EUR/m³ hasta los 0,09 EUR/m³ debido a que las pérdidas marginales (aunque decrecientes) son mayores que la recaudación marginal (también decreciente). Los valores extremos que se presentan en la Figura 5 pueden deberse a desviaciones en el numerador (pérdida de margen bruto) o en el denominador (recaudación). Sin embargo, la mayor parte de las desviaciones se deben a bajadas en la recaudación marginal por disminución de la superficie regada debido al incremento del

coste del agua. Tras la tendencia creciente inicial, el comportamiento de este indicador sigue una línea de tendencia clara, situándose el valor medio en 1,09 y el valor más frecuente (moda) en 1,19.

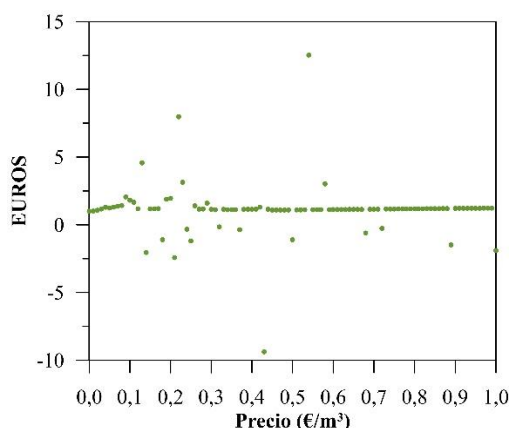


Figura 5. Coste relativo marginal de los fondos públicos.

Este coste relativo marginal es menor a los estimados por Alonso-Carrera y Manzano (2002) y González-Páramo y Sanz Sanz (2003b). Sin embargo, los resultados no son comparables porque nuestro caso de estudio se centra en una tarifa muy concreta con pocos efectos secundarios mientras que los trabajos anteriores se realizan sobre el total de la economía, normalmente afectando al impuesto de la renta.

Por último, se han comparado los resultados obtenidos procedentes de la tarifación del agua frente a otra política del agua, la asignación por cuotas. De esta forma, la Figura 6 representa las pérdidas porcentuales de margen bruto desde la perspectiva del agricultor al reducirse la cantidad de agua utilizada por tarifación y por asignación por cuotas, así como las pérdidas de margen bruto desde la perspectiva social si se tiene en cuenta la recaudación total.

En general, desde una perspectiva privada, la asignación por cuotas es una mejor opción frente a la tarifación del agua ya que ofrece menores pérdidas económicas para disponibilidades medias y altas de agua. Por el contrario, desde el punto de vista de la sociedad, si se tiene en cuenta la tarifación junto con la recaudación, las pérdidas globales son menores en comparación con la asignación por cuotas. Dado que la cantidad recaudada significa una transferencia monetaria de los agricultores al organismo de cuenca, no se considera una pérdida para la sociedad. No obstante, es necesario tener en cuenta que mediante la aplicación de la tarifación las pérdidas son siempre mayores a los ingresos recaudados, lo que provoca ineficiencias económicas. La aplicación de restricciones al agua lleva a menores pérdidas de margen bruto para el agricultor. Sin embargo, dado que la recaudación no se puede considerar una pérdida sino una transferencia de renta desde el sector privado al público (para su posterior inversión), se puede comprobar que, al añadir dicha recaudación a la pérdida del margen bruto por tarifación, la pérdidas generales son menores que en el caso de aplicación de cuotas.

Se puede observar que la Zona Alta de la demarcación presenta unas pérdidas de margen bruto total más significativas para las primeras disminuciones del uso de agua. A pesar de esto, esta zona es la más resiliente, puesto que es capaz de mantener un 30% de margen bruto sin recursos hídricos debido a la capacidad de adaptación del olivar, el principal cultivo de la zona, a secano. También se observa que la Zona Baja muestra menor diferencia entre la tarifación y la asignación por cuotas. Esto se debe a cultivos

presentes en la zona como el arroz, cultivo con grandes necesidades de agua y bajo valor marginal. Esta zona también presenta menores pérdidas de margen bruto totales cuando las pérdidas por la tarificación se corrigen con la recaudación, lo cual supone una menor ineficiencia económica debida a la recaudación.

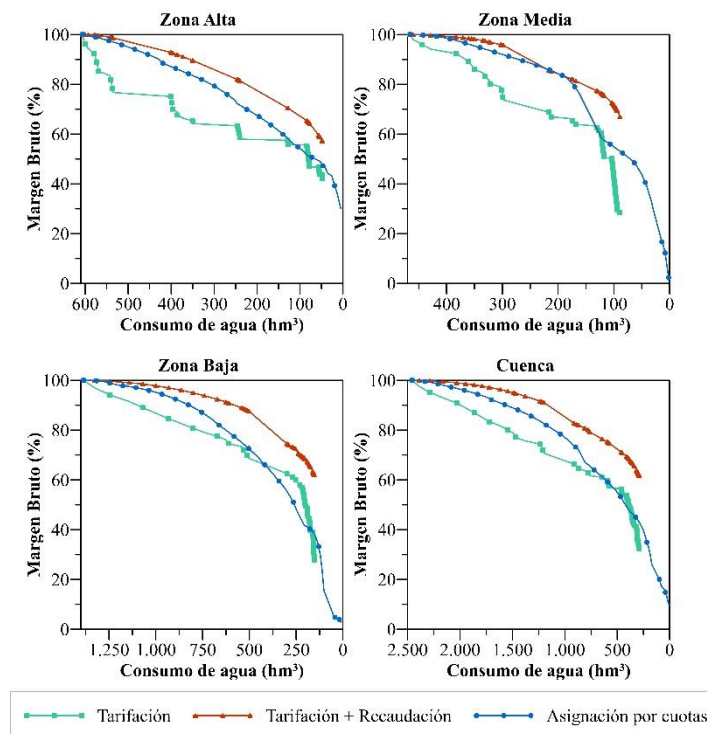


Figura 6. Pérdidas porcentuales de margen bruto total según política del agua.

5. CONCLUSIONES

Este trabajo ha desarrollado unos indicadores basados en la economía pública que permiten medir la pérdida de eficiencia que se produciría si se aplicase una tarifa al agua de riego de forma globalizada en la Demarcación del Guadalquivir. Estos indicadores revelan un coste relativo promedio de la recaudación en torno a 2,30 y un coste relativo marginal de 1,09 EUR, ambos medidos por el promedio de los valores obtenidos, pero con máximos de 3 EUR por cada euro recaudado en el caso del coste relativo medio y de 1,19 como el valor más frecuente en el caso del coste relativo marginal.

Estos resultados son importantes porque aportan una medida de la ineficiencia económica que se produce al introducir una tarifa al agua que busque un uso racional y sostenible del recurso.

Tras analizar los resultados, es importante destacar que no es posible determinar el efecto total de esta medida sobre el conjunto de la sociedad por diferentes motivos: 1) No se tiene en cuenta el destino de la recaudación. En función del uso de la cantidad recaudada pueden verse afectados positivamente los cambios en el bienestar, haciendo que cada euro invertido se transforme en más de un euro en bienestar;

2) El efecto sobre el precio de los productos agrícolas. Las variaciones en la distribución de las superficies de cultivo podrían provocar un aumento de los precios, lo que reduciría las pérdidas para los agricultores; y

3) Efectos indirectos sobre el resto de la economía. La disminución de las superficies de cultivo también conlleva la disminución de la aplicación de insumos para los cultivos, así como también se ve disminuida la transformación y la distribución de los mismos. El

efecto multiplicador ha considerado estas cuestiones, sin embargo, este multiplicador no tiene en cuenta efectos sobre el resto de la economía.

Finalmente, se ha determinado que desde el punto de vista privado la mejor opción es la restricción en el uso del agua mientras que, desde el punto de vista público, la opción que menores pérdidas presenta para la sociedad es la tarificación, al contabilizar la recaudación.

AGRADECIMIENTOS

Esta investigación es parte del proyecto TED2021-131066B-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033 y por la Unión Europea "NextGenerationEU"/PRTR.

REFERENCIAS

- ALONSO-CARRERA, J. y MANZANO, B. (2002). Análisis Dinámico del Coste del Bienestar del Sistema Impositivo Español: Una Exploración Cuantitativa. *Hacienda Pública Española*, 167 (4/2003): 9-31.
- AUERBACH, A.J. (1985). The Theory of Excess Burden and Optimal Taxation *Handbook of Public Economics*. Elsevier: 61-127.
- CHG (CONFEDERACIÓN HIDROGRÁFICA DEL GUADALQUIVIR) (2022). Plan Hidrológico de la Demarcación Hidrográfica del Guadalquivir (revisión para el tercer ciclo: 2022-2027)". *Confederación Hidrográfica del Guadalquivir, Sevilla, España*.
- DAHLBY, B. (2008). The Marginal Cost of Public Funds: Theory and Applications. MIT University Press, Cambridge, USA.
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (2013). Assessment of Cost Recovery through Water Pricing, Technical Report N° 16/2013.
- GÓMEZ-LIMÓN, J.A., GUTIÉRREZ-MARTÍN, C. y MONTILLA-LÓPEZ, N.M. (2021). Priority Water Rights. Are they Useful for Improving Water-Use Efficiency at the Irrigation District Level?. *Agricultural Water Management*, 257:107145.
- GÓMEZ-RAMOS, A. y PÉREZ, S.O. (2012). Valoración Económica de las Medidas Destinadas a la Recuperación Ambiental de una Masa de Agua muy Modificada. El Caso del Acuífero Bajo-Almanzora (Almería). *Economía Agraria y Recursos Naturales-Agricultural and Resource Economics*, 12(2):5-30.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. (2003a). Midiendo el Coste Marginal en Bienestar de una Reforma Impositiva". *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*:115-147.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. y SANZ SANZ, J.F. (2003b). ¿Quiénes se Beneficiaron de la Reforma del IRPF de 1999? Una Evaluación Desagregada de sus Efectos sobre la Oferta de Trabajo, el Bienestar y el Coste de los Fondos Públicos. Fundación BBVA, Bilbao.
- HECKELEI, T. y BRITZ, W. (2000). Positive Mathematical Programming with Multiple Data Points: A Cross-Sectional Estimation Procedure". *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 57:28-50.
- HICKS, J.R. (1942). Consumers' Surplus and Index-Numbers. *The Review of Economic Studies*, 9(2):126-137.
- HICKS, J.R. (1943). The Four Consumer's Surpluses. *The review of economic studies*, 11(1):31-41.
- HOWITT, R.E. (1995). Positive Mathematical Programming. *American Journal of Agricultural Economics*, 77(2):329-342.
- MOLLE, F. (2009). Water Scarcity, Prices and Quotas: A Review of Evidence on Irrigation Volumetric Pricing. *Irrigation and Drainage Systems*, 23(1):43-58.
- MUÑOZ-REPISO, J.M.C., Flores, M.A.C., Ríos, M.O. y Collado, R.R. (2013). Análisis de Sectores Clave de la Economía Española a partir de la Matriz de Contabilidad Social de España 2007. *Estudios de economía aplicada*, 31(2):621-653.
- RODRÍGUEZ-CHAPARRO, J. (2013). Razones y Efectos del Regadío: Efecto Multiplicador ante la Actual Crisis. *La modernización de regadíos en el contexto de la Estrategia Europa 2020*.
- SLESNICK, D.T. (1998). Empirical Approaches to the Measurement of Welfare. *Journal of Economic literature*, 36(4):2108-2165.
- TRIENT, R.K. (1990). The Relationship between the Marginal Cost of Public Funds and Marginal Excess Burden. *The American Economic Review*, 80(3):557-566.

collected due to the tax is quantified by developing a Positive Mathematical Programming model applied to the Guadalquivir River Basin. Additionally, the results

***EL VIII PROGRAMA GENERAL DE ACCIÓN DE LA UNIÓN
EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE:
DETERMINACIONES PARA LA FUTURA POLÍTICA
TURÍSTICA. SU CORRELACIÓN CON META 27.***

MAGDALENA REIFS LÓPEZ

Profesora contratada doctora.

cd3relom@uco.es

FERNANDO LLAGAS GELO

Profesor asociado, doctor.

fernando.llagas@uco.es

Facultad de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales

Puerta Nueva, s/n. 14071-Córdoba

Universidad de Córdoba

RESUMEN/ABSTRACT

Desde 1973, año en el que, en buena medida, se toma conciencia de la necesidad de articular políticas medioambientales que hagan compatible el crecimiento económico con el entorno y con la naturaleza limitada de los recursos naturales, los programas de acción medioambiental han conformado instrumentos aceptablemente eficaces para materializar una política medioambiental en la Unión Europea. La Decisión (UE) 2022/591 del Parlamento Europeo y del Consejo de 6 de abril de 2022 relativa al Programa General de Acción de la Unión en materia de Medio Ambiente hasta 2030 ha venido a continuar con dicha tradición, si bien mediante un documento que se aparta sensiblemente de los contenidos y estrategias de sus antecesores, en el sentido de minimizar su carácter programático, instrumental, poniendo un especial acento en la determinación de consideraciones y objetivos.

Es de interés hacer un análisis del proceso de elaboración del Programa, del contenido de los documentos que le han servido de base y antecedentes y valorar la virtualidad que pueda tener el mismo en un mundo notablemente distinto de aquel en el que viera la luz el último de los programas de acción medioambiental de la Unión. Se analizarán los debates suscitados en las distintas instituciones de la UE y en expertos e instituciones independientes, así como la más reciente literatura científica.

Desde las conclusiones que se puedan alcanzar de este análisis y del desvelamiento de la filosofía, motivación y finalidades que puedan vislumbrarse en el siempre proceloso lenguaje de la normativa comunitaria, se hará una valoración de tales contenidos en relación con uno de los aspectos de la política económica más directamente relacionado con el medio ambiente, la política turística, y en particular con las determinaciones del Plan General del Turismo Sostenible de Andalucía META 2027 aprobado antes que el VIII Programa, por Decreto 218/2021.

Palabras clave: Política medioambiental de la UE, política económica, planificación turística, desarrollo sostenible.

Área temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales

**VIII GENERAL UNION ENVIRONMENT ACTION
PROGRAMME: DECISIONS FOR FUTURE
TOURISM POLICY. ITS INTERRELATIONSHIP
WITH META 27**

ABSTRACT

Since 1973, the year in which, to a large extent, there is a rise in awareness of the necessity of articulating environmental policies that make economic growth compatible with the environment and with natural resources limited in nature, environmental action programmes have shaped acceptably effective tools to materialise an environmental policy in the European Union. The Decision (EU) 2022/591 of the European Parliament and of the Council of 6th April 2022 on a General Union Environment Action Programme to 2030 has come to continue with said tradition, although with a document that diverges significantly from the contents and strategies of its predecessors, in the sense of minimising its instrumental and programmatic character, placing a special emphasis on the determination of considerations and objectives.

It is of interest to perform an analysis of the elaboration process of the Programme, of the contents of the documents that have served as its basis and precedents and assess the virtuality it may have in a world that is noticeably different from the one in which the last of the environment action programmes of the European Union saw the light of day. The debates raised in the different EU institutions will be analysed as well as the debates of experts and independent institutions, along with the most recent scientific literature.

From the conclusions that can be reached through this analysis and the revealing of the philosophy, motivation and objectives that can be discerned in the always technocratic language of European Union regulations, an assessment will be made of such contents in relation to one of the aspects of economic policy more directly related to the environment, tourism policy, and, in particular, to the decisions of the General Plan for the Sustainable Tourism of Andalucía META 2027 passed before the VIII Programme, by Decree 218/2021.

Keywords: Environment policy of the EU, economic policy, tourism planning, sustainable development.

Thematic area: Environmental Economics and Natural Resources

Environmental efficiency of Railways companies: Towards a sustainable mobility in Europe

María Jesús Delgado Rodríguez, Sonia de Lucas Santos, Arsen Benga, Glediana Zenelli

Traditional rail efficiency evaluation seldom considers the process of decarbonizing the transport sector. Even when taking it into consideration, the efficiency scores do not reflect a company's efforts to cut emissions. This research directs this issue by assessing the environmental efficiency of a selected set of European rail companies and adjusting the measures for both market-based and location-based emissions. Additionally, a greenhouse gas emissions efficiency measure is estimated for each considered company. Results indicate considerable room for improvement, as the scores are less than half of the ideal level. Energy purchasing choices of companies minimally distorted the efficiency scores, and the level of distortion over time has been decreasing. The

comparison between the passenger sector and the freight sector gives a further explanation for the performance of individual companies. This is the first time that market-based emissions are considered in a transport efficiency assessment model.

Keywords: SBM; DEA; rail companies; environmental efficiency; market-based; location-based.

JEL: C38, E32, Q51

HUELLA HÍDRICA FÍSICA, ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA LECHE EN EL NORTE DE MÉXICO.

José Luis Ríos Flores

Profesor-Investigador.- Universidad Autónoma Chapingo-*correo de correspondencia:
j.rf2005@hotmail.com

Resumen

El objetivo fue determinar la productividad (P) y eficiencia (E) del agua (A) usada en la producción de leche bovina, tanto en términos físicos (F), como económicos (E) y sociales (S) en el Distrito de Desarrollo Rural (DDR) Laguna-Coahuila, México en vientres de bajo (VBR) y alto rendimiento (VAR) de leche, mediante metodología económica basada en el uso de ecuaciones matemáticas alimentadas con datos a escala comercial. Los resultados, para ambos tipos de vientres productores, en el mismo orden señalado, arrojaron los siguientes índices: de PFA 0.385 y 0.6864 litros de leche por m³ de agua, en la PEA se tuvieron USD 12,731 y USD 22,698 de ganancia por hm³ de agua, en la PSA fue el mismo índice en ambos vientres 1.059 Empleos por hm³, sus inversos, los índices de eficiencia del agua usada en la producción, fueron los siguientes: 2,600 y 1,459 litros de agua por litro de leche en la EFA, mientras que en la EEA se tuvieron 78.55 y 44.06 m³ por cada USD de ganancia, y en la PSA fue el mismo indicador 944,273 m³ por cada empleo generado. La EFA determinada es coherente con los 1,076.4 litros de agua por litro de leche y los 1,325.6 litros de agua por litro de leche reportados como promedio mundial y promedio nacional para China por Mekonnen y Hoekstra (2010).

Palabras clave: •huella hídrica• agua• agua virtual• sustentabilidad• leche• acuífero
Área Temática: Economía Ambiental y de Recursos Naturales

PHYSICAL, ECONOMIC AND SOCIAL WATER FOOTPRINT OF MILK IN NORTHERN MEXICO.

Abstract

The objective was to determine the productivity (P) and efficiency (E) of the water (A) used in the production of bovine milk, both in physical (F), economic (E) and social (S) terms in the Development District. Rural (DDR) Laguna-Coahuila, Mexico in bellies of

low (VBR) and high yield (VAR) of milk, through economic methodology based on the use of mathematical equations fed with data on a commercial scale. The results, for both types of producing bellies, in the same order indicated, yielded the following indices: of PFA 0.385 and 0.6864 liters of milk per m³ of water, in the PEA there were USD 12,731 and USD 22,698 of profit per hm³ of water, in the PSA it was the same index in both bellies 1,059 Jobs per hm³, its inverses, the efficiency indices of the water used in production, were the following: 2,600 and 1,459 liters of water per liter of milk in the EFA, while in the EEA there were 78.55 and 44.06 m³ for each USD of profit, and in the PSA the same indicator was 944,273 m³ for each job generated. The determined EFA is consistent with the 1,076.4 liters of water per liter of milk and the 1,325.6 liters of water per liter of milk reported as world average and national average for China by Mekonnen and Hoekstra (2010).

Keywords: •water footprint• water• virtual water• sustainability• milk• aquifer
Thematic Area: Environmental Economics and Natural Resources

HUMEDALES ARTIFICIALES Y ECONOMÍA CIRCULAR: UN ENFOQUE BASADO EN LA GESTIÓN DE LA CALIDAD DEL AGUA

Águeda Bellver-Domingo¹, Vicent Hernández-Chover¹, Lledó Castellet-Viciano¹,
Francesc Hernández-Sancho¹

¹ Instituto de Desarrollo Local (ILD-WATER). Grupo Economía del Agua, Universidad de Valencia, Avda. Tarongers S/N, 46022 Valencia, España. Correo-e: Agueda.Bellver@uv.es; Vicent.Hernandez@uv.es; Lledo.Castellet@uv.es; Francesc.Hernandez@uv.es

Resumen

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) desarrollados por Naciones Unidas buscan incrementar la sensibilización pública e institucional acerca de la conservación y protección de los ecosistemas y la necesidad de colaboración a nivel global. Uno de esos ODS está centrado en el agua con el objetivo de asegurar la disponibilidad del agua y la gestión sostenible de las masas de agua y las aguas residuales. Los humedales artificiales (HA) son una de las estrategias para conseguir esta gestión sostenible, buscando la depuración del agua a través de los procesos fisicoquímicos y biológicos que se producen en los humedales naturales. Gracias a los HA se consiguen diversos beneficios desde el punto de vista ambiental, económico y social, ya que se mejora la calidad de los servicios ecosistémicos, consiguiendo agua de calidad y captura de dióxido de carbono. La monitorización de esos servicios ecosistémicos es una herramienta eficaz para la gestión del agua en pequeñas poblaciones, zonas agrícolas y áreas urbanas donde se busca una mejora en la calidad del efluente pero la instalación del tratamiento terciario convencional no es viable.

La mejora de la calidad del agua que se consigue en los HA permite reutilizar su efluente y reducir el consumo de agua procedente de fuentes convencionales. La actual situación de estrés hídrico genera desequilibrios en el ciclo del agua que se traducen en una mayor presión sobre las fuentes de agua convencionales. Además, los problemas de contaminación global de las masas de agua

superficiales y subterráneas ponen en riesgo el consumo del agua y la conservación de los ecosistemas. Los HA se han convertido en una fuente de agua no convencional fácilmente adaptable al territorio y a sus necesidades hídricas. Considerando estos aspectos, este estudio considera a los HA como la nueva tecnología de tratamiento terciario en áreas urbanas pequeñas que necesitan mejorar la calidad de su agua tratada para potenciar la reutilización. Esto permite revalorizar el efluente y garantizar la satisfacción de la demanda de agua y la conservación de los ecosistemas, tal y como se recoge en los ODS.

Palabras clave: humedal artificial, ODS, economía circular, beneficio ambiental y agua.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales.

Agradecimientos: Este trabajo está financiado por el proyecto “Integrating circular economy and biodiversity in sustainable wastewater treatments based on constructed wetlands” Life RENATURWAT (LIFE19 ENV/ES/000197).

CONSTRUCTED WETLANDS AND CIRCULAR ECONOMY: AN APPROACH BASED ON WATER QUALITY MANAGEMENT

Abstract

Sustainable Development Goals (SDGS) was developed by United Nations to increase the public and governmental awareness about both preserving ecosystems and reinforcing a global partnership. Clean water and sanitation are one of this 17 SDGS, focused on ensuring water availability and achieving suitable water and wastewater management through different strategies. Constructed wetlands (CW) are one of these strategies based on natural functioning of wetlands, reducing the pollution by physico-chemical and biological processes. Specifically, CWs achieve environmental, economic, and social benefits through the improvement of the quality of ecosystem services, such as water quality and carbon sequestration. As a result, monitoring the ecosystem services become an effective tool for wastewater management in areas with small population, agricultural practices, and urban areas where the water quality improvement is sought but the installation of a tertiary treatment is not feasible.

The quality improvement achieved by CWs allow to reuse the effluent helping to bridge the gap in water supply. Current situation of water stress provokes imbalances in the water cycle and increases the pressure on conventional water sources. In addition, the use of different chemicals worldwide in different activities generate serious quality problems that directly affect to water consumption and human and ecosystems health. The CWs becomes a non-conventional and sustainable water source which gives “second life” to effluents, following the SDGS objectives and allowing their implementation in different social and territorial contexts. Considering the aspects below, this study considers the CWs as the future technology for tertiary treatment in small urban areas that need to improve their effluent quality. Through this, the effluent is revalued and managed properly to meet the needs of population and environment according to the SDGS.

Key Words: constructed wetland, SDGS, circular economy, environmental benefit, and water.

Thematic Area: Environmental Economic and Natural Resources.

Acknowledgements: This research is funded by “Integrating circular economy and biodiversity in sustainable wastewater treatments based on constructed wetlands” Life RENATURWAT (LIFE19 ENV/ES/000197).

INTRODUCCIÓN DEL MAÍZ Bt EN ESPAÑA: CONVICCIONES DE LOS PRIMEROS ADOPTANTES

Maria Mercè Clop Gallart¹, María Isabel Juárez Rubio², Montserrat Viladrich Grau³

- 1 Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida, Av. Rovira Roure, 191. 25198 Lleida (Spain). Correo-e: mariamerce.clop@udl.cat
- 2 Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida, Av. Rovira Roure, 191. 25198 Lleida (Spain). Correo-e: mariaisabel.juarez@udl.cat
- 3 Departamento de Economía y Empresa/Universitat de Lleida, Av. Rovira Roure, 191. 25198 Lleida (Spain). Correo-e: montse.viladrich@udl.cat

Resumen

En la segunda mitad de los años 90 del pasado siglo se inició la comercialización de cultivos herbáceos modificados genéticamente (CMG), como soja, maíz y colza, destinados a alimentación animal. La FAO (2004; 2011) consideraba que la biotecnología agrícola era el siguiente paso a la revolución verde y que podía facilitar el desarrollo sostenible de la agricultura y el abastecimiento de una población mundial creciente.

El proceso de difusión y adopción de CMG durante la primera década de introducción fue considerable en algunos países, ocupando en EE.UU. alrededor del 90% de la superficie total, y de forma similar en otros países como Argentina y Canadá (ISAAA, 2018).

Sin embargo, la UE se desmarcó de la corriente general de adopción y en 1998 autorizó para el cultivo solo dos variedades de un maíz MG que en 2012 representaba el 1,15% de la superficie dedicada al maíz en la UE y se cultivaba principalmente en España, y que desde 2017 solo España y Portugal siembran, representando el 1,2% (ISAAA, 2018).

En este trabajo se investigan las razones por las que los agricultores han persistido en la utilización de maíz Bt en España. Para ello, en 2009, diez años después de su implantación, se diseñó una encuesta dirigida a agricultores de una parte del Valle del Ebro, una de las principales zonas productoras.

Los resultados obtenidos mediante regresión Logit indican que la adopción de maíz Bt fue más común entre agricultores de más edad, mayor porcentaje de superficie en regadío, mayor dimensión de la explotación, y pertenecientes a una zona afectada por la plaga del taladro (*Sesamia nonagrioides*). Otras variables que favorecieron dicha adopción fueron la conveniencia económica, el haber sido informados sobre el maíz Bt, si lo consideraban menos dañino que los insecticidas, o las convicciones sobre los CMG.

Palabras clave: Adopción de innovaciones, Maíz Bt, Toma de decisiones, Modelo Logit.

Área Temática: E8. Economía Ambiental y Recursos Naturales.

INTRODUCTION OF Bt CORN IN SPAIN: CONVICCTIONS OF THE FIRST ADOPTERS

Abstract

In the second half of the 1990s, the commercialization of genetically modified herbaceous crops (GMC) began, such as soybeans, corn and rapeseed, for animal feed. The FAO (2004; 2011) considered that agricultural biotechnology was the next step in the green revolution and that it could facilitate the sustainable development of agriculture and the supply of a growing world population.

The process of diffusion and adoption of GMC during the first decade of their introduction was considerable in some countries, occupying around 90% of the total area in the US, and similarly in other countries such as Argentina and Canada (ISAAA, 2018).

However, the EU distanced itself from the general trend of adoption and in 1998 authorized for cultivation only two varieties of a GM corn that in 2012 represented 1.15% of the corn planted area in the EU, mainly cultivated in Spain, and that since 2017 only Spain and Portugal keep sowing, representing 1.2% (ISAAA, 2018).

This paper investigates the reasons why farmers have persisted in the use of Bt corn in Spain. To this end, in 2009, ten years after its implementation, a survey was addressed to farmers in part of the Ebro Valley, one of the main producing areas.

The results obtained by means of Logit regression indicate that the adoption of Bt corn was more common among older farmers, with a higher percentage of irrigated land, a larger farm size, and belonging to an area affected by the borer pest (*Sesamia nonagrioides*). Other variables that favoured this adoption were economic convenience, having been informed about Bt corn, whether they considered it less harmful than insecticides, or convictions about GMCs.

Key Words: Adoption of innovations, Bt corn, Farm decision making, Logit model.

Thematic Area: E8. Environmental Economics and Natural Resources.

Está preparada Europa para vivir sin emisiones? Un análisis dinámico sobre la transición energética de los sectores económicos

Jesús Lucindo Blasco¹, María Luisa Feijoo Bello², María Asunción González González³

- 1 Universidad de Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa, Departamento de Análisis Económico.
jlucindo@unizar.es
- 2 Universidad de Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa, Departamento de Análisis Económico.
mfeijoo@unizar.es
- 3 Universidad de Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa, Departamento de Análisis Económico.
maragonz@unizar.es

Resumen

En los últimos años, Europa ha experimentado efectos adversos del cambio climático debido a la acción humana en una escala nunca antes vista. El futuro no será nada fácil para esta región si pretende continuar igual. La presión social ciudadana en Europa debe exigir a los políticos llevar a cabo de una vez por todas la tan proclamada transición energética del modelo socioeconómico. Por esta razón, entender en qué punto del camino nos encontramos es fundamental para los gobiernos. Nuestro trabajo explora la relación de las emisiones, la economía y la energía para un grupo de 32 países europeos durante 1990 - 2019, diferenciando por los principales sectores contaminantes. A diferencia de la mayoría de estudios previos, establecemos un modelo dinámico con la posible presencia de rupturas estructurales a lo largo del tiempo. Esta metodología nos permite confirmar la presencia de rupturas en la estabilidad de los parámetros. Nuestros resultados reconocen tres periodos de fracturas debido a varios shocks históricos. La Gran Recesión intensifica todos los episodios. La hipótesis de desacoplamiento entre emisiones y crecimiento económico se cumple para la mayoría de los países europeos frente a la opción de emisiones y consumo energético. Los sectores de suministro de energía y residencial son los peores debido al uso intensivo de dióxido de carbono. En cualquier caso, el proceso de desacoplamiento aún está lejano en términos energéticos, destacando la necesidad de la conservación y reducción de la energía para cada actividad económica, así como la adopción de fuentes de energía renovables en lugar de las convencionales basadas en combustibles fósiles.

Palabras clave: Desacoplamiento de emisiones, Crecimiento económico, Consumo de energía, Transición energética, Rupturas estructurales

Área Temática: E7 Economía Ambiental y de Recursos Naturales

Is Europe prepare to live without emissions? A dynamic analysis on the energy transition of the economic sectors

Abstract

Recent years Europe has experienced adverse effects of climate change due to human footprint on a scale never seen before. The future will not be rosy for this region whether it pretend business as usual. Social awareness in Europe must demand to policymakers carry out the much-proclaimed energy transition once and for all of the socioeconomic model. For this reason, understanding the right point where we are on the path is essential for governments. We explore the relationship of the emissions, economy, and energy for a group of 32 European countries during 1990 - 2019, differentiating for the major sectors polluting. In contrast to the most previous studies, we have established a dynamic model with the possible presence of structural breaks over time. This methodology allows us to confirm the presence of ruptures in the stability of the parameters. Our results recognize three periods of breaks due to several historical shocks. The Great Recession intensifies all episodes. The decoupling hypothesis between emissions and economic growth is fulfilled for the most European countries against the option of emissions and energy consumption. The energy supply and residential sectors are the worse sectors because of carbon-intensive. In any event, the decoupling process still remains far-off in terms of energy, highlight the need for the conservation and reduction the energy for each economic activity as well as the adoption of renewable energy sources instead of conventional fossil fuels based.

Key Words: Emissions decoupling, Economic growth, Energy consumption, Energy transition, Structural breaks

Thematic Area: E7 Environmental Economics and Natural Resources

Es recomendable ser eficiente? Una aproximación macroeconómica a la transición energética

Antonio García Amate ¹

¹ Faculty of Economics and Business, University of Almería, Crta de Sacramento s/n, 04120 La Cañada, Almería. Spain. Correo-e: aga237@ual.es

²

Resumen

La crisis climática actual esta haciendo que los países se vean obligados a cambiar su estructura de producción y consumo de la energía. El daño causado por las fuentes de energía convencionales, como el petróleo, el gas o el carbon, están haciendo que las temperaturas, las precipitaciones o el nivel del mar aumenten hasta limites insospechados. La conocida como “transición energética” esta comenzado a ser cada día más necesaria e inevitable de cara a poder cumplir los objetivos propuestos por diversas instituciones como la Organización de Naciones Unidas o la Unión Europea.

A través del estudio macroeconómico enmarcado en 47 países a nivel global, esta comunicación trata de conocer la relación existente entre la eficiencia energética, las emisiones de CO² y el Producto Interior Bruto. Teniendo en cuenta datos del año 2019, los resultados extraídos de la regresión lineal múltiple llevada a cabo muestran que una mejora en la eficiencia energética puede hacer que aumente el Producto Interior Bruto de los países estudiados.

Los resultados extraídos sientan las bases de una transición energética eficiente desde el punto de vista macroeconómico en cuanto a la muestra de estudio.

Palabras clave: Transición energética, GDP, eficiencia energética, Emisiones de CO²
Área Temática: Economía ambiental.

Is it advisable to be efficient? A macroeconomic approach to the energy transition.

Abstract

The current climate crisis is forcing countries to change their energy production and consumption structure. The damage caused by conventional energy sources, such as oil, gas and coal, is causing temperatures, rainfall and sea levels to rise to unimaginable levels. The so-called "energy transition" is becoming increasingly necessary and inevitable in order to meet the objectives proposed by various institutions such as the United Nations and the European Union.

Through the macroeconomic study framed in 47 countries globally, this communication tries to know the relationship between energy efficiency, CO² emissions and Gross Domestic Product. Taking into account data for the year 2019, the results extracted from the multiple linear regression carried out show that an improvement in energy efficiency can increase the Gross Domestic Product of the countries studied.

The extracted results lay the foundations for a macroeconomically efficient energy transition in terms of the study sample.

Key Words: Energy transition, GDP, Energy efficiency, CO² emissions

Thematic Area: Environmental economics

LA CONCIENCIA MEDIOAMBIENTAL DEL ALUMNADO A LA HORA DE ELEGIR EL MODO DE TRANSPORTE. EL CASO DE LA UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

Rosa Marina González¹, Imanol L. Nieto-González²

¹ IUDR. Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas. Correo-e: rnglzar@ull.edu.es

² Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos, Universidad de La Laguna.
Correo-e: inietogo@ull.edu.es

Resumen

La gestión de la movilidad de los centros de estudio universitarios persigue la adopción de medidas que reduzcan las externalidades negativas asociadas a los patrones de movilidad actuales, especialmente vinculados con el uso desproporcionado del coche. Se trata de reducir, entre otros, los elevados niveles de congestión del tráfico, el impacto ambiental, los accidentes viarios, la elevada cantidad de espacio dedicado a los estacionamientos, etc. En este sentido, las universidades pueden tener un papel crucial en la promoción de prácticas de movilidad medioambientalmente respetuosas y que consigan equilibrar el reparto modal, reduciendo la participación del uso individual del coche. Además, si se tiene en cuenta el importante volumen de desplazamientos que se generan en torno a la actividad de estos centros, resulta de gran trascendencia el diseño de planes de movilidad. En este sentido, La Universidad de La Laguna (ULL) (en Tenerife) desarrolla actualmente un Plan de Movilidad Sostenible, que incluye el análisis de los patrones de movilidad de los tres colectivos que componen la comunidad universitaria, esto es, profesorado, alumnado y personal de administración y servicios. Una parte fundamental del diseño de un Plan de Movilidad Sostenible consiste en el análisis de la demanda de transporte a través de la realización de encuestas. Específicamente encuestas de Preferencias Reveladas (PR), que permiten conocer las

elecciones actuales de los modos de transporte y las características del viaje y motivos de elección, entre otros; y las encuestas de Preferencias Declaradas (PD), con las que es posible averiguar las preferencias de los individuos ante la simulación de escenarios hipotéticos de transporte. En este trabajo se utilizan las encuestas de PR y de PD, realizadas al alumnado de la ULL en enero de 2023, obteniéndose una muestra de 1.698. El objetivo que se persigue es determinar si la conciencia medioambiental de los individuos es un factor determinante en la elección del modo de transporte para desplazamientos al centro universitario. El análisis se realizará mediante un modelo logit ordinal híbrido, en el que se consideran tanto variables explicativas observables como otras de naturaleza latente. Los resultados obtenidos permitirán evaluar diferentes escenarios de gestión de la movilidad y determinar el impacto de la sensibilidad medioambiental en la elección de alternativas de transporte más sostenibles.

Palabras clave: Preferencias Reveladas y Declaradas, Sensibilidad Medioambiental, Movilidad Sostenible, Modelo Logit Ordinal Híbrido.

Área Temática: E8. Economía Ambiental.

STUDENTS' ENVIRONMENTAL AWARENESS WHEN CHOOSING THEIR MODE OF TRANSPORT. THE CASE OF THE UNIVERSITY OF LAGUNA

Abstract

Mobility management for university study centres aims at adopting measures to reduce the negative externalities associated with current mobility patterns, especially linked to the disproportionate use of cars. The aim is to reduce, among others, high levels of traffic congestion, environmental impact, road accidents, the high amount of space devoted to parking, etc. In this respect, universities can play a crucial role in promoting environmentally friendly mobility practices that balance the modal split and reduce the share of individual car use. Moreover, considering the significant volume of trips generated by the activity of these centres, the design of mobility plans is of great importance. In this sense, the University of La Laguna (ULL) (in Tenerife) is currently developing a Sustainable Mobility Plan, which includes the analysis of the mobility patterns of the three groups that make up the university community, i.e. teaching staff, students and administrative and service staff. A fundamental part of the design of a Sustainable Mobility Plan consists of the analysis of the demand for transport through surveys. Specifically, Revealed Preferences (RP) surveys, which provide information on current choices of modes of transport and trip characteristics and reasons for choice, among others; and Stated Preferences (SP) surveys, with which it is possible to find out the preferences of individuals in the simulation of hypothetical transport scenarios. In this work we use the RP and SP surveys, carried out among ULL students in January 2023, obtaining a sample of 1,698. The objective is to determine whether the environmental awareness of individuals is a determining factor in the choice of mode of transport for commuting to the university. The analysis will be carried out using a hybrid ordinal logit model, in which both observable and latent explanatory variables are considered. The results obtained will make it possible to evaluate different mobility management scenarios and to determine the impact of environmental sensitivity on the choice of more sustainable transport alternatives.

Key Words: Revealed and Stated Preferences, Environmental Sensitivity, Sustainable Mobility, Hybrid Ordinal Logit Model.

Thematic Area: E8. Environmental Economics.

LEGIBILIDAD DE INFORMES DE SOSTENIBILIDAD: REVISIÓN SISTEMÁTICA DE LA LITERATURA Y ANÁLISIS BIBLIOMÉTRICO

Miguel Pombinho¹, Ana Fialho², Jorge Casas Novas³

1 PhD student in Management, Instituto de Investigação e Formação Avançada (IIFA), University of Évora, Portugal. Correo-e: d53137@alunos.uevora.pt

2 CEFAGE - Center for Advanced Studies in Management and Economics, School of Social Sciences, University of Évora. Correo-e: afialho@uevora.pt

3 CEFAGE - Center for Advanced Studies in Management and Economics, School of Social Sciences, University of Évora. Correo-e: jlnovas@uevora.pt

Resumen

Hoy en día las partes interesadas presionan a las empresas para que divulguen información sobre sus actividades con impacto en el medio ambiente y la sociedad. Así, las empresas son cada vez más conscientes de cuestiones como la protección de los ecosistemas y las poblaciones. En consecuencia, las narrativas contables de sostenibilidad se han convertido en importantes vehículos de divulgación para la toma de decisiones. El esfuerzo de investigación más significativo en la exploración de las características de las narrativas contables se ha dirigido esencialmente a la complejidad sintáctica de la narrativa. Los informes anuales deben ser legibles para potenciar una comunicación eficaz y que las partes interesadas puedan comprender el significado de las narrativas contables. El objetivo principal de este estudio es investigar los últimos avances científicos sobre la legibilidad de la información divulgada en los informes no financieros y de sostenibilidad de las organizaciones. Se utilizó una revisión sistemática de la literatura para proporcionar antecedentes científicos y observar el alcance del tema de investigación. Se utilizó un análisis bibliométrico para describir la muestra de artículos. Para ello, se recurrió al software VOSviewer y a la base de datos Scopus, a través de la cual se realizaron búsquedas, para el período 2010-2022. Las búsquedas iniciales se basaron en palabras clave relacionadas con el tema objeto de estudio y posteriormente se filtraron. Nuestros resultados muestran que la muestra final consta de 10 artículos dentro del ámbito de la legibilidad. Este estudio contribuye a profundizar en el conocimiento científico sobre la legibilidad de los informes no financieros o de sostenibilidad y los determinantes de la legibilidad de dichos informes para cubrir las lagunas científicas y potenciar los desarrollos en esta área de investigación, además de tener implicaciones para las propias organizaciones.

Palabras clave: Informes de sostenibilidad, Contabilidad narrativa, Legibilidad, Revisión bibliográfica, Análisis bibliométrico.

Área Temática: E8: Economía Ambiental y Recursos Naturales.

READABILITY OF SUSTAINABILITY REPORTS: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW AND BIBLIOMETRIC ANALYSIS

Abstract

Nowadays stakeholders put pressure on companies to disclose information about their activities that impact the environment and society. Thus companies are becoming increasingly aware of issues such as the protection of ecosystems and populations. As a consequence sustainability accounting narratives have become important disclosure vehicles for decision-making. The most significant research effort in exploring the characteristics of accounting narratives has been directed essentially at the syntactical

complexity of the narrative. The annual reports must be readable to potentiate effective communication, and the stakeholders can understand the meaning of the accounting narratives. The main purpose of this study is to investigate the latest scientific developments in the readability of the information disclosed in organizations' non-financial and sustainability reports. A systematic literature review was used to provide scientific background and observe the scope of the research topic. A bibliometric analysis was used to describe the sample of articles. To this end, we resorted to the software VOSviewer and to the Scopus database, through which we conducted searches, for the period of 2010-2022. The initial searches were based on keywords related to the topic under study and were subsequently filtered. Our results show that the final sample consists of 10 articles within the scope of readability. This study contributes to furthering scientific knowledge regarding the readability of non-financial or sustainability reports and determinants of the readability of those reports to fill the scientific gaps and enhance developments in this research area, in addition to having implications for the organizations themselves.

Key Words: Sustainability reporting, Narrative accounting, Readability, Literature review, Bibliometric analysis.

Thematic Area: E8: Environmental Economics and Natural Resources.

LOS ESFUERZOS PARA MITIGAR LA DEPENDENCIA EXTERNA DEL SECTOR ENERGÉTICO ARGENTINO. ALCANCE Y LIMITACIONES (2012-2022)

Eszter Wirth¹, Juan Manuel Ramírez-Cendrero²

- 1 Departamento de Economía, Universidad Pontificia Comillas, Alberto Aguilera 23, 28015, Madrid. ewirth@comillas.edu
- 2 Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia, Universidad Complutense de Madrid, Campus de Somosaguas, 28223 Pozuelo de Alarcón, Madrid. jmramirezcendrero@ucm.es

Resumen

La matriz energética argentina es fuertemente dependiente del gas natural y pese a contar con amplias reservas hidrocarburíferas autóctonas, sobre todo desde el descubrimiento del yacimiento de Vaca Muerta, la producción nacional ha sido incapaz de satisfacer las necesidades del mercado interno. La escasez de oferta se ha cubierto con la importación subsidiada de combustibles, lo que se ha traducido en el empeoramiento del saldo de la balanza comercial energética desde finales de los años 2000 de tal modo que en los últimos doce años Argentina pasó a ser un importador neto de energía. Este déficit energético entorpeció la producción industrial y contribuyó a la salida permanente de divisas del país. En tal contexto, el poder ejecutivo peronista de los Kirchner llevó a cabo una serie de reformas económicas entre cuyos ejes se situó la recuperación del rol rector del Estado para alcanzar la soberanía energética. Esta corriente de reformas fue interrumpida por la llegada a la presidencia del liberal Mauricio Macri entre 2015 y 2019, pero fue parcialmente retomada por el ejecutivo peronista de Alberto Fernández desde 2020.

Este trabajo pretende analizar si el modelo reformista de los Kirchner y las medidas liberalizadoras de Macri han mitigado la dependencia externa del sector energético argentino. Finalmente, se plantearán los retos a los que se ha enfrentado el gobierno de Alberto Fernández en tres años marcados por la crisis pandémica, la escalada de los precios energéticos y las negociaciones con el FMI mientras la moneda no ha parado de depreciarse frente a otras divisas.

Palabras clave: Argentina, hidrocarburos, dependencia energética, sector externo.
Área Temática: Economía ambiental y recursos naturales.

ATTEMPTS TO MITIGATE THE ARGENTINIAN ENERGY SECTOR'S FOREIGN DEPENDENCY. SCOPE AND CONSTRAINTS (2012-2022)

Abstract

The Argentinian energy matrix is heavily dependent on natural gas and despite the availability of large local oil and gas reserves, particularly since the discovery of the Vaca Muerta field, national hydrocarbon production lacked the ability of meeting the internal market's needs. The shortage of supply was covered with subsidised fuel imports, which contributed to the worsening energy trade balance since the late 2000s to such an extent that Argentina became a net importer of energy during the past twelve years. Such energy deficit constrained industrial production and led to permanent foreign currency exit. In this context, the Kirchner governments carried out a set of reforms based on giving more prominence to the State in order to achieve energy sovereignty. These reforms were paused during Mauricio Macri's free market-oriented administration between 2015 and 2019, but was partially resumed with Alberto Fernández' Peronist government.

This article analyses whether the reformist model of the Kirchner and Macri's liberal framework managed to mitigate the Argentinian energy sector's dependency on foreign markets. Furthermore, it outlines the challenges that Alberto Fernández' government had to face in the last three years characterised by the pandemic, the energy price boom and the negotiations with the IMF while the Argentinian peso did not cease to depreciate against other currencies.

Key Words: Argentina, oil and gas, energy dependency, external sector.

Thematic Area: Environmental Economics and Natural Resources.

NUEVAS TENDENCIAS EN LA DIGESTIÓN ANAEROBIA: INFLUENCIA DEL BIOMETANO SOBRE LA ECONOMÍA CIRCULAR

Águeda Bellver-Domingo¹, Lledó Castellet-Viciano¹, Vicent Hernández-Chover¹, Francesc Hernández-Sancho¹

¹ Instituto de Desarrollo Local (ILD-WATER). Grupo Economía del Agua, Universidad de Valencia, Avda. Tarongers S/N, 46022 Valencia, España. Correo-e: Agueda.Bellver@uv.es; Vicent.Hernandez@uv.es; Lledo.Castellet@uv.es; Francesc.Hernandez@uv.es

Resumen

La depuración del agua residual lleva asociada la generación de una corriente de fango que recoge toda la materia orgánica eliminada y que debe ser gestionada y estabilizada para garantizar su seguridad y su bajo impacto ambiental. La digestión anaerobia (DA) es la tecnología comúnmente utilizada para estabilizar el fango y obtener un digestato rico en materia orgánica y biogás. Ambos subproductos son muy interesantes desde el punto de vista de la economía circular ya que el digestato sirve como producto de remediación y recuperación del suelo y el biogás permite obtener energía eléctrica y reducir el consumo de las depuradoras. El biogás genera energía y calor pero tiene como desventaja el bajo contenido en metano (60%) y la elevada presencia de dióxido de carbono (30%) y otros componentes como los sulfuros de hidrógeno. Ambos compuestos generan contaminación del aire y corrosión en las tuberías. Actualmente se están investigando nuevas tecnologías que permiten aumentar el porcentaje de metano y eliminar tanto el CO₂ como los sulfuros de hidrógeno. El biometano obtenido tiene un 90% de metano, valor comparable al del gas natural, es decir, un mayor poder calorífico y una mayor producción de energía con un menor impacto ambiental. Además, el biometano se almacena fácilmente y puede ser embotellado, lo que permite su transporte a diferentes usuarios potenciales. Este trabajo se centra en la identificación de los beneficios de producir biometano con el objetivo de remarcar la

necesidad de actualizar las tecnologías encargadas de la digestión anaerobia. La identificación de los impactos positivos y negativos del biogás y del biometano desde un enfoque multidisciplinar permite reforzar la necesidad de implementar la economía circular potenciando el uso de tecnologías más eficientes, así como la importancia de la producción de energía a partir de los residuos.

Palabras clave: biogás, biometano, economía circular, residuo, digestión anaerobia.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales.

Agradecimientos: Este trabajo está financiado por el proyecto “*Technical and economical feasibility of renewable gases biotechnologies (BIOREG)*” (SPANISH GOVERNMENT-PID2020-112871RB-C22).

NEW TRENDS IN ANAEROBIC DIGESTION: THE INFLUENCE OF BIOMETHANE ON CIRCULAR ECONOMY

Abstract

Wastewater treatment not only involves the elimination of water pollutants but also means the generation of sewage sludge that need to be managed. Sewage sludge can be considered as by-product of wastewater treatment that cannot be disposed in the conditions in which it is produced at the wastewater treatment plants (WWTP). Sewage sludge needs to be treated and stabilized to be managed safely. Anaerobic digestion (AD) is the commonly used technology to treat sewage sludge, converting organic matter into biogas under anaerobic conditions. This process generates biogas and digestate that can be reused to energy production and soil-remediation activities, promoting the circular economy approach. Raw biogas can be directly used to produce heat and power but has low content of methane (60%) and is not suitable for direct injection into natural gas system. Furthermore, raw biogas has 30% of dioxide carbon and trace components of hydrogen sulphide, causing problems of air pollution and pipe corrosion. Upgrading biogas to produce biomethane is the best option to reduce the efficiency and environmental problems. Biomethane is produced by removing carbon dioxide and hydrogen sulphide from sewage sludge using innovative technologies in AD. As a result, biomethane has more than 90% of methane which means high calorific value (comparable to natural gas). As a result, biomethane increases the energy production efficiency and can be easily bottled to storage and transport to potential users. This study is focused on the identification of benefit to produce biomethane to highlight the advantages of upgrading AD technologies. Identifying the negative and positive impacts of biogas and biomethane not only from a technological point of view, but also under economic and social points of view offer a multidisciplinary approach that reinforce both the circular economy approach and the energy-from-waste nexus.

Key Words: biogas, biomethane, circular economy, waste, anaerobic digestion.

Thematic Area: Environmental Economic and Natural Resources.

Acknowledgements: This works is funded by “*Technical and economical feasibility of renewable gases biotechnologies (BIOREG)*” (SPANISH GOVERNMENT-PID2020-112871RB-C22).

POLÍTICAS REDISTRIBUTIVAS Y MEDIOAMBIENTALES: UNA PERSPECTIVA DE ECONOMÍA POLÍTICA

Fernando Perera-Tallo¹, Carlos Bethencourt²

- 1 Afiliación: Universidad de la Laguna
Dirección: Facultad de Economía, Empresa y Turismo. Universidad de La Laguna, Camino La Hornera, 37, 38200, San Cristóbal de La Laguna. S/C de Tenerife, España.
Correo-e: fperera@ull.edu.es
- 2 Afiliación: Universidad de la Laguna
Dirección: Facultad de Economía, Empresa y Turismo. Universidad de La Laguna, Camino La Hornera, 37, 38200, San Cristóbal de La Laguna. S/C de Tenerife, España.
Correo-e: cbethenc@ull.edu.es

Resumen

Las políticas medioambientales son muy diferentes entre países, siendo los países menos comprometidos con las políticas medioambientales los que tienen menos políticas redistributivas. Para explicar esta "coincidencia", este trabajo propone la complementariedad política entre políticas medioambientales y redistributivas. El mecanismo que genera dicha complementariedad sería el siguiente: cuando la propensión marginal al consumo disminuye con la renta, las políticas redistributivas promueven el consumo, generando contaminación ambiental. Estos mayores costes medioambientales implican un mayor apoyo a las políticas medioambientales. Por otro lado, las políticas medioambientales implican mayores precios de los bienes de consumo, reduciendo el poder adquisitivo de los ciudadanos y, como consecuencia, un mayor apoyo a las políticas redistributivas. Esta complementariedad implica que los países con una mayor aversión a las políticas redistributivas apoyan menos a las políticas medioambientales.

Mientras que las políticas redistributivas son progresivas, cuanto menor es la renta, mayor es el nivel de política redistributiva que prefiere un agente, con las políticas medioambientales ocurre lo contrario. Las políticas medioambientales no son gratuitas, aumentan los costes de los bienes de consumo. Además, cuanto más pobre es el agente, mayor es su propensión al consumo. Por otra parte, la calidad medioambiental es un bien normal con respecto a la renta: a mayor renta, mayor demanda de calidad ambiental. Estos dos mecanismos hacen que las políticas medioambientales sean regresivas. Las políticas redistributivas hacen más rico al votante medio, lo que implica una mayor "demanda" de calidad medioambiental y un mayor apoyo a las políticas medioambientales. Las políticas medioambientales son regresivas, reduce el poder adquisitivo del votante medio e implica un mayor apoyo a las políticas redistributivas. Debido a la complementariedad política entre las políticas medioambiental y las redistributivas, los países con menor apoyo a las políticas redistributivas son también los que menos apoyan a las políticas medioambientales.

Palabras clave: Políticas Medioambientales, Políticas Redistributivas, Economía Política.

Área Temática: E8. Economía Ambiental y Recursos Naturales

REDISTRIBUTIVE AND ENVIRONMENTAL POLICIES: A POLITICAL ECONOMY APPROACH

Abstract

Environmental policies are very different across countries, being countries less committed to environmental policies the ones with lower redistributed policies. To explain this "coincidence", this paper puts forward the idea that these two different facts are related due to the political complementarity between environmental and redistributive policies. The mechanism that generates such political complementarity would be as follows: when the marginal propensity to consume decreases with income, redistributive policies promote consumption, which generates environmental pollution. This higher pollution increases environmental costs, involving higher support for environmental policies. On the other hand, environmental

policies imply higher prices of consumption goods, which reduces the citizens purchasing power. This impoverishment of citizens means higher support for redistributive policies. This complementarity entails that countries with a higher aversion to redistributive policies also offer lower support for environmental policies.

While redistributive policies are progressive, the lower the income, the higher the level of redistributive policy that an agent prefers, with environmental policies happening just the opposite. Indeed, environmental policies are not free. On the contrary, they increase the costs of consumption goods, and the poorer the agent, the higher its propensity to consume. Furthermore, environmental quality is a normal good with respect to income. That is, the higher the income, the higher the demand for environmental quality. These two mechanisms make environmental policies regressive. However, the redistributive policy makes the medium voter richer, involving a higher “demand” for environmental quality and higher support for these environmental policies. Furthermore, environmental policies are regressive, reducing the medium voter purchasing power and implying higher support for redistributive policies. Due to the political complementarities between environmental and redistributive, countries with lower support for redistributive policies are also the ones with lower support for environmental policies.

Key Words: Environmental Policies, Redistributive Policies, Political Economy.

Thematic Area: E8. Environmental Economy and Natural Resources.

Offshore vs Onshore provision in Electric power generation: welfare effects and market power implications.

Santiago Budría ¹, *Carlos Gutiérrez-Hita* ², *Marco Mantilla* ³

¹ Universidad de Nebrija/Departamento de economía y empresa. C/santa Cruz de Marcenado, 21 (Madrid). Correo-e: sbudria@nebrija.es

² Universidad Miguel Hernández, Instituto Centro de Investigación Operativa. Av/Universidad s/n, Elche (Alicante), 03202, Spain. Correo-e: cgutierrez@umh.es

³ Universidad Miguel Hernández, Instituto Centro de Investigación Operativa. Av/Universidad s/n, Elche (Alicante), 03202, Spain. Correo-e: marcom75@gmail.com

Abstract

Electric power generation is subject to continuous uncertainty regarding input prices as well as the increasing dependence of intermittent renewable sources. The deployment of renewable technologies have favored the expansion of offshore installations in households and the industrial sector. In this paper, we present a dual theoretic model where onshore generators compete in supply functions to produce electric power whereas offshore generation is also possible. Offshore installations are provided by a competitive sector and the onshore sector is model as an oligopoly. In a two-stage game, once final consumers reveals the amount of electric power they have installed, onshore generators decide the quantity-price bids they submit to the onshore system. Then, the market clears. Our results suggest that as offshore installations increase and the capacity installed is enlarged, the ability to exert market power by onshore generators decreases. Moreover, there is a positive effect in consumer surplus, which can be used as an approximation of wellbeing perception. However, welfare may increase or decrease depending on the generators' profits. We provide simulations of the model assuming different

market environments in order to forecast the near future as EU climate policies are implemented. When we introduce mixed provision (both onshore and offshore), electric power generators may increase profits if they purchase electric power from the offshore system, which depends on the ability to apply positive margins in the quantity they purchase. Overall, it seems that the introduction in the system of offshore installations may provide a market environment where prices will decrease and consumer surplus will increase.

Key Words: Electric power generation, Onshore and offshore systems, Renewable and Fossil sources, Market power, Consumer surplus, Wellbeing.

Thematic Area: Environmental economics and natural resources (E8).

REDUCIENDO COSTES Y PROMOVRIENDO LA ECONOMÍA CIRCULAR: UN ENFOQUE SOSTENIBLE PARA EL TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL

Lledó Castellet-Viciano^{1*}, Vicent Hernández-Chover¹, Águeda Bellver-Domingo¹ and Francesc Hernández-Sancho¹

¹ Inter-university Institute for Local Development (IILD-WATER). Water Economics Group, University of Valencia, Serpis Street 29th, 46022 Valencia, Spain. Correo-e: lledo.castellet@uv.es; Vicent.hernandez@uv.es; Agueda.bellver@uv.es; Francesc.hernandez@uv.es

Resumen

La sostenibilidad es una preocupación creciente para la industria textil, ya que su proceso de producción tiene importantes repercusiones medioambientales sobre los recursos hídricos, debido principalmente a los grandes volúmenes que necesita para el proceso de fabricación de diferentes productos textiles, lo cual puede ser especialmente problemático en regiones con escasez de agua. Además, las aguas residuales generadas en estos procesos de producción suelen estar contaminadas con sustancias químicas tóxicas, que pueden contaminar los recursos hídricos y dañar los ecosistemas acuáticos. Para hacer frente a estos retos, se puso en marcha el proyecto TRUST con el fin de contribuir a reducir la escasez de agua en las regiones mediterráneas, especialmente en países de Oriente Medio y Norte de África como Túnez, Argelia y Turquía, donde los recursos hídricos se utilizan en exceso y el cambio climático agrava el riesgo. El proyecto pretende ofrecer una solución sostenible de tratamiento de aguas residuales textiles dentro del marco de la economía circular. El objetivo es demostrar la viabilidad y sostenibilidad de tecnologías innovadoras de tratamiento de aguas residuales que no solo reduzcan el consumo de agua, sino que también recuperen subproductos útiles como la sal. La industria textil tiene la responsabilidad de adoptar prácticas sostenibles que minimicen el impacto de las aguas residuales generadas en los procesos de producción. El proyecto TRUST ofrece una solución prometedora a los retos medioambientales a los que se enfrenta la industria textil, que no solo aborda la escasez de agua, sino que también contribuye a un enfoque de economía circular sostenible. Un aspecto crítico de los proyectos de reutilización del agua es garantizar la viabilidad económica de las tecnologías novedosas, que tienen que hacer frente a varias barreras económicas, como competir con las tarifas del agua dulce. El objetivo de este trabajo es demostrar la viabilidad económica de

los procesos de tratamiento de aguas residuales de la industria textil, promoviendo la reutilización del agua y otros subproductos que podrían recuperarse en el proceso.

Palabras clave: Industria textil, aguas residuales, economía circular, reutilización del agua, viabilidad económica.

Área Temática: Economía Ambiental y Recursos Naturales

Agradecimientos: Esta investigación ha sido financiada por el proyecto PRIMA “Treated wastewater ReUse as mitigation measures to water Scarcity in climaTe change”. TRUST (PRIMA FOUNDATION 2024)

REDUCING COSTS AND PROMOTING THE CIRCULAR ECONOMY: A SUSTAINABLE APPROACH TO WASTEWATER TREATMENT IN THE TEXTILE INDUSTRY

Abstract

Sustainability is a growing concern for the textile industry, as its production process has significant environmental impacts on water resources. The textile industry requires high volumes of water for manufacturing, which can be particularly problematic in regions facing water scarcity. In addition, wastewater generated from production processes is often contaminated with toxic chemicals, which can pollute water resources and damage aquatic ecosystems. To address these challenges, the TRUST project was initiated to help reduce water scarcity in Mediterranean regions, particularly in MENA countries like Tunisia, Algeria, and Turkey, where water resources are overused, and climate change exacerbates the risk. The project aims to provide a sustainable wastewater treatment solution for textile wastewater using a circular economy approach. The objective is to demonstrate the feasibility and sustainability of innovative wastewater treatment technologies that not only reduce water usage but also recover useful by-products like salt. The textile industry has a responsibility to adopt sustainable practices that minimize the impact of wastewater generated in production processes. The TRUST project provides a promising solution to the environmental challenges that the textile industry faces, which not only addresses water scarcity but also contributes to a sustainable circular economy approach. One critical aspect of water reuse projects is to guarantee the economic feasibility of the novel technologies which have to face several economic barriers such as compete with freshwater tariffs. The aim of this paper is to demonstrate the economic feasibility of the wastewater treatment processes of the textile industry, promoting the reuse of water and other subproducts that could be recovered in the process.

Key Words: textile industry, wastewater, circular economy, water reuse, economic feasibility

Thematic Area: Natural Resources and Environmental Economics.

Acknowledgements: This research is funded by “Treated wastewater ReUse as mitigation measures to water Scarcity in climaTe change” PRIMA project. TRUST (PRIMA FOUNDATION 2024)

TAXONOMÍA DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS DE LA POLÍTICA DE AGUAS

E. Diaz-Cano¹, J. Berbel², N.M. Montilla-López³

- 1 WEARE-Water, Environmental and Agricultural Resources Economics Research, Universidad de Córdoba, Campus Universitario de Rabanales, Edif Gregor Mendel, 14071 Córdoba (Spain). edcano@uco.es
- 2 WEARE-Water, Environmental and Agricultural Resources Economics Research, Universidad de Córdoba, Campus Universitario de Rabanales, Edif Gregor Mendel, 14071 Córdoba (Spain). es1bevej@uco.es
- 3 WEARE-Water, Environmental and Agricultural Resources Economics Research, Universidad de Córdoba, Campus Universitario de Rabanales, Edif Gregor Mendel, 14071 Córdoba (Spain). g02molon@uco.es

Resumen

La implementación de instrumentos económicos (IE) puede ayudar a mejorar la gobernanza del agua para lograr la sostenibilidad en el uso del agua y mejorar el desempeño ambiental y económico. Estos IE, tales como la tarificación del agua, subvenciones e impuestos deben coordinarse con otros instrumentos regulatorios, legales, técnicos y participativos. La eficacia de los IE tradicionales e innovadores está documentada en la literatura, pero se hace necesario abordar un marco analítico completo y actualizado. Los resultados esperados de esta investigación son la creación de una taxonomía de los instrumentos de política económica del agua, y analizar la eficacia de los IE como impulsores de la transición hacia la sostenibilidad, abordando así mismo, la capacidad de los instrumentos para inducir un cambio temporal o permanente en el comportamiento de los agentes. Otra dimensión a estudiar es el uso del instrumento de forma puntual, discontinua o continuo. Por último, también se abordará la capacidad de los instrumentos para de inducir un cambio temporal o permanente en el comportamiento de los agentes.

Palabras clave: Gobernanza, Recursos hídricos, Instrumentos económicos. *Área Temática:* Economía Ambiental y Recursos Naturales.

TAXONOMY OF ECONOMIC INSTRUMENTS OF WATER POLICIES

Abstract

The implementation of economic instruments (EIs) can help improve water governance to achieve sustainability in water use and improve environmental and economic performance. These EIs, such as water pricing, subsidies, and taxes should be coordinated with other regulatory, legal, technical, and participatory instruments. The effectiveness of traditional and innovative EIs is documented in the literature, but a comprehensive and up-to-date analytical framework needs to be addressed. The expected results of this research are the creation of a taxonomy of water economic policy instruments, and to analyze the effectiveness of the EIs as drivers of the transition to sustainability, as well as the capacity of the instruments to induce a temporary or permanent change in the behavior of the agents. Another dimension to be studied is the use of the instrument in a punctual, discontinuous or continuous manner. Finally, the

capacity of the instruments to induce a temporary or permanent change in the behavior of the agents will also be addressed.

Key Words: Governance, Water resources, Economic instruments. *Thematic Area:* Environmental Economics and Natural Resources

INTRODUCCIÓN

La demanda mundial de los recursos hídricos está incrementando impulsada por la combinación de la creciente demanda de agua (abastecimiento urbano, agricultura y otras actividades económicas) y la variabilidad de las precipitaciones, ambas agravadas por el cambio climático. En este contexto, la gestión de la escasez de agua es cada vez más relevante como condición para el buen estado de las masas de agua y como requisito para cumplir las diferentes estrategias de la UE (OECD, 2023).

Las instituciones deben adaptarse para afrontar las necesidades del futuro. Sin embargo, no existe una única solución a nivel mundial para los desafíos del agua, sino una gran diversidad de situaciones entre países y dentro de éstos, que hace necesario establecer políticas públicas sólidas en función del contexto y de cada lugar (OECD, 2015). La gobernanza del agua es un medio para un fin, que puede contribuir al diseño e implementación de estas políticas para abordar los retos relacionados con la disponibilidad de agua, la sostenibilidad y la protección del medio ambiente.

Los instrumentos económicos dotan a las administraciones responsables de mecanismos para reorientar la política del agua hacia un enfoque de gestión de la demanda. Instrumentos tales como las subvenciones, los instrumentos de mercado y la tarificación del agua, pueden ser herramientas eficaces para el fomento del uso sostenible del agua y proporcionar unos mejores resultados económicos, pero siempre que su concepción y evaluación se hayan creado desde una óptica en la que evitar consecuencias no deseadas sea clave.

Este trabajo se centra en ofrecer un enfoque taxonómico para categorizar los instrumentos políticos basado en la teoría y la observación de la aplicación de los instrumentos de la política ambiental. El objetivo de una taxonomía es crear un marco preciso y coherente que pueda utilizarse para comprender y analizar un tema o ámbito concreto. En el caso de los instrumentos políticos, la taxonomía proporciona una vía estructurada de categorizar y analizar los diferentes tipos de instrumentos en función de sus principios teóricos y características subyacentes.

Este enfoque ofrece ventajas sobre el enfoque *ad hoc*, entre ellas una mayor claridad y coherencia en el estudio y análisis de los instrumentos políticos, la capacidad de identificar lagunas y problemáticas en el uso de los instrumentos políticos y la posibilidad de compararlos en distintos contextos políticos, lo que permite a los responsables políticos y a los investigadores discernir mejor los puntos fuertes y débiles de los distintos instrumentos políticos y tomar decisiones más informadas sobre qué instrumentos utilizar en distintos contextos.

Adicionalmente, nuestra innovación en este campo es la inclusión de las características dinámicas de los IE tales como la positiva (superación) o negativa (pérdida de eficacia), adaptación dinámica que se desarrollará en la cuarta sección.

EL PAPEL DE LAS TAXONOMÍAS DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS EN LA POLÍTICA AMBIENTAL

Las clasificaciones tradicionales de instrumentos económicos suelen tratar los instrumentos como entidades discretas, estudiándolos por separado unos de otros. Por otra parte, suelen ser bastante limitadas en cuanto al alcance de los IE que consideran. Adicionalmente, la mayoría de ellas parecen centrarse en la rentabilidad relevante olvidando las interacciones que se establecen entre ellos, junto con otros aspectos importantes, como los efectos dinámicos y las respuestas de comportamiento de los usuarios finales en la aplicación de estas IE.

La taxonomía desempeña un papel importante en la investigación económica, la educación y la formulación de políticas, ya que proporciona un marco estructurado para comprender y organizar conceptos y fenómenos económicos complejos. Un ejemplo del uso de la taxonomía en el ámbito económico es la Taxonomía de la UE para actividades sostenibles, que se desarrolló con el fin de cumplir los objetivos de la UE en materia de clima y energía para 2030 y alcanzar los objetivos del Pacto Verde Europeo, dirigiendo las inversiones hacia proyectos y actividades sostenibles (European Commission, 2020). La taxonomía de los IE para la política ambiental se refiere a un sistema de categorización y clasificación de diferentes tipos de IE que pueden utilizarse para promover diferentes objetivos ambientales. La función de esta taxonomía es ayudar a los responsables políticos y a las partes interesadas a comprender mejor la gama de instrumentos económicos disponibles y cómo pueden aplicarse en distintas situaciones.

La OECD, 2009 hace una distinción entre instrumentos basados en incentivos y aquellos basados en orden y control, en consonancia con la mayoría de los autores (e.g., Fullerton, 2001; Whitten y otros, 2003; Gupta y otros, 2007; Goulder y Parry, 2008), siendo esta una forma común de clasificar el rango de IE existentes.

En general, los IE requieren de intervención administrativa, siendo esta más o menos intensa dependiendo de los casos. Actualmente, se está dando cierta preponderancia a ciertos instrumentos que requieren de una baja intervención administrativa (ejemplos pueden ser las políticas de desarrollo, los instrumentos voluntarios (OCDE, 2009, Gupta et al., 2007) y las reducciones de las fricciones del mercado (Whitten et al., 2003; Revesz y Stavins, 2004), entre otros). En base a estos estudios, se han podido identificar modelos y tendencias en la aplicación de IE que pueden servir de base para el desarrollo de nuestra taxonomía.

UN ANÁLISIS TAXONÓMICO DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS DE LA POLÍTICA DE AGUAS

Son escasas las evidencias que indiquen cuándo, cuáles y en qué situaciones es preferible utilizar unos instrumentos económicos sobre otros. Por consiguiente, dada la actual escasez de agua y el riesgo de interrupciones en el suministro, resulta fundamental llevar a cabo una investigación que permita identificar, evaluar, desarrollar y validar enfoques e instrumentos innovadores de gobernanza para acelerar la transición hacia un uso más sostenible y equitativo del agua. Sin embargo, en este estudio, queda fuera de nuestro alcance el realizar una revisión completa de la aplicación de los mismos. En la tabla 1 se muestra una relación de IE en el que se ofrecen y analizan casos de éxitos y fracasos en la aplicación de dichos IE.

El estudio de los IE revela la necesidad de introducir determinadas dimensiones para organizar y describir los instrumentos. Específicamente, en este trabajo se proponen dos dimensiones: i) el tipo de intervención, en función de si el instrumento es implementado de forma puntual, discontinua o continua y ii) la permanencia del cambio inducido, es decir si es estática a corto plazo, adaptación dinámica o permanente. En cualquier caso, la naturaleza dinámica de la transición inducida debe ser considerada al valorar el instrumento.

La introducción de estas dimensiones explícitas permitiría desarrollar una taxonomía más detallada y completa de los instrumentos de política ambiental, la cual podría facilitar a los responsables políticos y a los investigadores una comprensión más compleja acerca de los puntos fuertes y débiles de los distintos instrumentos y de cómo emplearlos para lograr determinadas finalidades de la política ambiental.

En líneas generales, la intervención gubernamental en temas ambientales busca fomentar o desalentar transformaciones, por lo tanto, es crucial tener en cuenta la dinámica inherente al cambio de comportamiento que se genera. Esto implica considerar tanto las acciones impulsadas por los propios individuos como los cambios marginales que ocurren de manera gradual. Sorprendentemente, este enfoque no ha recibido mucha atención, a pesar de que Pannell (2008) menciona estos objetivos de cambio en el contexto de comparar los beneficios privados y públicos.

Tabla 1. Instrumentos Económicos en la política de aguas

		Ejemplos	Referencias
1	Impuestos y tarifas		
1.1	Tasas de extracción	Estacionales: Inglaterra y Gales	Rey y otros (2018)
1.1.1.	Tarifa plana	Licencia, tarifa fija	Molle y Closas (2020)
1.1.2	Tarifa volumétrica	Facturación binómica o volumétrica	Pronti y Berbel (2023)
1.1.3	Tasa	Impuestos y tarifas extracción de agua; Impuesto danés sobre los pesticidas	Berbel y otros (2019a) Böcker y Finger (2016)
1.2	Tasas de emisión	Impuesto sobre vertidos de aguas residuales	Möller-Gulland y otros (2015)
1.3	Tasas por incumplimiento	Multas por incumplimiento	Loch y otros (2020)
2	Subvenciones e incentivos		
2.1	Subvención al capital	Subvenciones a la eficiencia de agua (AUS, ESP, USA)	Berbel y otros (2019b)
2.2	Subvención a la explotación/extracción	Ecoregímenes de la PAC, Programa de Incentivos a la Calidad Ambiental (EQIP), España, SO-USA	https://www.epa.gov/agriculture ; https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy_en .
2.3	Pagos por servicios ecosistémicos	Vittel, New York Catskill,	Zanella y otros (2014)
3	Instrumentos de mercado		
3.1	Derechos de agua (Intercambio de agua)	<i>Bulletin board market, Clearinghouse</i> (Colorado) y Doble subasta con puja cerrada; Mercados de agua: Australia, SW-USA and Spain; Contratos de opción: España, SO-USA	Hadjigeorgalis (2009), Pujol y otros (2006), Qureshi y otros (2011), Rey y otros (2016)
3.2	Bancos de agua	SO-USA: California, <i>Drought Emergency Water Bank</i> in 1991, Idaho, Montana, Colorado, Texas, Oregon, Washington <i>Water Trust</i> (ONG) España: Centros de intercambio de agua: Guadiana River Basin	Montilla-López y otros (2016), Dellapenna (2000), Clifford y otros (2004)
3.3	Recompra de derechos de agua	Australia: Murray-Darling Basin; SW-USA; Spain: Segura, Júcar and Guadiana	Pérez-Blanco y Gutiérrez-Martín (2017), Montilla-López et al. (2016), Palomo-Hierro y otros (2016)
3.4	Sistemas de crédito	<i>Water Benefit Certificate</i>	Tabaichount y otros (2019); Rinaudo y otros (2016); Kieser y McCarthy (2015)

3.5	Permisos de emisión negociables	Permisos negociables de calidad del agua (Ohio, Idaho, Oregon, entre otros)	https://epa.ohio.gov/divisions-and-offices/surface-water/reportsdata/water-quality-trading-program
4	Políticas de información (cadena de valor)		
4.1	Certificación de productos	Ecoetiquetas: <i>WaterSense</i> (USA); <i>Blue Angel</i> (Alemania)	https://www.epa.gov/watersense ; https://www.blauer-engel.de/en
4.2	Análisis comparativo	Análisis comparativo entre pares del uso del agua (riego o urbano)	Chabe-Ferret y otros (2019); Lu y otros (2019)
5	Acciones voluntarias		
5.1	Acuerdos sectoriales	Centros de datos	https://www.datacenterdynamics.com/en/news/european-operatorsplan-to-cut-water-use-to-400ml-per-kwh-by-2040/
6	Recursos de propiedad común		
6.1	OUGC, CUAS, Nebraska Nature	OUGC(FR), CUAS (ES), Nebraska NCD (USA)	Adelman (2003), Rouillard y otros (2021)

LA RESPUESTA DINÁMICA DE LOS INSTRUMENTOS ECONÓMICOS

Comprender la eficacia de las medidas aplicadas no solo a corto plazo, sino sobre todo a largo plazo (siendo este el marco temporal crítico para las intervenciones destinadas a la sostenibilidad), es de crucial importancia. Este punto de vista de la intervención, naturaleza estática *vs* dinámica, no ha sido estudiado con frecuencia en la bibliografía y nos permitirá tomar decisiones y gestionar los recursos hídricos de manera más eficiente y sostenible.

El carácter estático de un instrumento se refiere a su capacidad de generar cambios en la gestión de los recursos hídricos sin que se generen efectos posteriores o inesperados. La implementación de un mercado de agua puntual puede ocasionar un cambio puntual en la forma en que se asignan los recursos hídricos sería un buen ejemplo de ello. En el lado opuesto, se encontrarían las intervenciones dinámicas, que presentan efectos secundarios que pueden disminuir la eficacia de la política y, en algunos casos, conducir incluso a una situación similar a la inicial. Así, como ejemplo, encontramos las subvenciones de infraestructuras para el ahorro de agua, que podría tener un efecto rebote, llegando a contrarrestar los ahorros esperados al incentivar un mayor consumo de agua.

En la Tabla 2 se muestran ejemplos de los efectos de los IE dependiendo del tipo de intervención: puntuales (p.e. ayudas al ahorro del agua), discontinuas (p.e., ayudas ambientales) o continuas (p.e. tarificación del agua). Respecto a las intervenciones dinámicas se puede observar que pueden tener respuestas positivas (refuerzo en la dirección del cambio deseado) o negativas (se reduce la eficacia de la medida debido al comportamiento de los agricultores) a largo plazo.

Un ejemplo de intervención continua con adaptación dinámica lo podemos encontrar en la tarificación del agua. Cuando el objetivo es la disminución de extracciones de agua, una intervención continua como el incremento del precio del agua muestra una elasticidad de la demanda mayor (menos elástica) a corto plazo que a largo plazo (Scheierling y otros, 2006), reforzando a largo plazo el efecto deseado de la política de precios por la capacidad de adaptación de los agentes (cambio tecnológico). Por el contrario, una intervención específica como las subvenciones al ahorro del agua sólo pueden evitarse con una gobernanza estricta y decisiva, ya que genera una respuesta dinámica del agricultor que trata de captar "ahorros de agua o flujos de retorno", siguiendo un comportamiento racional espontáneo de los agricultores.

Tabla 2. Ejemplos de los efectos de IE

1) Intervención	Respuesta estática a corto plazo	Respuesta de adaptación dinámica	Estática permanente (robusta)
Puntual	n/a	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas al ahorro de agua (Negativa) • I+D (Positiva) • Análisis comparativo (Negativo) 	<ul style="list-style-type: none"> • Banco de agua (buyback)
Discontinua	<ul style="list-style-type: none"> • Banco de agua (leasing) • Ayudas ambientales • Subvenciones al capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Tasas por incumplimiento (negativa) 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos sectoriales (Educación Ambiental)
Continua	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifación (volumétrica) ** 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio de derechos de agua (Negativa) • Permisos de emission negociables (Positiva) • Tarifación (volumétrica) ** 	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos de propiedad común: OUGC, CUAS, Nebraska Nature • Certificación de productos

** Elasticidad de la demanda a corto plazo es menor que en el largo plazo

DISCUSIÓN

Debido al actual contexto de creciente preocupación y concienciación con el medio ambiente y las sequías, en los últimos años, muchos países han llevado a cabo reformas en sus sistemas de asignación del agua. El objetivo buscado con estas reformas es mejorar la adaptabilidad y eficacia en la gestión del agua, ya que los sistemas actuales carecen de la flexibilidad y eficiencia necesarias.

Existen numerosas experiencias tanto a nivel internacional (principalmente EE.UU. y los estados del sur de Australia) como nacional donde se han implementado diferentes IE, no siempre con éxito (Montilla-López et al., 2016). Estos mecanismos deberían incentivar a los usuarios a que utilicen los recursos hídricos de manera más eficiente, asignen el agua a su uso de mayor valor y se promueva su conservación (Pujol et al., 2006).

Por otro lado, y como consecuencia de una adaptación negativa, encontramos efectos no deseados en el desempeño e implementación de los IE. Un ejemplo de ello fue el intento de crear un nuevo banco de agua en California para hacer frente a una nueva sequía. En este caso no tuvo éxito debido a su diseño, que era extremadamente complejo, y porque los intercambios fueron bloqueados por las protestas de organizaciones ecologistas y no pudieron llevarse a cabo (MedellínAzua y otros, 2013). Otro ejemplo de comportamiento adaptativo negativo, lo encontramos en la revisión del efecto rebote a través de la revisión de las experiencias en varios países documentado por algunos autores (Perry y otros, 2017).

CONCLUSIÓN

La taxonomía que se propone en este trabajo es una categorización elemental de instrumentos económicos para la política del agua. El objetivo es ayudar a la toma de decisiones de responsables políticos y partes interesadas a comprender mejor el abanico de instrumentos económicos disponibles y que pueden ser implementados en los distintos contextos de los diferentes países a nivel mundial. Adicionalmente, la dimensión temporal aportada por el análisis de efectos dinámicos realizado ayuda a mejorar la visión de los agentes con el uso de los recursos hídricos, ya que se centra en la sostenibilidad a largo plazo y en el cambio radical o marginal que pueda producirse.

Agradecimientos

Esta investigación es parte del proyecto GOVAQUA – Governance innovations for a transition to sustainable and equitable water use in Europe (HE-CL6-GOV-2022RIA-101086578) financiado por la Unión Europea.

REFERENCIAS

- ADELMAN, D.D. (2003): A Successful Water Conservation Program in a Semiarid Region of Nebraska. *Journal of the American Water Resources Association (JAWRA)*, 39(5):1079-1092.
- BERBEL, J.; BORREGO-MARIN, M.M.; EXPOSITO, A.; GIANNOCCARO, G.; MONTILLALOPEZ, N.M.; ROSETA-PALMA, C. (2019a): Analysis of Irrigation Water Tariffs and Taxes in Europe. *Water Policy*, 21(4):806-825.
- BERBEL, J.; EXPÓSITO, A.; GUTIÉRREZ-MARTÍN, C.; MATEOS, L. (2019b): Effects of the Irrigation Modernization in Spain 2002–2015. *Water Resources Management*, 33(5):1835-1849.
- BÖCKER, T.; FINGER, R. (2016): European Pesticide Tax Schemes in Comparison: An Analysis of Experiences and Developments. *Sustainability*, 8(4):378.
- CHABE-FERRET, S.; LE COENT, P.; REYNAUD, A.; SUBERVIE, J.; LEPERCQ, D. (2019): Can We Nudge Farmers into Saving Water? Evidence from a Randomised Experiment. *European Review of Agricultural Economics*, 46(3):393-416.
- CLIFFORD, P.; LANDRY, C.J.; LARSEN-HAYDEN, A. (2004). *Analysis of Water Banks in the Western States*. Washington State University, Department of Ecology, Olympia, USA.
- DELLAPENNA, J.W. (2000): The Importance of Getting Names Right: The Myth of Markets for Water. *William & Mary Environmental Law and Policy Review*, 25(2):317-377.
- FULLERTON, D. (2001): A Framework to Compare Environmental Policies. *Southern Economic Journal*, 68(2):224-248.
- GOULDER, L.H.; PARRY, I.W.H. (2008): Instrument Choice in Environmental Policy. *Review of environmental economics and policy*:152-174.
- GUPTA, S.; TIRPAK, D.; BONCHEVA, A.I.; GUPTA, J.; HOHNE, N.; KONOAN, G.M.; KOLSTAD, C.; KRUGER, J.; MICHAELOWA, A.; PERSHING, J. (2007). Policies, Instruments and Cooperative Arrangements *Climate Change 2007: Mitigation of Climate Change*. Cambridge University Press: 747-807.
- HADJIGEORGALIS, E. (2009): A Place for Water Markets: Performance and Challenges. *Review of Agricultural Economics*, 31(1):50-67.
- KIESER, M.S.; MCCARTHY, J.L. (2015). Water Quality Trading in Ohio. En LAGO M., e. (Eds.): *Use of Economic Instruments in Water Policy: Insights from International Experience*. Springer: 209-222.
- LOCH, A.; PÉREZ-BLANCO, C.D.; CARMODY, E.; FELBAB-BROWN, V.; ADAMSON, D.; SEIDL, C. (2020): Grand Theft Water and the Calculus of Compliance. *Nature Sustainability*, 3(12):1012-1018.
- LU, L.; DELLER, D.; HVIID, M. (2019): Price and Behavioural Signals to Encourage Household Water Conservation: Implications for the UK. *Water Resources Management*, 33(2):475-491.
- MEDELLÍN-AZUARA, J.; HOWITT, R.E.; LUND, J.R. (2013). Modeling Economic Engineering Responses to Drought: The California Case. En SCHWABE, K., ALBIAC, J., CONNOR, J.D., HASSAN, R.M., MEZA GONZÁLEZ, L. (Eds.): *Drought in Arid and Semi-Arid Regions. A Multi-Disciplinary and Cross-Country Perspective*. Springer, Dordrecht, The Netherlands: 341-356.
- MOLLE, F.; CLOSAS, A. (2020): Groundwater Licensing and Its Challenges. *Hydrogeology Journal*, 28(6):1961-1974.
- MÖLLER-GULLAND, J.; LAGO, M.; MCGLADE, K.; ANZALDUA, G. (2015). Effluent Tax in Germany. En LAGO, M., MYSIAK, J., GÓMEZ, C.M., DELACÁMARA, G., MAZIOTIS, A.

- (Eds.): *Use of Economic Instruments in Water Policy: Insights from International*. Springer, Cham (Switzerland): 21-38.
- MONTILLA-LÓPEZ, N.M.; GUTIÉRREZ-MARTÍN, C.; GÓMEZ-LIMÓN, J.A. (2016): Water Banks: What Have We Learnt from the International Experience? *Water*, 8(10):466.
- OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) (2009). *Managing Water for All: An Oecd Perspective on Pricing and Financing*. OECD, Paris.
- OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) (2015). *Oecd Principles on Water Governance*. OECD, París.
- OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) (2023). *Implementing Water Economics in the Eu Water Framework Directive*. OECD Publishing, Paris.
- PALOMO-HIERRO, S.; SETTRE, C.; LOCH, A.; WHEELER, S.A. (2016). Mercados De Agua En Australia Y California. ¿Qué Podemos Aprender De Ellos? En GÓMEZ-LIMÓN, J.A. , CALATRAVA, J. (Eds.): *Los Mercados De Agua En España: Presente Y Perspectivas*. Fundación Cajamar, Almería: 315-342.
- PÉREZ-BLANCO, C.D.; GUTIÉRREZ-MARTÍN, C. (2017): Buy Me a River: Use of MultiAttribute Non-Linear Utility Functions to Address Overcompensation in Agricultural Water Buyback. *Agricultural Water Management*, 190:6-20.
- PRONTI, A.; BERBEL, J. (2023): The Impact of Volumetric Water Tariffs in Irrigated Agriculture in Northern Italy. *Environmental Impact Assessment Review*, 98:106922.
- PUJOL, J.; RAGGI, M.; VIAGGI, D. (2006): The Potential Impact of Markets for Irrigation Water in Italy and Spain: A Comparison of Two Study Areas. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 50(3):361-380.
- QURESHI, M.E.; GRAFTON, R.Q.; KIRBY, M.; HANJRA, M.A. (2011): Understanding Irrigation Water Use Efficiency at Different Scales for Better Policy Reform: A Case Study of the Murray-Darling Basin, Australia. *Water Policy*, 13(1):1-17.
- REVESZ, R.L.; STAVINS, R.N. (2004). Environmental Law and Public Policy. En POLINSKY, M. , SHAVELL, S. (Eds.): *The Handbook of Law and Economics*. North-Holland/Elsevier Scienc, Amsterdam.
- REY, D.; CALATRAVA, J.; GARRIDO, A. (2016): Optimisation of Water Procurement Decisions in an Irrigation District: The Role of Option Contracts. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 59:1-25.
- REY, D.; PÉREZ-BLANCO, C.D.; ESCRIVA-BOU, A.; GIRARD, C.; VELDKAMP, T.I.E. (2018): Role of Economic Instruments in Water Allocation Reform: Lessons from Europe. *International Journal of Water Resources Development*:1-34.
- RINAUDO, J.-D.; CALATRAVA, J.; DE BYANS, M.V. (2016): Tradable Water Saving Certificates to Improve Urban Water Use Efficiency: An Ex-Ante Evaluation in a French Case Study. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 60(3):422-441.
- ROUILLARD, J.; BABBITT, C.; PULIDO-VELAZQUEZ, M.; RINAUDO, J.D. (2021): Transitioning out of Open Access: A Closer Look at Institutions for Management of Groundwater Rights in France, California and Spain. *Water Resources Research*, 57(4):e2020WR028951.
- SCHEIERLING, S.M.; LOOMIS, J.B.; YOUNG, R.A. (2006): Irrigation Water Demand: A MetaAnalysis of Price Elasticities. *Water Resources Research*, 42(1):W01411.
- TABAICHOUNT, B.; WOOD, S.L.R.; KERMAGORET, C.; KOLINJIVADI, V.; BISSONNETTE, J.F.; ZAGA MENDEZ, A.; DUPRAS, J. (2019): Water Quality Trading Schemes as a Form of State Intervention: Two Case Studies of State-Market Hybridization from Canada and New Zealand. *Ecosystem Services*, 36:100890.
- ZANELLA, M.A.; SCHLEYER, C.; SPEELMAN, S. (2014): Why Do Farmers Join Payments for Ecosystem Services (Pes) Schemes? An Assessment of Pes Water Scheme Participation in Brazil. *Ecological Economics*, 105:166-176.

IMPLICACIÓN DE LAS LOCALIDADES VECINAS EN LA GESTIÓN DEL RIESGO DE INCENDIO EN GALICIA

Jesús Barreal ¹, Susete Marques ²

1 Department of Financial and Actuarial Economics & Statistics, Faculty of Economics & Business, Complutense University of Madrid, Campus de Somosaguas, Pozuelo de Alarcón, Madrid, 28224, Spain. Correo-e: jbarreal@ucm.es

2 Centro de Estudos Florestais and Laboratory Terra, School of Agriculture, University of Lisbon, Tapada da Ajuda, Lisboa, 1349-017, Portugal. Correo-e: smarques@isa.ulisboa.pt

Resumen

Los incendios forestales han sido investigados desde múltiples áreas científicas para reducir el número de igniciones y su afectación a través de acciones de política y gestión forestal. El presente estudio considera esencial las relaciones espaciales en el diseño de las políticas forestales dado que los incendios no entienden lo que son las fronteras administrativas. Entonces las conexiones espaciales entre entidades locales es un factor transmisor de riesgo entre entidades que la gestión forestal debe incorporar en su diseño. Por lo tanto, este trabajo aspira a expandir el uso de las metodologías empleadas para el análisis de los incendios forestales incorporando las relaciones espaciales para recoger las relaciones entre vecindades locales y poder analizar las fortalezas y debilidades de implementar este tipo de modelos. El estudio empleará modelos econométricos espaciales para poder introducir las relaciones de vecindad entre municipios e incluir variables exógenas que complementen el modelo. Así, se recogerán variables de cobertura del Corine Land Cover para relacionar la gestión de usos del suelo con los incendios forestales y poder proponer medidas que reduzcan el riesgo a través de la modificación de las coberturas. Los resultados muestran que la dependencia espacial para los incendios en Galicia es relevante y que los modelos econométricos son adecuados para controlar estas relaciones tanto con retardo espacial de la variable dependiente como del término error. El modelo también muestra que la cobertura es un factor relevante para controlar el riesgo de incendio, pero nuevos modelos deben incluir más variables socioeconómicas o ambientales para aumentar la bondad del ajuste. Con todo esto, el estudio concluye que es vital la cooperación y el intercambio de información entre municipios colindantes cuando se esté a diseñar la política o gestión forestal pública o privada.

Palabras clave: Estadística espacial, Gestión forestal, Heterogeneidad local, Riesgo de incendio forestal, Usos del suelo.

Área Temática: E8. Economía Ambiental y Recursos Naturales

THE IMPLICATIONS OF COUNCIL NEIGHBOURING TO MANAGE THE WILDFIRE RISK IN GALICIA

Abstract

Wildfires have been analysed from several research areas to reduce their occurrence and spread by proposing forest policy measures. The research considers the neighbouring spatial features as essential when the policymaker designs the forest policy because wildfires do not understand what means administrative borders. Then, the local boundary connections are a risk-sharing factor between entities that forest policy or management should incorporate in their design. The current study aims to expand the used methodology analysis by implementing spatial statistics models to identify their straightness & weakness of involving the neighbouring interactions. The study involves econometric models that could introduce their spatial relations and consider exogenous variables to analyse how they affect wildfire patterns. The analysis applies land cover features provided by Corine Land Cover to relate land management with wildfire patterns and propose measures to reduce the forest fire risk by modifying land uses. The results show that local spatial dependence in Galician wildfires is relevant, and the econometric models are adequate to control it by including spatial autoregressive lag and spatial error. The model also obtains that land cover is essential to maintain the wildfire risk, but further models should incorporate other variables to increase the modelling fitness. With all of this, the research concludes how vital the neighbouring local cooperation is and sharing information between them when designing public and private forest management and policy.

Key Words: Wildfire Risk, Spatial Statistics, Land Cover, Forest Management, Council heterogeneity.

Thematic Area: E8. Environmental Economy and Natural Resources

TRANSMISIÓN DE VOLATILIDAD DE PRECIOS DE LA CADENA DE VALOR DE LA SARDINA FRESCA EN ESPAÑA

Ramón Jiménez Toribio¹, Juan José García del Hoyo²

1 Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo, Departamento de Economía, Universidad de Huelva. Plaza de la Merced, 11. 21071 Huelva. Correo-e: toribio@uhu.es

2 Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo, Departamento de Economía, Universidad de Huelva. Plaza de la Merced, 11. 21071 Huelva. Correo-e: hoyo@uhu.es

Resumen

Este trabajo analiza la transmisión de volatilidad de precios a lo largo de la cadena de valor española de sardina fresca (*Sardina pilchardus*). Para ello se tienen en cuenta los precios de lonja, mercado mayorista y mercado minorista. Para estudiar las relaciones de volatilidad de los precios entre los mercados de la cadena de valor, se emplea como metodología un Modelo Vectorial Autorregresivo (VAR) y un modelo multivariante asimétrico de Heteroscedasticidad Condicional Autorregresiva Generalizada (MGARCH). Por último, se obtienen algunas conclusiones sobre los efectos que las medidas de gestión adoptadas para regular esta pesquería han tenido sobre la cadena de valor de la sardina.

Palabras clave: Sardina, Volatilidad de precios, Cadena de valor, GARCH multivariante, Asimetría.

Área Temática: E7. Economía Ambiental y de Recursos Naturales

TRANSMISSION OF PRICE VOLATILITY IN THE SPANISH SUPPLY CHAIN FOR FRESH SARDINE

Abstract

This paper examines the transmission of price volatility along the Spanish supply chain for fresh sardines (*Sardina pilchardus*). Prices from the first-hand sale market, the wholesale market, and the retail market are taken into account for this reason. To analyse the relationships of price volatility between markets of the supply chain, a Vector Autoregressive Model (VAR) and an asymmetric multivariate Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity model (MGARCH) are employed as the methodology. Finally, some conclusions are reached on the effects that management measures taken to regulate this fishery have had on the sardine supply chain.

Key Words: Sardine, Price volatility, Value chain, Multivariate GARCH, Asymmetry.

Thematic Area: E7. Environmental and Natural Resources Economics

TRATAMIENTOS CONVENCIONALES Y NATURALES DE AGUAS RESIDUALES: UN ANÁLISIS TÉCNICO-ECONÓMICO PARA UNA GESTIÓN SOSTENIBLE DEL RECURSO HÍDRICO.

Vicent Hernández-Chover¹, Águeda Bellver-Domingo¹, Lledó Castellet-Viciano¹, Francesc Hernández-Sancho¹

- 1 International Institute of Local Development (IILD-WATER). Water Economics Group, University of Valencia, C/ Serpis 29, Valencia, 46022, Spain (E-mail: Vicent.hernandez@uv.es, Agueda.bellver@uv.es, Lledo.castellet@uv.es, Francesc.hernandez@uv.es)

Resumen

El crecimiento de la población mundial está asociado a un aumento en la demanda de agua. Las consecuencias de este incremento son dobles; por un lado, pone en peligro el equilibrio hídrico del ecosistema; y, por otro, eleva considerablemente el volumen de aguas residuales generado. En este sentido, las Estaciones Depuradoras de Aguas Residuales (EDARs) desempeñan un papel fundamental ya que su objetivo es garantizar la calidad de los efluentes vertidos al medio. Además, los sistemas de tratamiento actuales permiten el posterior aprovechamiento del efluente. De modo que el sector del tratamiento de aguas residuales puede ser visto como una fuente de agua no convencional, adquiriendo una especial importancia en el marco de la economía circular.

La regeneración del agua puede ser realizada tanto con tratamientos convencionales como con tratamientos naturales como son los humedales artificiales. La diferencia principal entre ambos tratamientos radica principalmente en el uso intensivo de equipos, infraestructuras y la energía necesaria en el proceso. La elección del tratamiento adecuado, convencional o natural implica una serie de costes de inversión y de operación. Entre los costes de inversión, encontramos principalmente la obra civil, los equipos y las tuberías y entre los costes de operación la energía, los reactivos, el personal, mantenimiento y la gestión de residuos. En este sentido, existen pocos estudios dedicados a analizar la viabilidad técnico-económica de las distintas soluciones existentes.

En este trabajo, los autores analizan estos aspectos con tal de definir una política de inversión y planificación en materia de depuración de aguas residuales. Con el objetivo de desarrollar un procedimiento de referencia en el sector, se realiza una aproximación que incluye, además de los aspectos técnicos y económicos de las distintas soluciones, la influencia de otras variables determinantes, como son las economías de escala en el proceso.

Palabras clave: Depuración, medio ambiente, EDARs, tratamientos naturales

Área Temática: Environmental and Natural Resources Economics.

Agradecimientos: Este trabajo está financiado por el proyecto “Integrating circular economy and biodiversity in sustainable wastewater treatments based on constructed wetlands” Life RENATURWAT (LIFE19 ENV/ES/000197).

CONVENTIONAL AND NATURAL WASTEWATER TREATMENT: A TECHNICAL-ECONOMIC ANALYSIS FOR SUSTAINABLE WATER RESOURCE MANAGEMENT.

Abstract

World population growth is associated with an increase in the demand for water. The consequences of this increase are twofold; on the one hand, it endangers the water balance of the ecosystem; and, on the other, it considerably increases the volume of wastewater generated. In this regard, wastewater treatment plants (WWTPs) play a fundamental role, since their objective is to guarantee the quality of the effluents discharged into the environment. In addition, current treatment systems allow the subsequent use of the effluent. So, the wastewater treatment sector can be seen as a non-conventional water source, acquiring a special importance in the framework of the circular economy.

Water reclamation can be carried out both with conventional treatments and with natural treatments such as artificial wetlands. The main difference between both treatments lies mainly in the intensive use of equipment, infrastructure and the energy required in the process. The choice of the appropriate treatment, conventional or natural, involves a series of investment and operating costs. Among the investment costs, we find mainly civil works, equipment and piping, and among the operating costs, energy, reagents, personnel, maintenance and waste management. In this regard, there are few studies dedicated to analyzing the technical and economic feasibility of the different existing solutions.

In this paper, the authors analyze these aspects in order to define an investment and planning policy for wastewater treatment. With the aim of developing a reference procedure in the sector, an approach is made that includes, in addition to the technical and economic aspects of the different solutions, the influence of other determining variables, such as economies of scale in the process.

Key Words: Wastewater treatment, environment, wastewater treatment plants, natural treatments

Thematic Area: Environmental Economic and Natural Resources.

Acknowledgements: This research is funded by “Integrating circular economy and biodiversity in sustainable wastewater treatments based on constructed wetlands” Life RENATURWAT (LIFE19 ENV/ES/000197).

E9 - Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo

A COMPARISON OF PERCEPTIONS AND ATTITUDES TOWARDS IMMIGRATION AND IMMIGRANTS AMONG LATIN AMERICAN COUNTRIES.

Silvia González Fuenmayor ¹

¹ University of the Basque Country UPV/EHU, Hegoa Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional, Avda. Lehendakari Agirre 81, 48015 Bilbao. Correo-e: sgonzalez180@ikasle.ehu.eus

Abstract

Immigration perceived as a problem may constitute an obstacle for social integration of immigrants and cohabitation in countries of destination. Since attitudes of society towards immigration and immigrants may reflect stereotypes, prejudices and fears, they could lead to the stigmatization of immigrants or immigrant communities. In that, concerns about the influence of immigration and immigrants in the labour market, security and violence, or access to services, among others, arise within countries of destination. These concerns have been commonly addressed by developed and/or industrialised countries of destination in Europe, especially. However, a further understanding of these concerns is required for developing countries of destination. In consequence, this research analyses the differences and similarities in the perception of immigration and attitudes towards immigrants across 18 Latin American countries. Furthermore, I propose the construction of a 'Tolerance Index' at the country level that considers information about the opinion, behaviour, attitudes and values of inhabitants across the region. Then, the resulting synthetic index involves information about institutions, structures, social ways of living and others to compare these perceptions and attitudes. Results show how 'tolerant' or welcoming to immigration and immigrants a Latin American society might be and the aspects that should be considered with a higher relevance in those results. In addition, context differences are discussed to provide further explanation.

Key Words: Immigrants, Perceptions, Attitudes, Tolerance Index, Latin America.

Thematic Area: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo

APORTACIONES DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO

Daniel Cid Moreno ¹, Ana M Moreno-Adalid ², Isabel Rodríguez-Iglesias ³

- 1 Afiliación autor 1, Departamento Economía de la empresa (ADO) Economía aplicada II y Fundamentos de Análisis económico/ Universidad Rey Juan Carlos. Correo-e: daniel.cid@urjc.es
- 2 Afiliación autor 2, Departamento Economía Financiera y Contabilidad/ Universidad Rey Juan Carlos / Correo-e: anamaria.moreno@urjc.es
- 3 Afiliación autor 3, Departamento Economía de la empresa (ADO) Economía aplicada II y Fundamentos de Análisis económico/Universidad Rey Juan Carlos, Paseo Artilleros s/n/ Correo-e: isabel.rodriguez@urjc.es

Resumen

En los últimos años han surgido diferentes corrientes económicas que se han alejado de la economía tradicional por considerar que no incluye todos los aspectos relevantes de la realidad y del comportamiento de los seres humanos. Una de estas corrientes es la economía conductual, que integra principios de economía y psicología con el objetivo de explicar de una manera completa las decisiones económicas de los individuos.

Por otro lado, el interés en el crecimiento económico está siendo sustituido por el interés en el desarrollo económico, el cual incluye muchas otras variables (educación, salud...) consideradas relevantes para comprender la situación de los países.

El objetivo de este trabajo es encontrar sesgos cognitivos que afectan al desarrollo económico y proponer soluciones conductuales para contrarrestarlos, para lo que se ha realizado una primera revisión bibliográfica.

La metodología que se ha llevado a cabo parte de una revisión bibliográfica, en la que se analizan los principios de la economía conductual y la situación de los países en vías de desarrollo en cuanto a desarrollo económico. Posteriormente, se exponen los hallazgos de la economía conductual que pueden aplicarse para mejorar el desarrollo económico. Para elaborar el análisis del desarrollo económico, se tomaron estudios del Banco Mundial sobre la lista de Países Menos Desarrollados que ofrece Naciones Unidas.

Los análisis muestran que los países pobres aún se encuentran lejos de alcanzar los niveles del resto del mundo, en cuanto a desarrollo económico se refiere. Se han detectado sesgos cognitivos y conductas irracionales que ralentizan este proceso de mejora y que no pueden ser explicados desde la teoría económica tradicional. Estos sesgos a menudo llevan a las personas con pocos recursos que viven en los países menos desarrollados a tomar decisiones que repercuten negativamente en el desarrollo económico. Los efectos negativos de estos sesgos pueden ser contrarrestados con herramientas conductuales.

Palabras clave: Economía Conductual 1, Desarrollo económico 2, Pobreza 3, Nudge 4, Sesgos cognitivos 5.
Área Temática: Economía Conductual y Desarrollo Económico

CONTRIBUTIONS OF BEHAVIOURAL ECONOMICS IN DEVELOPING COUNTRIES

Abstract

In recent years, different economic currents have emerged that have moved away from traditional economics, considering that it does not include all relevant aspects of reality and the behaviour of human beings. One of these currents is behavioural economics, which integrates principles of economics and psychology with the aim of fully explaining the economic decisions of individuals.

On the other hand, interest in economic growth is being replaced by interest in economic development, which includes many other variables (education, health, etc.) considered relevant to understanding the situation of countries.

The aim of this paper is to provide an approach to the state of the art of the contributions of behavioural economics in developing countries.

The methodology used is based on a literature review, in which the principles of behavioural economics and the situation of developing countries in terms of economic development are analysed. Subsequently, the findings of behavioural economics that can be applied to improve economic development are presented. The analysis of economic development is based on World Bank studies of the United Nations list of Least Developed Countries.

The analyses show that poor countries are still far from catching up with the rest of the world in terms of economic development. Cognitive biases and irrational behaviours have been detected that slow down this process of improvement and cannot be explained by traditional economic theory. These biases often lead poor people living in less developed countries to make decisions that have a negative impact on economic development. The negative effects of these biases can be countered with behavioural tools.

Key Words: Behavioral Economics 1, Economic development 2, Poverty 3, Nudge 4, Cognitive biases 5.

Thematic Area: Behavioral Economics and Economic Development

Are cooperatives income-appealing to workers? Evidence from Portugal.

Ricardo Borges dos Santos

Universidade Autónoma de Lisboa ; CARS – Center for Economic Analysis of Social Regulation Rua de Santa Marta, 47 1150-293 Lisboa rsantos@autonoma.pt

Abstract

Cooperatives continue to be rare regardless the evidence that they are as efficient and enduring as capitalistic companies. In this paper we investigate if one of the reasons for cooperatives' scarceness is lower wages, since earnings are of the utmost importance for individual job-seeking. Using a mincerian-based model and data for Portuguese cooperatives and capitalistic firms for the period 2010-2019, we reject that hypothesis by showing that actually workers' income is higher in cooperatives than in their capitalistic counterparts. In particular, we found that schooling and firm size have a higher positive impact on wages in cooperatives, that the gender wage gap is reduced when working in a cooperative and that collective bargaining has a negative impact on wages both in cooperatives and capitalistic firms when there is no state intervention. We also found that cooperatives pay higher wages than most of the other industries in the Social Economy sector.

Keywords: Cooperatives; Capitalistic firms; Wages; Social Economy.

CONSECUENCIAS DE LA VIDA DIGITAL EN LA SALUD MENTAL DE LOS ADULTOS MAYORES

Marina Barreda Gutiérrez ¹, Marta Pascual Sáez ², David Cantarero Prieto ³

- 1 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: mbg535@alumnos.unican.es
- 2 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: marta.pacual@unican.es
- 3 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: david.cantarero@unican.es

Resumen

En los últimos tiempos, la tecnología convive con nosotros cada día. Sin embargo, en las personas mayores puede ocurrir que el uso y empleabilidad de la tecnología en el día a día sea más complicado o incluso nulo por desconocimiento. Los más jóvenes nacieron rodeados de tecnología, lo que les hace tener capacidades superiores a la hora de manejar la tecnología en comparación con las personas mayores. En definitiva, las personas mayores han crecido sin tecnología y con el tiempo sus caminos se han cruzado. Por lo tanto, este evento puede producir lo que se conoce como “brecha digital”. La brecha digital es una distribución desigual en el acceso, uso o impacto de las tecnologías de la información y la comunicación entre los grupos sociales. Por lo tanto, el objetivo de este estudio es examinar si existe una brecha digital entre los adultos mayores europeos y mostrar el efecto sobre la salud mental de las personas. De esta forma, analizamos cómo surgen las características de la salud mental de los individuos y si, en particular, las características tecnológicas (brecha digital) provocan un empeoramiento de la salud mental. Además, examinamos si a lo largo del tiempo, la brecha digital ha tenido un mayor impacto en la salud mental de los adultos mayores. Para ello, se utilizan datos publicados recientemente de la Encuesta sobre Salud, Envejecimiento y Jubilación en Europa. Los resultados permiten extraer importantes conclusiones y pueden ser de utilidad para el desarrollo de políticas públicas para promover la convergencia en salud y la digitalización.

Palabras clave: brecha digital, adultos mayores, salud mental, DID, SHARE.

Area Temática: Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

CONSEQUENCES OF DIGITAL LIFE ON THE MENTAL HEALTH OF OLDER ADULTS

Abstract

In the last times, technology coexists with us every day. However, in older people it can happen that the use and employability of technology on a day-to-day basis is more complicated or even null due to lack of knowledge. The youngest people were born surrounded by technology, which makes them have superior capabilities when it comes to handling technology compared to older people. In short, older people have grown up

without technology and over time they have crossed paths. Therefore, this event can produce what is known as a “digital divide”. The digital divide is some unequal distribution in access, use, or impact of information and communication technologies among social groups. Therefore, the aim of this study is to examine whether there is a digital divide among European older adults and, to show affect on the mental health of individuals. In this way, we analyze how the characteristics of individuals' mental health arise and whether, in particular, technological characteristics (digital divide) cause worse mental health. In addition, we examine whether, over time, the digital divide has had a greater impact on the mental health of older adults. For this purpose, recently published data from the Survey on Health, Aging and Retirement in Europe are used. The results allow important conclusions to be drawn and may be useful for the development of public policies to promote convergence in health and digitization.

Key Words: digital divide, mental health, older adults, DID, SHARE.

Thematic Area: Social Economy, Diversity, Cooperation and Development.

DECRECIMIENTO: MAPEANDO SUS ESTRUCTURAS INTELLECTUAL Y COGNITIVA

Eduardo Terán-Yépez¹, Juan-Jose Tapia-León², Manuel Naranjo-Garrido³, Emilio Galdeano-Gómez⁴

- 1 Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Centro de Investigación Mediterráneo de Economía y Desarrollo Sostenible (CIMEDES) Correo-e: eduardo.teran@ual.es
- 2 Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Centro de Investigación Mediterráneo de Economía y Desarrollo Sostenible (CIMEDES) Correo-e: tj354@ual.es
- 3 Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Centro de Investigación Mediterráneo de Economía y Desarrollo Sostenible (CIMEDES) Correo-e: manargar@ual.es
- 4 Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Centro de Investigación Mediterráneo de Economía y Desarrollo Sostenible (CIMEDES) Correo-e: galdeano@ual.es

Resumen

La creciente preocupación por los efectos negativos del crecimiento económico sobre el medio ambiente, la equidad social y la calidad de vida ha impulsado la investigación de alternativas de desarrollo para la economía mundial. Entre las diversas corrientes de pensamiento, el decrecimiento surge como un llamamiento a una reducción voluntaria y equitativa de la economía hacia una sociedad sostenible, justa y participativa. En menos de dos décadas el decrecimiento se ha convertido en un vibrante campo académico multidisciplinar que se inspira en la antropología, la sociología y la filosofía, y enlaza con la investigación interdisciplinar en economía ecológica y economía feminista. Esta multidisciplinariedad ha hecho que la literatura sobre decrecimiento se haya extendido con gran rapidez, generando cierta complejidad y contradicción a la hora de abordar este campo, además de generar debate tanto entre sus partidarios como entre sus detractores. Ante este panorama, este estudio pretende examinar la "salud" de la investigación en este campo, así como analizar sus estructuras intelectual y cognitiva. Para estudiar la salud del campo, esta investigación estima la concentración/diversificación de la distribución de citas y los patrones de influencia de los artículos más relevantes. Para analizar la estructura intelectual, se reconocen las grandes áreas

temáticas de este campo a través de un análisis de co-citación, utilizando las técnicas de análisis de conglomerados y de escalas multidimensionales. Finalmente, para explorar la estructura cognitiva, se lleva a cabo un análisis de co-ocurrencia. Tras la revisión de 798 artículos publicados en WoS desde 2008 hasta 2022, los resultados muestran una concentración latente en la distribución de citas y cómo las publicaciones más recientes están sustituyendo gradualmente a las más antiguas. También se revela la existencia de cuatro áreas principales de investigación que aportan los fundamentos teóricos de este campo y las tendencias de investigación emergentes.

Palabras clave: decrecimiento, análisis de citación, análisis de co-citación, análisis de co-palabras.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

DEGROWTH: MAPPING ITS INTELLECTUAL AND COGNITIVE STRUCTURES

Abstract

Growing concern about the negative effects of economic growth on the environment, social equity and quality of life has prompted research into development alternatives for the global economy. Among the various currents of thought, degrowth emerges as a call for a voluntary and equitable reduction of the economy towards a sustainable, just and participatory society. In less than two decades degrowth has become a vibrant multidisciplinary academic field that draws on anthropology, sociology and philosophy, and links with interdisciplinary research in ecological economics and feminist economics. This multidisciplinary approach has meant that the literature on degrowth has spread rapidly, generating a certain complexity and contradiction in approaching the field, as well as generating debate among both its supporters and its detractors. Against this background, this study aims to examine the "health" of research in this field, as well as to analyse its intellectual and cognitive structures. To study the health of the field, this research estimates the concentration/diversification of citation distribution and the influence patterns of the most relevant articles. To analyse the intellectual structure, the major thematic areas of the field are recognized through co-citation analysis, using the techniques of cluster analysis and multidimensional scales. Finally, to explore the cognitive structure, a co-occurrence analysis is carried out. After reviewing 798 articles published in WoS from 2008 to 2022, the results show a latent concentration in the distribution of citations and how more recent publications are gradually replacing older ones. It also reveals the existence of four main research areas that provide the theoretical underpinnings of the field and emerging research trends.

Key Words: de-growth, citation analysis, co-citation analysis, co-word analysis.

Thematic Area: E9. Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

DETERMINANTES MACROECONOMICOS DEL INDICE DE DESARROLLO HUMANO: EL CASO DE CHILE, PERU, COLOMBIA Y VENEZUELA

Planck Barahona Urbina¹, Alejandro Casino², Hernán Pape³

- 1 Departamento de Industria y Negocios/Universidad de Atacama, Chile. planck.barahona@uda.cl
- 2 Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Valencia, España. alejandro.casino@uv.es.
- 3 Departamento de Industria y Negocios/Universidad de Atacama, Chile. hernan.pape@uda.cl.

Resumen

El interés de esta investigación surge por la necesidad de analizar la relación existente entre el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y distintas variables de carácter económico para los países de Chile, Colombia, Perú y Venezuela. Se ha utilizado como variable endógena el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y como variables explicativas, la tasa de inflación, tasa desempleo, el PIB per cápita en Poder de Paridad de Compra, el Índice de Gini y la tasa de pobreza. El período de análisis es entre los años 2000-2021. En una primera etapa se aplicó un análisis de ANOVA con el objeto de contrastar si el valor medio del IDH es el mismo en los cuatro países considerados. El método econométrico propuesto para el análisis es una regresión múltiple con datos temporales. Los resultados pusieron de manifiesto que el PIB per cápita tiene un efecto positivo, mientras que la tasa de desempleo y la tasa de pobreza tienen una relación inversa con el IDH, es decir, mayores niveles de PIB per cápita están asociados a un mayor valor del IDH, mientras que mayores tasas de desempleo y pobreza se asocian con valores más bajos. Las demás variables resultaron ser estadísticamente no significativas. La conclusión del estudio tiene que ver con la importancia de reducir la pobreza y aplicar políticas económicas que vaya en la dirección de reducir la tasa de desempleo.

Palabras claves. Índice de Desarrollo Humano, inflación, desempleo, pobreza.

MACROECONOMIC DETERMINANTS OF THE HUMAN DEVELOPMENT INDEX: THE CASE OF CHILE, PERU, COLOMBIA AND VENEZUELA

Abstract

The interest of this research arises from the need to analyze the relationship between the Human Development Index (IDH) and different variables of an economic nature for the countries of Chile, Colombia, Peru and Venezuela. The Human Development Index (IDH) has been used as an endogenous variable and as explanatory variables, the inflation rate, unemployment rate, GDP per capita in Purchasing Parity Power, the Gini Index and the poverty rate. The period of analysis is between the years 2000-2021. In a first stage, an ANOVA analysis was applied in order to verify whether the average value of the HDI is the same in the four countries considered. The econometric method proposed for the analysis is a multiple regression with temporary data. The results revealed that the GDP per capita has a positive effect, while the unemployment rate and the poverty rate have an inverse relationship with the HDI, that is, higher levels of GDP per capita are associated with a higher value of the HDI, while higher unemployment and poverty rates are associated with lower values. The other variables turned out to be statistically insignificant. The conclusion of the study has to do with the importance of reducing poverty and applying economic policies that go in the direction of reducing the unemployment rate.

Keywords. Human Development Index, inflation, unemployment, poverty.

EL PAPEL DE LA ELECCIÓN DEL CAMPO DE ESTUDIO EN LA SEGREGACIÓN OCUPACIONAL POR GÉNERO ENTRE LOS GRADUADOS UNIVERSITARIOS

Luis Cedillo-Chalaco¹, Helena Corrales-Herrero², Beatriz Rodríguez-Prado³

- 1 Universidad Metropolitana–Sede Machala, Campus Junín 609, Machala (Ecuador). Correo-e: lcedillo@umet.edu.ec
- 2 Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Comunicación, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid, Plaza de la Universidad, 1, 40005 Segovia (España). Correo-e: mecorrales@uva.es
- 3 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada, Avda. del Valle Esgueva, 6, 47011 Valladolid (España). Correo-e: bprado@uva.es

Resumen

Las sociedades desarrolladas aspiran a conseguir que todos los individuos tengan las mismas oportunidades en el mercado de trabajo y, por lo tanto, a reducir al mínimo las brechas de género. Este estudio se centra en el análisis de la segregación ocupacional en el caso de los graduados universitarios en España. Una forma distinta de llevar a cabo este análisis consiste en investigar si la segregación ocupacional se deriva en gran medida de la segregación que existe dentro del sistema educativo o si es el resultado de las preferencias de trabajadores y empresarios ya dentro del mercado de trabajo. Si la asignación de individuos a una ocupación viene determinada por el campo de estudios, la composición por género de los trabajadores en una ocupación será el reflejo, al menos en parte, de la mezcla de hombres y mujeres que existe en los distintos campos de estudios de los que procede esa mano de obra.

Para llevar a cabo este análisis se utiliza la Encuesta de Inserción Laboral de los titulados Universitarios (EILU), que contiene información desagregada tanto del ámbito de estudios de los graduados como de la ocupación en el empleo en el que se encontraban en el momento de la encuesta. A partir de estos datos, se determina el grado de segregación educacional y ocupacional en este colectivo, así como el impacto que la segregación educacional tiene sobre la segregación ocupacional. Obviamente, las políticas encaminadas a reducir la segregación ocupacional dependen de si (a) la segregación ocupacional es en gran medida el resultado combinado de un fuerte nexo entre educación y ocupación y de fuertes sesgos de género en la elección del campo de estudio, (b) la segregación ocupacional se produce a pesar de una distribución por género bastante equilibrada entre los distintos campos, o c) los sesgos de género en la educación se mitigan una vez que se entra en el mercado laboral.

Palabras clave: Segregación ocupacional, Segregación educacional, Jóvenes, Educación superior, Género. *Área Temática:* E9 Economía de Género.

THE ROLE OF THE FIELD OF STUDY IN OCCUPATIONAL GENDER SEGREGATION AMONG UNIVERSITY GRADUATES

Abstract

Developed societies seek to achieve equal opportunities for all individuals in the labour market and, therefore, to reduce gender gaps to a minimum. This study focuses on occupational segregation in the case of university graduates in Spain. A different way of carrying out this analysis is to investigate

whether occupational segregation is derived to a large extent from segregation within the educational system or whether it is the result of the preferences of workers and employers already within the labour market. If the allocation of individuals to an occupation is determined by the field of study, the gender composition of workers in an occupation will reflect, at least in part, the mix of men and women that exists in the different fields of study from which that labour force is drawn.

To carry out the analysis, we use the Labor Market Insertion Survey of University Graduates (EILU), which contains disaggregated information on both the field of studies and the occupation in employment in which graduates were at the time of the survey. From these data, the level of educational and occupational segregation is determined, as well as the impact that educational segregation has on occupational segregation. Obviously, policies aimed at reducing occupational segregation depend on whether (a) occupational segregation is largely the combined result of a strong education-occupation nexus and strong gender biases in the choice of field of study, (b) occupational segregation occurs despite a fairly even gender distribution across fields, or (c) gender biases in education are mitigated once one enters the labor market.

Key Words: Occupational segregation, Educational Segregation, Youth, Higher education, Gender.
Thematic Area: E9 Gender Economics.

EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES EN EL SECTOR SANITARIO USANDO METAHEURÍSTICOS

Paula Antón Maraña¹, Julio César Puche Regaliza¹, Joaquín Antonio Pacheco Bonrosto¹

1. Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Burgos, Plaza Infanta Elena s/n 09001 Burgos, España.
panton@ubu.es, jcpuche@ubu.es, jpacheco@ubu.es

Resumen

A nivel mundial, el sector sanitario está compuesto por un 70% de mujeres, ocupando categorías profesionales inferiores y trabajos con condiciones laborales desfavorables debido a la discriminación, la segregación vertical y horizontal y los estereotipos de género profundamente arraigados en las sociedades. Según otros estudios, tanto hombres como mujeres consideran la conciliación laboral-familiar como un principal obstáculo para que las mujeres accedan a puestos de responsabilidad y de toma de decisiones. Como estrategia organizacional para abordar esta brecha de género en el liderazgo sanitario, se plantea un modelo matemático que resuelve el problema de asignación de turnos de trabajo al personal sanitario (*Labor Scheduling Problem*). Este modelo maximiza la satisfacción de los trabajadores en función de sus preferencias de horarios y bajo las restricciones de cobertura mínima y de adjudicación de una secuencia de turnos para cada uno en un horizonte temporal determinado. Esta asignación adaptada empoderará a las mujeres en su promoción profesional intentando romper el “techo de cristal” y mejorará las condiciones laborales para el personal sanitario en su conjunto. Además, potenciar el liderazgo femenino en el ámbito sanitario permitirá alcanzar los Objetivos de Desarrollo

Sostenible, la Cobertura Sanitaria Universal y el Triple Dividendo de Género: mejor salud, igualdad de género y crecimiento económico.

Palabras clave: Desigualdad de género; Empoderamiento de las mujeres; Trabajadores sanitarios; Optimización; Problema de la Planificación Laboral

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

WOMEN'S EMPOWERMENT IN THE HEALTHCARE SECTOR USING METAHEURISTICS

Abstract

Globally, the healthcare sector is made up of 70% women, occupying lower professional categories and jobs with unfavorable working conditions due to discrimination, vertical and horizontal segregation and gender stereotypes deeply entrenched in societies. According to other studies, both men and women consider work-family balance as a main barrier to women's access to positions of responsibility and decision-making. As an organizational strategy to address this gender gap in healthcare leadership, a mathematical model is proposed to solve the problem of assigning shifts to healthcare personnel (*Labor Scheduling Problem*). This model maximizes worker satisfaction based on their schedule preferences and under the constraints of minimum coverage and the allocation of a sequence of shifts for each one in a given time horizon. This tailored assignment will empower women in their career advancement by trying to break the "glass ceiling" and improve working conditions for healthcare workforce as a whole. In addition, enhancing female leadership in the healthcare field will enable the achievement of the Sustainable Development Goals, Universal Health Coverage and the Triple Gender Dividend: better health, gender equality and economic growth.

Palabras clave: Gender inequality; Women's empowerment; Healthcare workers; Optimization; Labor Scheduling Problem

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo

Fortalecimiento psicosocial del estudiantado en el ámbito de la Universidad Complutense de Madrid: creación de espacios físicos y virtuales

Miguel Vicente, Carmen. Facultad Trabajo Social
Medina Sánchez, M^a Ángeles. Facultad Estudios Estadísticos
Sánchez Ramos, Mabel. Facultad de Medicina
Durán Pilo, Antonia. Oficina Inclusión Personas con Diversidad
Universidad Complutense de Madrid

El malestar psicosocial entre el estudiantado en las universidades ha aumentado considerablemente en los últimos años, aún más durante la pandemia de la COVID-19. Los servicios de salud mental públicos, como los de apoyo de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), el servicio de atención psicológica presencial y telemática en la clínica psicológica y del PsiCall, están desbordados.

La Organización Mundial de la Salud define autocuidado (*self-care*) como la habilidad de las personas, las familias y la comunidad de promover la salud, evitar las enfermedades, mantener la salud o lidiar con enfermedades o discapacidades/diversidades funcionales con o sin la ayuda de apoyo sanitario.

Por las razones expuestas, la universidad se ve avocada al compromiso de facilitar el acceso al estudiantado perteneciente a grupos infrarrepresentados. A tal efecto, la universidad proporcionará recursos sociales y educativos, que faciliten la superación de obstáculos en el desarrollo de los estudios en ese nivel y permitan el desarrollo de las capacidades y talentos de los grupos minoritarios del estudiantado, según se recoge en la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior (UNESCO, 1998).

Es por ello que, desde la Oficina para la Inclusión de Personas con Diversidad de la UCM, queremos dar algunas respuestas que favorezcan que este perfil de estudiante tenga un espacio, en el que se propicie el autocuidado y adquieran recursos que favorezcan su bienestar psicosocial. Estas acciones favorecerán que el estudiantado no abandone sus estudios, posibilitaran adquirir herramientas para una mayor interacción con el resto de sus compañeros/as y elevaran su autoestima.

Palabras claves: intervención, psicosocial, salud mental, self-care, Universidad

LA ACTIVIDAD EN EL TIEMPO LIBRE COMO DETERMINANTE DE LA ATENCIÓN PSICOLÓGICA EN PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Marina Barreda Gutiérrez 1¹, Marta Pascual Sáez 2², David Cantarero Prieto 3³

- 1 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: mbg535@alumnos.unican.es
- 2 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: marta.pacual@unican.es
- 3 Health Economics Research Group, University of Cantabria and IDIVAL. Av. de los Castros s/n., 39005, Santander (Cantabria), Spain. Correo-e: david.cantarero@unican.es

Resumen

España ha avanzado significativamente en la promoción de los derechos y la inclusión de las personas con discapacidad. Asimismo, cuenta con una amplia gama de servicios y apoyo disponibles para las personas con discapacidad que incluyen atención médica, educación, empleo y servicios sociales. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, las personas con discapacidad todavía se enfrentan a retos importantes en España que contribuyen a empeorar la salud mental de las personas con discapacidad. En este trabajo analizamos el problema de no realizar ninguna actividad en el tiempo libre de las personas con discapacidad en España y su efecto sobre la utilización sanitaria psicológica utilizando la Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y situaciones de Dependencia 2020. Aplicamos una técnica de emparejamiento basada en métodos de puntaje de propensión para evaluar el impacto de no realizar actividades sobre la prestación psicológica. Los resultados obtenidos en este trabajo añaden más datos empíricos y evidencia que respalda el efecto negativo de no realizar actividades en el tiempo libre sobre la salud mental de las personas con discapacidad. En definitiva, la falta de actividad genera un problema para la prestación sanitaria psicológica del conjunto de la población pudiendo ser más efectiva y con menores listas de espera si los hacedores de políticas públicas consideran dichos resultados sobre las personas con discapacidad.

Palabras clave: ocio, salud mental, EDAD 2020, técnica de emparejamiento, España.

Área Temática: Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

LEISURE-TIME ACTIVITY AS A DETERMINANT OF PSYCHOLOGICAL CARE FOR PEOPLE WITH DISABILITIES

Abstract

Spain has made significant progress in promoting the rights and inclusion of people with disabilities. It also has a wide range of services and support available for people with disabilities, including healthcare, education, employment, and social services. However, despite these efforts, people with disabilities still face significant challenges in Spain that contribute to worsening mental health. In this work, we analyze the problem of not engaging in any leisure activities for people with disabilities in Spain and its effect on psychological healthcare utilization using the 2020 Disability, Personal Autonomy, and Dependency Survey. We apply a matching technique based on propensity score methods to evaluate the impact of not engaging in activities on psychological care provision. The results obtained in this work add more empirical data and evidence supporting the negative effect of not engaging in leisure activities on the mental health of people with disabilities. Ultimately, the lack of activity creates a problem for psychological healthcare provision for the population as a whole, which could be more effective and have shorter waiting lists if policymakers consider these results for people with disabilities.

Key Words: Leisure, mental health, EDAD 2020, machine technique, Spain.

Thematic Area: Social Economy, Diversity, Cooperation and Development.

LA INTERCONEXIÓN ENTRE FACTORES ECONÓMICOS Y SOCIALES - EXISTE UNA RELACIÓN ENTRE LA PRIVACIÓN DE VIVIENDA Y LA DELINCUENCIA?: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN PARA EL CASO ESPAÑOL.

**Jonathan Torres-Téllez¹, M. José López-Serrano², Ana Batlles-delaFuente³,
Francisco José Castillo-Díaz⁴**

¹ Universidad Pablo de Olavide, Correo-e: jtortel@upo.es

² Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Correo-e: mjlopezserrano@ual.es

³ Universidad de Almería, Departamento de Economía y Empresa, Correo-e: anabatlles@ual.es

⁴ Universidad de Almería, Departamento de Agronomía, Correo-e: fcastillo@ual.es

Resumen

La delincuencia aumentó en España durante el periodo 2017-2019 tras más de un lustro de continua disminución. Este hecho coincide con que la privación severa de vivienda se multiplicó por tres en apenas cuatro años, afectando al 3,4% de la población en 2020. A pesar de la relevancia social de estos dos fenómenos y de la existencia de literatura que

justifica una relación entre la vivienda y la criminalidad, no se han encontrado investigaciones empíricas que analicen si el deterioro de las condiciones físicas de la vivienda ha afectado a la tasa de delincuencia en España. Para abordar este tema se ha empleado un estimador en diferencias-GMM en el que se han incluido distintos ítems que son considerados por Eurostat como elementos de privación de vivienda. La idea principal detrás del GMM en diferencias es utilizar las primeras diferencias de las variables a lo largo del tiempo, en lugar de los niveles, para identificar los parámetros del modelo. Esto se logra construyendo un conjunto de condiciones de momento, que son ecuaciones que relacionan las diferencias en las variables con los parámetros del modelo. El estimador GMM luego encuentra los parámetros que minimizan la diferencia entre los momentos de la muestra y los momentos de la población. El análisis se ha realizado para 16 regiones españolas durante el periodo comprendido entre los años 2013 y 2019. Los resultados sugieren que el hacinamiento y la asequibilidad de la vivienda son dos factores que incrementan la delincuencia en el caso español hasta en un 0,5%. Además, los resultados concluyen la relevancia del desarrollo de políticas que deriven en la mejora de las condiciones económicas.

Palabras clave: diferencias-GMM, factores económicos, delincuencia, España.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo

THE INTERCONNECTION BETWEEN ECONOMIC AND SOCIAL FACTORS: IS THERE A RELATIONSHIP BETWEEN HOUSING DEPRIVATION AND CRIME? A FIRST APPROACH TO THE SPANISH CASE

Abstract

Crime rates in Spain increased between 2017 and 2019, following more than half a decade of continuous decline. This trend coincides with a threefold increase in severe housing deprivation over just four years, affecting 3.4% of the population in 2020. Despite the social relevance of these two phenomena and the existence of literature supporting a link between housing and crime, no empirical research has analysed whether the deterioration of housing conditions has impacted crime rates in Spain. To address this gap, we employ a difference-in-differences GMM estimator, including items that Eurostat considers as elements of housing deprivation. The GMM estimator utilizes first differences of the variables over time, rather than the levels, to identify model parameters. This is achieved by constructing moment conditions, which relate differences in the variables to model parameters. The estimator then finds the parameters that minimize the difference between the sample moments and population moments. The analysis covers 16 Spanish regions during the period from 2013 to 2019. Results suggest that overcrowding and housing affordability are two factors that increase crime rates in Spain by up to 0.5%. Furthermore, the results emphasize the importance of developing policies that improve economic conditions.

Key Words: differences-GMM, economic factors, crime, Spain.

Thematic Area: E9. Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

Miserable y enfermo: qué ocurre con los distintos ámbitos de la vida tras la violencia de pareja?

Santiago Budría ¹, Carlos Martínez-de-Ibarreta²

1 Universidad Antonio de Nebrija CEEApLA & IZA. Correo-e: sbudria@nebrija.es

2 Universidad Pontificia Comillas. Correo-e: charlie@comillas.edu

Resumen

La victimización por violencia y delincuencia es un problema global que afecta a individuos y comunidades de diversas maneras. Tanto la exposición directa como indirecta al delito puede llevar a nivel agregado a una reducción de ingresos fiscales, costos de bienestar social y disminución del crecimiento económico y cohesión social. La victimización también puede generar angustia psicológica, pérdidas financieras, costos de atención médica y menor productividad a nivel individual.

Este estudio se centra en los efectos de la violencia de pareja íntima (VPI) en el bienestar, una forma de violencia caracterizada por daño físico, sexual, acoso o daño psicológico por parte de una pareja actual o anterior. La VPI es una preocupación significativa en las sociedades modernas debido a su posible impacto en la estabilidad familiar, las relaciones sociales, los recursos financieros y la vivienda.

El trabajo aborda un vacío sustancial en la literatura al investigar los cambios en el bienestar que resultan de la VPI y explorar las diferencias de género, ya que la prevalencia e impacto de la VPI pueden variar entre hombres y mujeres. También considera los efectos de la violencia no doméstica para proporcionar contexto.

El estudio utiliza datos de la encuesta *Journeys Home* (JH), que se centra en una población desfavorecida de Australia que enfrenta desafíos en educación, empleo, ingresos, salud y recursos sociales y cognitivos. Se examina un conjunto completo de indicadores de bienestar, como la satisfacción en varios dominios de la vida (salud, vivienda, vecindario, finanzas, seguridad y satisfacción general con la vida) y la angustia psicológica. Este enfoque tiene como objetivo identificar las áreas de la vida más afectadas por episodios violentos y determinar cómo estos efectos difieren entre géneros dentro de un marco común.

Palabras clave: violencia de pareja, acoso sexual, bienestar, salud mental, efectos fijos

Área Temática: E9 Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

Miserable and sick: what happens with various areas of life after intimate partner violence?

Abstract

Violence and crime victimization is a global issue impacting individuals and communities in numerous ways. Both direct and indirect exposure to crime can lead to reduced tax revenue, social welfare costs, and decreased economic growth and social cohesion. Victimization can also result in psychological distress, financial losses, healthcare costs, and lower productivity at the individual level.

This study focuses on the effects of intimate partner violence (IPV) on well-being, a form of violence characterized by physical, sexual, stalking, or psychological harm by a current or former

partner. IPV is a significant concern in modern societies due to its potential impact on family stability, social relationships, financial resources, and housing.

The paper addresses a substantial gap in the literature by investigating the changes in well-being resulting from IPV and exploring gender differences, as IPV prevalence and impact can vary between men and women. It also considers the effects of non-domestic violence to provide context.

The study uses data from the unique Journeys Home (JH) survey, which focuses on a disadvantaged Australian population facing challenges in education, employment, income, health, and social and cognitive resources. A comprehensive set of well-being indicators is examined, such as satisfaction in various life domains (health, housing, neighborhood, finances, safety, and overall life satisfaction) and psychological distress. This approach aims to identify the life areas most affected by violent episodes and determine how these effects differ between genders within a common framework.

Key Words: intimate partner violence, sexual harassment, well-being, mental health, fixed effects.

Thematic Area: E9 Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

Monetary Poverty, Material and Social Deprivation in the European Union: promoting equitable treatment?

António Duarte Santos

Universidade Autónoma de Lisboa
CARS – Center for Economic Analysis of Social Regulation
Rua de Santa Marta, 47
1150-293 Lisboa
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2773-1829>
ajsantos@autonoma.pt

Abstract

Poverty is usually defined as a human condition of deprivation of monetary resources or family income necessary for a dignified life. The at-risk-of-poverty rate is the percentage of the population whose equivalent disposable income is below the poverty line, corresponding to 60% of each national median equivalent disposable income. Nevertheless, the conceptualization must go beyond resource deprivation and be based on a broader conception of well-being. Now, to try to statistically analyse data and subsequently the results at the EU level, we use comparable data between countries. The data comes from Eurostat, promoting equal treatment of all data. From this source, 37 indicators were selected, belonging to two categories: 11 on Material and Social Deprivation and 26 on Monetary Poverty data. With the analysis of these indicators, it will be possible to compare them among the different countries of the EU and even verify differences, assuming that they exist. These indicators may make it possible to discover patterns or relationships between data, namely the existence of influences by type of household and the age of the people who inhabit housing or even the difference between countries with regard to poverty thresholds between male and female. It will be stimulating to understand in which countries the fact of having dependent children or not may have influence and whether this contributes to higher material and social deprivation. This analysis will be performed using R language, which is a programming language focused on data modelling, analysis as well as visualization. The purpose is about whether an equitable distribution of money “*maximizes the utility aggregate*”, as Frankfurt sustains, that is, the satisfaction of the members of society. The conclusions are to understand whether inequalities in the EU have been tending towards a trajectory in which the standard deviation has a gradually equitable value.

Keywords: monetary poverty; material and social deprivation; inequalities; differences in the EU.
Thematic area: E9.

MUJERES EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y RIESGO DE MERCADO

Rafael Soriano Román¹, María del Carmen Valls Martínez^{1,2}, Elena Isabel Cara Fuente¹, Javier Membrives Salvador¹

- 1 Mediterranean Research Center on Economics and Sustainable Development. University of Almería (Spain). Correo-e: sr2466@icaalmeria.com, mcvalls@ual.es, elena@elenacara.es, javimembrives@gmail.com
- 2 Economics and Business Department, University of Almería (Spain). PPIT-UAL, Junta de Andalucía-ERDF 2021-2027. Programme: 54,A.

Resumen

La desigualdad de género está incluida en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas y en el Pacto Mundial para el Empleo de la Organización Internacional del Trabajo. Muchos países, especialmente en Europa, están incorporando cuotas de género en sus legislaciones para obligar a las empresas a incrementar la presencia de mujeres en los cargos de mayor responsabilidad. Esta medida ha sido, en general, muy controvertida y ampliamente debatida, de modo que resulta interesante analizar los efectos que conlleva la incorporación de las mujeres en los puestos de toma de decisiones. El objetivo de este trabajo es analizar la relación entre el porcentaje de mujeres en el consejo de administración y el riesgo sistemático de mercado, el cual es medido por la beta de las acciones incluidas en los índices S&P 500 y Euro Stoxx 300 en el período 2015-2019. Aplicando regresiones por mínimos cuadrados ordinarios con variables instrumentales, datos de panel con efectos fijos y modelos GMM de estimaciones dinámicas, los resultados muestran una relación negativa y significativa entre las variables analizadas en el mercado americano. Sin embargo, esta relación no resultó confirmada en el mercado europeo.

Palabras clave: Diversidad de género, Consejo de administración, Riesgo Sistemático, Volatilidad, Riesgo de mercado de las acciones.

Área Temática: Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

WOMEN ON CORPORATE BOARDS AND MARKET RISK

Abstract

Gender equality is included in the United Nations Sustainable Development Goals and in the Global Jobs Pact of the International Labour Organization. Many countries, especially in Europe, are incorporating legal quotas into their legislation to oblige companies to increase the presence of women in the highest positions of responsibility. This measure has been controversial and widely debated, and so it is of great interest to analyze the economic effects that the incorporation of women brings. The aim of this work is to analyze the relationship between the percentage of women on the board of directors and systematic market risk, measured using the beta of stocks in the S&P 500 and Euro Stoxx 300 indexes from 2015 to 2019. Applying OLS regressions with instrumental variables, fixed effects panel data, and a GMM estimation, the results show a negative and significant relationship for the U.S. market. However, this relationship was not confirmed for the European market.

Key Words: Gender diversity, Board of directors, Systematic risk, Volatility, Market risk.

Thematic Area: Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

PORTUGAL AND SPAIN: DIFFERENT COUNTRIES WITH SIMILAR AGEING PROBLEMS

Marta Pascual Saez ¹, Javier Lera ²

- 1 Department of Economics, University of Cantabria, Santander, Spain; ¹Santander Financial Institute - SANFI, Santander, Avda. de los Castros s/n. 39005, Spain;. Correo-e: marta.pascual@unican.es
- 2 Valdecilla Biomedical Research Institute (IDIVAL), Santander, Spain: Correo-e: jilera@idival.org

Abstract

The increase in the proportion of older adults in Portugal and Spain has important social and economic consequences. It must be kept in mind the vulnerability of these people in terms of health and economic status. In this paper, socioeconomic inequalities and well-being from different points of view are analyzed. We use the last wave from the Survey of Health, Aging and Retirement in Europe (SHARE) and base our empirical results using logistic models and control for socioeconomic characteristics and health status. Our results show the importance of Long Term Care (LTC) in these countries, health styles among older adults and number of outpatient doctor visits. This study aims at highlighting the need of holistics policies to improve older adults' quality of life by promoting and enhancing social support programs such as long term care systems and other social services

Key Words: Older adults, Portugal, Spain; well-being, SHARE.

Thematic Area: E2. National, Regional and Local Economy

RESILIÊNCIA E ASSIMETRIAS REGIONAIS

Deolinda Martins ¹, Miguel Viegas ², Carlos Sangreman³

- 1 Universidade de Aveiro, Deolinda.martins@ua.pt
- 2 GOVCOPP, Universidade de Aveiro, mlbv@ua.pt
- 3 CESA/Universidade de Lisboa carlos.sangreman@ua.pt

A resiliência é um tema amplamente estudado em várias áreas, utilizada inicialmente no domínio agrícola, no século XVII (Cyrulnik, 2021). Mais tarde, já na segunda metade do século XX, ganhou maior relevância quando adaptada à psicologia e às ciências sociais (Bush & Roubinov, 2021). Embora com abordagens específicas pelas disciplinas que estudam este fenómeno, o ponto de encontro das suas diversas definições reside na certeza de que a resiliência é a capacidade para resistir, absorver, acomodar, adaptar, recuperar e transformar um determinado processo após este ter colapsado/falhado (Quétel et al., 2022; Ungar, 2021). Ou seja, a resiliência representa a capacidade de superação com sucesso os desafios que ameaçam a função, sobrevivência ou desenvolvimento do sistema (Masten, 2021).

Na área da Economia a resiliência é associada a ações empreendidas por formuladores de políticas e agentes económicos privados que permitem que um país resista ou recupere dos efeitos negativos de choques (Briguglio et al., 2009). É também associada à capacidade da economia de lidar, recuperar e reconstruir e, portanto, minimizar as perdas de consumo agregado e outros efeitos macroeconómicas provenientes do facto de haver menos poder de compra e retração no investimento (Hallegatte, 2014).

A resiliência dos territórios pode ser medida usando uma variedade de indicadores que captam diferentes dimensões de resiliência. Portugal dispõe de bons indicadores capazes de nos dar indicadores de qualidade de resiliência nas suas dimensões económica, social, institucional e ambiental (Mendes, 2018; Oliveira, 2022). O presente trabalho parte de uma análise multifatorial realizada a partir de um conjunto de variáveis associadas às várias dimensões associadas à resiliência, desagregadas por concelhos. Os dois objetivos principais são, em primeiro lugar ensaiar a construção de um indicador sintético de resiliência e em segundo lugar identificar clusters de concelhos mais ou menos resilientes no território de Portugal continental.

Palavras Chaves: resiliência, assimetrias regionais, análise de clusters.

Área Temática: E8. Economía Social, Diversidad, Cooperación y Desarrollo

Sensibilidad de la modelización paramétrica al tratamiento de las rentas no positivas.

Mercedes Prieto Alaiz³, Francisco Javier Callealta-Barroso, Carmelo García Pérez²,

Departamento de Economía/Universidad de Alcalá/ Pl. Victoria, sn, 28802 Alcalá de Henares, Madrid. Correo-e: franciscoj.callealta@uah.es

Departamento de Economía/Universidad de Alcalá/ Pl. Victoria, sn, 28802 Alcalá de Henares, Madrid. Correo-e: carmelo.garcia@uah.es.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales /Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Valladolid /Avenida Valle de Esgueva,6. Correo-e: prietoal@uva.es

Resumen

La modelización paramétrica de la distribución personal de la renta permite analizar los problemas distributivos, como la pobreza o la desigualdad, de forma ventajosa. En este contexto, los modelos habituales se definen para ingresos positivos, aunque los datos de renta pueden contener algunos valores negativos o nulos. Este documento está dedicado a analizar el impacto de tres formas comunes de tratar los ingresos no positivos sobre modelación paramétrica. Nuestros resultados revelan la superioridad de la distribución log-t sobre otros modelos como los modelos Dagum o Singh-Maddala..

Palabras clave: codificación de las rentas no positiva, modelización paramétrica, distribución de la renta, Unión Europea.

Área Temática: Economía Social, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

THE SENSIBILITY OF PARAMETRIC MODELLING TO BOTTON-CODING

Abstract

Parametric modelling of the size of the income distribution has proven to be a valuable method for analyzing distributional issues such as poverty or inequality. In this setting, the usual models are defined for positive income, although income data might contain a few negative or null values. This paper is devoted to analyse the impact of three common ways of dealing with non- positive incomes. Our results reveal the superiority of the log-t distribution over other models such as Dagum or Singh-Maddala models.

Key Words: botton coding, parametric modelling, income distribution, EU countries. *Thematic Area:* E8. Social Economy, Diversity, Cooperation and Development.

THE EFFECT OF GENDER DIVERSITY IN R&D TEAMS ON KNOWLEDGE SOURCING FOR INNOVATION. EVIDENCE FROM AEROSPACE PATENTS

Daniel Coronado ¹, Esther Ferrándiz ², M., Carmen Puentes ³, M. Rosario Marín ⁴

- 1 Departamento de Economía General, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNIVERSIDAD DE CÁDIZ, Enrique Villegas Vélez, 2. Email: daniel.coronado@uca.es
- 2 Departamento de Economía General, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNIVERSIDAD DE CÁDIZ, Enrique Villegas Vélez, 2. Email: esther.ferrandiz@uca.es
- 3 Departamento de Economía General, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNIVERSIDAD DE CÁDIZ, Enrique Villegas Vélez, 2. Email: carmen.puentes@uca.es
- 4 Departamento de Economía General, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UNIVERSIDAD DE CÁDIZ, Enrique Villegas Vélez, 2. Email: mrosario.marin@uca.es

Abstract

This paper explores the influence of gender diversity in R&D teams on their absorptive capacity, that in turns affect the innovation process. Absorptive capacity is defined as the ability to search, assimilate, apply and transform new knowledge from external sources. A more balanced gender composition in teams fosters innovation performance, either because it increases information diversity or because it brings different perspectives of knowledge.

With a sample of more than 40,000 aerospace patent families, we estimated several negative binomial models. Our dependent variable is the number of backward citations (technological and scientific) as indicator of absorptive capacity of the R&D teams, and our main independent variable is the Blau index of gender diversity. This index ranges from 0 to 1, where 0 means that all the team was composed of by a single gender, and 1 maximum equality between males and females. Our models use several control variables such as the size of the patent, its technological scope, and patent office. The models also control for fields in the aerospace sector and years.

The results show that the effect of gender diversity on the absorptive capacity of teams of inventors depends on both the institution where the team develop the patent and the type of knowledge. The ability to search and apply scientific knowledge is always greater when the diversity of the team grows, independently whether the patent was developed by a firm or a university. However, for the absorption and application of technological knowledge, a greater diversity of the team of inventors affects only the absorptive capacity when the institution to which the team belongs is a university or a public institution. The paper offers some explanations to these findings, and provides some policy implications and hints for future research.

Key Words: Innovation, gender diversity, knowledge sourcing, absorptive capacity, patent citations.

Thematic Area: E9. Social Economics, Gender, Diversity, Cooperation and Development

EL EFECTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LAS CONDICIONES DE VIDA. EVIDENCIA DE ECUADOR

Alex Guerrero¹, Johanna Ochoa², Raquel Padilla³, Diana Morocho⁴ Julio Granda⁵, Lenin Peláez⁶

- 1 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: alex.guerrero@unl.edu.ec
- 2 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: johanna.ochoa@unl.edu.ec
- 3 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: jesus.padilla@unl.edu.ec
- 4 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: diana.morocho@unl.edu.ec
- 5 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: julio.granda@unl.edu.ec
- 6 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: lennin.pelaez@unl.edu.ec

Resumen

En este estudio contrastamos empíricamente si la participación en el programa Crédito de Desarrollo Humano (CDH) favorece el emprendimiento entre los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano (BDH). Este programa es una variación del programa ecuatoriano BDH de Transferencias Monetarias Condicionadas, que tiene como objetivo reducir la tasa de pobreza y promover el desarrollo del capital humano. Usando datos provenientes de una encuesta a beneficiarios de BDH, aplicamos un método no paramétrico de emparejamiento llamado *Propensity Score Matching* para estimar el efecto causal de este programa en el emprendimiento y las condiciones de vida de los beneficiarios. El método de emparejamiento se utiliza para abordar los problemas de sesgo de selección presentes, debido a que la asignación de las ayudas no se realiza de forma aleatoria. Los resultados muestran que es más probable que los beneficiarios de CDH trabajen por cuenta propia a través del emprendimiento. Además, los resultados muestran que CDH tiene un efecto positivo en las condiciones de vida, ya que los beneficiarios consideran que pueden cubrir en mayor medida sus necesidades básicas. Por otro lado, los resultados muestran que el estatus de participación está determinado por la edad del individuo y el número de dependientes en la familia. Esto nos permite concluir que el programa CDH tiene un efecto positivo sobre el emprendimiento y sobre las condiciones de vida de los beneficiarios. Estos resultados pueden proporcionar a las agencias públicas algunas herramientas para ajustar sus procedimientos de selección.

Palabras clave: Transferencias monetarias condicionadas, Emprendimiento, Pobreza, Condiciones de vida, Políticas públicas.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

THE EFFECT OF PUBLIC POLICIES ON LIVING CONDITIONS. EVIDENCE FROM ECUADOR

Abstract

In this study, we empirically test whether the participation in the Crédito de Desarrollo Humano (CDH) program favours entrepreneurship among the beneficiaries of the Bono de Desarrollo Humano (BDH). This program is a variation of the Ecuadorian Conditional Cash Transfer (BDH) program, which is aimed at reducing the poverty rate and promoting the development of human capital. Using data coming from a survey to BDH beneficiaries, we apply a non-parametric Propensity Score Matching approach to estimate the causal effect of this program on entrepreneurship and living conditions. The matching method is used to address the problems of selection bias present, since the allocation of aid is not done randomly. The results show that CDH recipients are more likely to be self-employed through entrepreneurship. In addition, the results show that CDH has a positive effect on living conditions since the supported consider that they can cover their basic needs to a greater extent. On the other hand, the results show that the participation status is determined by the age of the individual and the number of dependents in the family. This allows us to conclude that the CDH program has a positive effect on entrepreneurship and on the living conditions of the beneficiaries. These results can provide public agencies with some tools for adjusting their selection procedures.

Key Words: Conditional Cash Transfers, Entrepreneurship, Poverty, Living conditions, Public policies.

Thematic Area: E9. Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

UNA METODOLOGÍA PARA LA MEDICIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL DESDE EL ENFOQUE DE CAPACIDADES

Jose Antonio Sánchez-Martí¹, María Isabel Angoa Pérez²

- 1 Grupo de investigación en economía regional y desarrollo local, Departamento de Economía Aplicada/ Universidad de Murcia, Campus Universitario de Espinardo, 30100 Murcia. Correo-e: joseantonio.sanchez7@um.es
- 2 Faculty of Economics, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 72570 Puebla, México. Correo-e: maria.angoa@correo.buap.mx

Resumen

El fenómeno de la exclusión social supone un factor crucial que compromete la sostenibilidad de nuestras sociedades. Para entender y abordar este fenómeno, resulta imprescindible medirlo. Sin embargo, su medición se ha focalizado generalmente sobre el efecto directo de la exclusión social, prestando escasa atención a la medición de sus efectos indirectos en otros ámbitos del nivel de vida de un individuo. Por esta razón, el objetivo de este estudio es exponer una metodología universal para la medición de la exclusión social, tanto por su vía constitutiva como instrumental. Para poder medir los efectos indirectos de la exclusión social, la metodología se basó en los modelos de ecuaciones estructurales. El marco ético que siguió este trabajo es el enfoque de capacidades. Esta metodología se aplicó a la ciudad de Puebla, en México, con la finalidad de observar los resultados fuera del contexto europeo. El modelo teorizado fue contrastado estadísticamente y obtuvo un buen ajuste. Como resultado, el 62.31% de los residentes en los territorios vulnerables de la ciudad de Puebla sufrió exclusión social. Es más, la exclusión social fue capaz de explicar el 24.62% del resto de privaciones de la población objeto de estudio. A la luz de los hallazgos, este estudio es relevante para la elaboración de las políticas públicas, puesto que la lucha contra la exclusión social puede liderar el camino para la reducción de otras privaciones.

Palabras clave: Exclusión social, Privación, Enfoque de capacidades, Modelos de ecuaciones estructurales, Exclusión social constitutiva, Exclusión social instrumental.

Area Temática: Economía Social, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

A METHODOLOGY FOR THE MEASUREMENT OF SOCIAL EXCLUSION FROM THE CAPABILITY APPROACH

Abstract

The phenomenon of social exclusion is a crucial factor that compromises the sustainability of our societies. In order to understand and address this phenomenon, it is essential to measure it. However, its measurement has generally focused on the direct effect of social exclusion, paying little attention to the measurement of its indirect effects on other areas of an individual's standard of living. For this reason, the objective of this study is to present a universal methodology for measuring social exclusion, both in its constitutive and instrumental ways. In order to measure the indirect effects of social exclusion, the methodology was based on structural equation modeling. The ethical framework followed in this work is the capability approach. This methodology was applied to the city of Puebla, Mexico, in order to observe the results outside the European context. The theorized model was statistically tested and obtained a good fit. As a result, 62.31% of the residents in the vulnerable territories of the city of Puebla suffered social exclusion. Moreover, social exclusion was able to explain 24.62% of the rest of the deprivations of the population under study. In light of the findings, this study is relevant for the development of public policies, since the fight against social exclusion can lead the way to the reduction of other deprivations.

Key Words: Social Exclusion, Deprivation, Capability Approach, Structural Equation Modelling, Constitutive Social Exclusion, Instrumental Social Exclusion.

Thematic Area: Social Economics, Diversity, Cooperation and Development.

E10 - Economía de la Empresa

A Fraude contabilística e as desigualdades entre empresas

Joaquim Santos 1¹, Miguel Viegas 2²

1 Universidade de Aveiro, santosjoaq@gmail.com

2 GOVCOPP, Universidade de Aveiro, mlbv@ua.pt

Resumo

Passados mais de 20 anos sobre os escândalos financeiros que abalaram o mundo dos negócios e dos mercados de capitais, resultando em perdas de muitos bilhões de dólares para os investidores, nomeadamente as falências da Enron e da Worldcom assim como em Portugal, o caso do Banco Espírito Santo (BES), que além de ter destruído muitos investimentos, continua a influenciar fortemente as finanças do país. Muito continua a ser necessário fazer para não se repitarem.

O caso BES ficará na história como aquele que reuniu todos os ingredientes que fragilizaram os bancos, ao longo de décadas, estando na origem da crise da derrocada vivida, na década de 2010. O presente artigo analisa a história da falência do BES identificando e sistematizando os pontos-chave que permitiram que falhas graves perdurassem sem qualquer intervenção por parte da supervisão. O conhecimento e tipificação das práticas usadas pelo Grupo para desvirtuar a sua real situação económico-financeira, é fundamental para compreender os processos de fraude e avaliar ou propor medidas que possam mitigar estas práticas e aumentar a transparência e resiliência do sistema financeiro.

Em todos os casos relacionados com as fraudes contabilísticas é apontada a falta de independência dos auditores. As empresas de auditoria passaram a oferecer, também, os serviços de consultoria, o que veio a alterar a neutralidade e a independência da sua atuação, devido ao conflito de interesses e às assimetrias em matéria de informação. No âmbito deste trabalho foram realizadas entrevistas, complementadas com o Relatório da Comissão Parlamentar de Inquérito à Gestão do BES e do GES, com análise e discussão dos resultados com o auxílio do software NVivo, tendo como pressuposto que a fraude no reporte financeiro e a contabilidade criativa a ela associada gera uma desigualdade entre empresas, com amplo favorecimento para aquelas com dimensão internacional.

Palavras Chaves: BES, Supervisão, Fraude contabilística, desigualdade

Área temática:

E10. Business Economics

PUEDEN LAS ACTITUDES PATRIARCALES MODERAR LA RELACIÓN ENTRE LA DIVERSIDAD DE GÉNERO EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN Y LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS?

María Teresa Tascón Fernández¹, Paula Castro Castro², Sara Corral Fernández³

¹ María Teresa Tascón Fernández, Universidad de León, Campus de Vegazana s/n. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 24071 León. m.tascon@unileon.es

² Paula Castro Castro, Universidad de León, Campus de Vegazana s/n. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 24071 León. paula.castro@unileon.es

³ Sara Corral Fernández, Universidad de León, Campus de Vegazana s/n. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 24071 León. scorf@unileon.es

Resumen

El trabajo investiga el efecto moderador de las actitudes patriarcales por país y año sobre la relación entre la diversidad de género en los consejos de administración y la rentabilidad económica de las empresas. La muestra internacional analizada está compuesta por 1.103 empresas cotizadas de 18 países europeos para el periodo 2005-2019. Utilizando como metodología la estimación GMM en dos etapas, el análisis muestra cómo la relación generalmente positiva entre la diversidad de género y la rentabilidad económica (medida a través de la ROA y la Q de Tobin) se ve compensada e incluso superada por el efecto moderador negativo de las actitudes patriarcales. Además, nuestro trabajo evalúa la teoría de la masa crítica obteniendo unos resultados en línea con los alcanzados en la literatura previa. Las principales aportaciones de este trabajo son: la utilización de nuevos indicadores para analizar la cultura en los países, mediante las actitudes patriarcales, así como del efecto negativo de estas en la relación entre la participación de las mujeres en los consejos de administración y los resultados de las empresas.

Palabras clave: Diversidad de género en los consejos de administración, Rentabilidad económica, Actitudes patriarcales, Empresas cotizadas europeas.

Área Temática: Economía de la Empresa.

CAN PATRIARCHAL ATTITUDES MODERATE THE RELATION BETWEEN WOMEN ON BOARDS AND FIRM ECONOMIC PERFORMANCE?

Abstract

The paper investigates the moderating effect of patriarchal attitudes by country and year on the relationship between gender diversity on boards and firm performance. The international sample analyzed is composed of 1,103 listed firms from 18 European countries for the period of 2005–2019. Using a two-step system GMM approach, the analysis shows how the generally positive relationship between gender diversity and economic performance (proxied by return on assets and Tobin's Q) is offset and even surpassed by the negative moderating effect of patriarchal attitudes. Furthermore, our work tests critical mass theory and finds confirmation in line with the results obtained for gender diversity. The main contributions of this work include its use of new specific proxies for gender culture by country, namely, patriarchal attitudes and the finding of how they affect the relationship between women's board participation and firm performance in a negative and consistent way.

Key Words: Women on boards, Economic performance, Patriarchal attitudes, European listed firms.

Thematic Area: Business Economics.

DETERMINANTES DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA

Carla Carrillo-Cueva ¹, Diego Minga-López ², David Flores Ruiz ³

- 1 Afiliación autor 1, Facultad de Ciencias Empresariales/Economía/Universidad de Huelva/Huelva-España. carlamaria.carrilo091@alu.uhu.es
- 2 Afiliación autor 2, Facultad de Ciencias Empresariales/Economía/Universidad de Huelva/Huelva-España. diegorolando.minga057@alu.uhu.es
- 3 Afiliación autor 3, Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo/Departamento de Economía Aplicada/Universidad de Huelva/, La Merced Huelva-España. david.flores@dege.uhu.es

Resumen

La formación continua, es una característica de las personas, que permite mejorar en aspectos intelectuales, los cuales sirven en la vida y permiten a los trabajadores expandir aún más sus conocimientos, es decir, ayudar en sus empresas u organizaciones a aumentar la satisfacción laboral, maximizar las ganancias, mejorar la utilización de la fuerza laboral y generar innovación para superar a la competencia. Debido a la importancia que esta característica tiene, el presente artículo pretende determinar cuales son las causas que hace que los asalariados públicos, asalariados privados y trabajadores autónomos se formen en el trabajo o que sigan en el proceso de formación permanente. Para ello, se seleccionó una muestra utilizando datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) 2021 y la construcción de las principales variables utilizadas en el análisis, junto con una descripción preliminar de los datos en el que se aplicó un modelo econométrico de regresión logística. Entre los principales hallazgos del análisis, se determinó que el 86% de las personas no se están formando continuamente, también, se encontró que los trabajadores que reciben mayor formación son los trabajadores públicos, seguidos por los privados y finalmente los autónomos y las características preponderantes, son edad, estado civil, jornada de trabajo, entre otras.

Palabras clave: Formación, Asalariados, Autónomos, Características, Encuesta.

Área Temática: E10 Economía de la Empresa

DETERMINANTS OF LIFELONG LEARNING

Abstract

Continuous training is a characteristic of people, which allows them to improve in intellectual aspects, which serve in life and allow workers to further expand their knowledge to help their companies or organisations to increase job satisfaction, maximise profits, improve the utilisation of the workforce and generate innovation to overcome the competition. Due to the importance of this characteristic, this article aims to determine what causes public employees, private employees and the self-employed to train on the job or to continue in the process of lifelong learning. To this end, a sample was selected using data from the Labour Force Survey (LFS) 2021 and the construction of the main variables used in the analysis, it was determined that 86% of people are not continuously training, also, it was found that the workers who receive more training are public workers, followed by private workers and finally the self-employed and the preponderant characteristics are age, marital status, working hours, among others.

Key Words: Training, Employees, Self-employed, Characteristics, Survey.

Thematic Area: E10 Business Economics.

INFLUYEN LA PERMANENCIA Y HONORARIOS DEL AUDITOR EN LA GESTIÓN DE LOS RESULTADOS?

Gema Martín de Almagro¹, José Manuel Santos Jaén², María del Carmen Valls Martínez^{3,4}, José María Montero Lorenzo⁵

- 1 Sector 3, SAP (Spain). Correo-e: gema.martin@sector3.es
- 2 Department of Accounting and Finance, University of Murcia (Spain). Correo-e: jmsj1@um.es
- 3 Mediterranean Research Center on Economics and Sustainable Development. University of Almería (Spain). Correo-e: mcvalls@ual.es
- 4 Department of Economics and Business, University of Almería (Spain). PPIT-UAL, Junta de Andalucía-ERDF 2021-2027. Programme: 54,A.
- 5 Department of Political Economy and Public Finance, Economic and Business Statistics, and Economic Policy, University of Castilla-La Mancha, Toledo (Spain)

Resumen

Actualmente existe una importante preocupación sobre la gestión del resultado por parte de las empresas debido a las consecuencias negativas que estas prácticas tienen en la economía. Por este motivo, se espera de los auditores que mantengan su independencia y eviten este tipo de manipulación contable. El objetivo de esta investigación es comprobar si la permanencia de los auditores en la empresa auditada y los honorarios que perciben, influyen sobre la gestión del resultado. Además, se pretende conocer si debido a la cultura interna de cada empresa existen diferencias dentro de las llamadas *Big Four*. Para ello, se han analizado las empresas que conforman el índice Standard & Poor 500 durante el período 2012-2021.

Los resultados obtenidos demuestran que, conforme mayor es la permanencia del auditor en la empresa y mayores son los honorarios de auditoría, menor es la gestión del resultado y, por lo tanto, la información financiera es de mayor calidad. Además, se ha demostrado que la independencia de los auditores puede verse amenazada por aspectos de la entidad de auditoría en sí misma, ya que los resultados reportados por cada una de las empresas que conforman las *Big Four* han sido diferentes.

El estudio tiene importantes implicaciones para los responsables políticos y legisladores. Los hallazgos sugieren que, establecer un sistema obligatorio de rotación o establecer límites a las tarifas de auditoría puede no ser efectivo para reducir la manipulación de los resultados. En cambio, los responsables de políticas y legisladores deben centrarse en mejorar la cultura ética de las empresas de auditoría. Los resultados obtenidos también avalan la necesidad de que las empresas de auditoría implementen estándares éticos y controles internos para prevenir la manipulación de los resultados.

Palabras clave: Permanencia del auditor, Honorarios del auditor, Gestión de los resultados, *Big Four*.

Área Temática: Economía de la Empresa.

DOES AUDITOR TENURE AND FEES INFLUENCE EARNINGS MANAGEMENT?

Abstract

There is significant concern about earnings management practices by companies due to the negative consequences they have on the economy. For this reason, auditors are expected to maintain their independence and avoid this type of accounting manipulation. This research aims to determine whether auditors' tenure in the audited company and the fees they receive influence earnings management. Additionally, it aims to determine if there are differences within the so-called Big Four due to the internal culture of each company. To do so, the companies that make up the Standard & Poor 500 index during the period 2012-2021 have been analyzed.

The results show that the longer the auditor's tenure in the company and the higher the audit fees, the lower the earnings management; therefore, the higher the financial information is of higher quality. Additionally,

it has been shown that aspects of the auditing entity itself can threaten the independence of auditors, as the results reported by each of the companies that make up the Big Four have been different.

The study has important implications for policymakers and legislators. The findings suggest that establishing a mandatory rotation system or setting limits on audit fees may not effectively reduce earnings management. Instead, policymakers and legislators should focus on improving the ethical culture of audit firms. The results also support the need for auditing firms to implement ethical standards and internal controls to prevent earnings management.

Key Words: Auditor tenure, Auditor fees, Earnings Management, Big Four.

Thematic Area: Business economics.

Factores motivacionales que enamoran a los empleados desde el enfoque del *inbound talent*

María Teresa Palomo¹, Lorenzo Escot², José Andrés Fernández-Cornejo³

- 1 Afiliación autor 1, ESIC University (España) maite.palomo@esic.university
- 2 Afiliación autor 2, Department of Applied Economics, Public Economics and Political Economy, Faculty of Statistical Studies, Complutense University of Madrid. Ciudad Universitaria, Av. Puerta de Hierro, s/n, 28040, Madrid, Spain. Correo-e: escot@ucm.es
- 3 Afiliación autor 3, , Department of Applied Economics, Public Economics and Political Economy, Faculty of Economics, Complutense University of Madrid. Correo-e: joaferna@ucm.es

Resumen

El origen del enfoque del Inbound Talent proviene del Inbound Marketing. Es un concepto reciente que pone en el centro al empleado. Tiene varias fases que delimitan el viaje de un potencial candidato hasta que pasa a ser un empleado enamorado. Es decir, desde la primera vez que el potencial candidato contacta con la empresa hasta que se transforma en un empleado enamorado y altamente comprometido con su empresa. Por ello, comprende varias fases:

1. Atraer el mejor Talento. Los objetivos de esta fase son varios: fascinar a los potenciales candidatos con nuestras mejores prácticas y estrategias de employer branding (página web, redes sociales, gamificación, IA, ponencias, hackaton...); propiciar que elijan algunas de nuestras ofertas de empleo porque se ajustan a sus necesidades y sus expectativas; y participar en los procesos de reclutamiento y selección porque considere que nuestra empresa es una gran empresa para trabajar. Se trata de una etapa imprescindible: si no hay candidatos con talento, el resto del proceso no puede llevar a término. Además, es preciso tener muy bien definidos los perfiles competenciales de los puestos a cubrir.
2. Convertir. Una vez incorporados a la organización, el objetivo es integrar y convertir a los nuevos empleados en empleados competentes y talentosos en el menor tiempo posible. En este proceso es determinante que su actividad profesional se realice en un entorno laboral agradable y que favorezca su bienestar, al tiempo tienen que estar rodeados de directivos y equipos con talento. Y, por supuesto, desde el momento que acepta la oferta hay que analizar el posible itinerario de la persona.
3. Desarrollar y Fidelizar. Atraer talento es crítico, sin embargo, conseguir que las personas se quieran quedar y dar lo mejor de sí mismos/as es estratégico. El objetivo es conseguir que los empleados se quieran quedar, pongan en valor su talento y realicen de forma competente su trabajo, se sientan orgullosos de lo que hacen y den muestras de altos niveles de desempeño.
4. Enamorar y generar engagement. Triunfar en esta etapa implica que los empleados se enamoren y comprometan emocionalmente (engagement), al tiempo que se conviertan en embajadores de marca, e incluso cuando cambien de empresa nos recomienden como un buen lugar para trabajar.

El objetivo de este estudio es confirmar el modelo teórico basado en el enfoque del Inbound Talent sobre un método multivariante de segunda generación denominado Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Para validar estadísticamente las hipótesis se diseñó un cuestionario que ha sido

aplicado a una muestra representativa de 270 profesionales pertenecientes a empresas españolas de diferentes sectores.

Palabras clave: *Inbound Talent*, Atraer, Convertir, Fidelizar, enamorar a las personas con talento, Embajadores de marca, PLS-SEM

Área Temática: E10. Economía de la Empresa.

Motivational factors that make employees fall in love from an inbound talent approach

Abstract

The origin of the Inbound Talent approach comes from Inbound Marketing. It is a recent concept that puts the employee at the center. It has several phases that delimit the journey of a potential candidate until he/she becomes an employee in love. That is, from the first time the potential candidate contacts the company until he/she becomes an employee in love and highly committed to the company. Therefore, it comprises several phases:

1. Attract the best Talent. The objectives of this phase are several: to fascinate potential candidates with our best practices and employer branding strategies (website, social networks, gamification, AI, presentations, hackathons...); to encourage them to choose some of our job offers because they fit their needs and expectations; and to participate in the recruitment and selection processes because they consider our company a great company to work for. This is an essential step: if there are no talented candidates, the rest of the process cannot be completed. In addition, it is necessary to have very well defined the competency profiles of the positions to be filled.
2. Convert. Once they have joined the organization, the objective is to integrate and convert new employees into competent and talented employees in the shortest possible time. In this process, it is crucial that their professional activity takes place in a pleasant working environment that favors their well-being, and that they are surrounded by talented managers and teams. And, of course, from the moment the offer is accepted, the person's possible career path must be analyzed.
3. Develop and Loyalty. Attracting talent is critical, but getting people to want to stay and give the best of themselves is strategic. The objective is to get employees to want to stay, to value their talent, to perform their work competently, to feel proud of what they do and to show high levels of performance.
4. Enamoring and generating engagement. Succeeding at this stage implies that employees fall in love and become emotionally committed (engagement), while they become brand ambassadors, and even when they change companies, they recommend us as a good place to work.

The objective of this study is to confirm the theoretical model based on the Inbound Talent approach on a second generation multivariate method called Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). In order to statistically validate the hypotheses, a questionnaire was designed and applied to a representative sample of 270 professionals belonging to Spanish companies from different sectors.

Key Words: Inbound Talent, Attract, Convert, Loyalty, Brand ambassadors, PLS-SEM

Thematic Area: E10. Economía de la Empresa.

CÓMO DETERMINA EL ENTORNO DE LAS EMPRESAS SU DESEMPEÑO? EVIDENCIA DE UN PAÍS EN DESARROLLO

Alex J. Guerrero¹, Lina Castillo², Franklin Malla³

- 1 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja y GRIPICO-UCM/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: alex.guerrero@unl.edu.ec
- 2 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: lina.castillo@unl.edu.ec
- 3 Departamento de Finanzas/Universidad Nacional de Loja/ Av. Pio Jaramillo Alvarado s/n, Loja, Ecuador. Correo-e: franklin.malla@unl.edu.ec

Resumen

Un gran número de estudios teóricos y empíricos examinan los determinantes del desempeño de las empresas, considerando la presencia de factores internos y externos. Los hallazgos empíricos están lejos de ser concluyentes y los resultados aún muestran efectos heterogéneos tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. En este sentido, el objetivo principal del artículo es estudiar el papel que juegan las diferentes medidas de aglomeración como determinantes de la situación financiera de las empresas. Para el análisis, utilizamos información a nivel de empresa de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y combinamos estos datos con información a nivel sectorial-regional proveniente del Banco Central del Ecuador. La muestra final es un panel no balanceado para el período 2010-2020. Nuestros resultados muestran que la variedad no relacionada tiene un efecto negativo en la rentabilidad, pero se vuelve positivo cuando se consideran las variables de deuda. La especialización regional muestra un efecto positivo en los indicadores de rentabilidad, pero no muestra un efecto significativo en la deuda. Estos resultados nos permiten concluir que para las empresas ecuatorianas el grado de especialización es más importante que la diversificación.

Palabras clave: Rentabilidad, Aglomeración, Desempeño de empresas, Externalidades, Deuda.

Área Temática: E10. Economía de la empresa

HOW DOES THE FIRMS' ENVIRONMENT DETERMINE THEIR PERFORMANCE? EVIDENCE FROM A DEVELOPING COUNTRY

Abstract

A vast theoretical and empirical literature examines the determinants of firm performance, considering the presence of internal and external factors. The empirical findings are far from conclusive, and results still show heterogeneous effects both in developed and developing countries. In this regard, the main aim of the paper is studying the role played by different dimensions of agglomeration as determinants of firm's financial situation. For the analysis, we use firm level information from the *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros* and combine these data with information at the sectoral-regional level coming from Ecuadorian Central Bank. The final sample is an unbalanced panel for the period 2010-2020. Our results show that unrelated variety has a negative effect on profitability but turn positive when debt variables are considered. Regional specialization shows a positive effect on the profitability indicators but does not show a significant effect on debt. These results allow us to conclude that for Ecuadorian the degree of specialization is more important than diversification.

Key Words: Profitability, Agglomeration, Firm performance, Externalities, Debt.

Thematic Area: E10. Business Economics.

UN SISTEMA DE INVENTARIO PARA MÚLTIPLES PRODUCTOS CON DEMANDAS ALEATORIAS, ROTURAS RECUPERABLES Y CAPACIDAD LIMITADA

Joaquín Sicilia Rodríguez¹, Luis A. San José Nieto², Manuel González de la Rosa³, Jaime Febles Acosta⁴

- 17 Facultad de Ciencias / Departamento de Matemáticas, Estadística e Investigación Operativa / Universidad de La Laguna / Calle Astrofísico Francisco Sánchez, s/n. 38206. La Laguna, Tenerife. Islas Canarias, España / Correo-e: jsicilia@ull.es
- 18 Escuela de Ingeniería Informática / Departamento de Matemática Aplicada / Universidad de Valladolid / Campus Miguel Delibes, Paseo de Belén nº 15, 47011. Valladolid. España / Correo-e: luisaugusto.san-jose@uva.es
- 19 Facultad de Economía, Empresa y Turismo / Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica / Universidad de La Laguna / Campus de Guajara, s/n, 38071. La Laguna, Tenerife. Islas Canarias. España / Correo-e: mgonzale@ull.edu.es
- 20 Facultad de Economía, Empresa y Turismo / Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica / Universidad de La Laguna / Campus de Guajara, s/n, 38071. La Laguna, Tenerife. Islas Canarias. España / Correo-e: jfebles@ull.edu.es

Resumen

En este trabajo se estudia un sistema de inventario con múltiples productos donde las demandas son estocásticas y siguen un patrón potencial dependiente del tiempo. Se permite la rotura del stock y ésta es totalmente recuperable. El objetivo consiste en determinar la política óptima de inventario que maximice el beneficio total esperado por unidad de tiempo, donde ese beneficio se calcula como la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de los artículos y la suma de los costes relacionados con la gestión del inventario. En primer lugar, se analiza la situación en la que no hay limitación en la capacidad de almacenamiento y, a continuación, se determina la política óptima para el sistema cuando si existe capacidad limitada de almacenamiento. Se propone un procedimiento algorítmico eficiente para obtener, en cada caso, los valores óptimos de los niveles de inventario al comienzo del ciclo y calcular el máximo beneficio esperado por unidad de tiempo. Por último, se presentan ejemplos numéricos que ilustran el modelo de inventario y la determinación de la política óptima.

Palabras clave: Modelos estocásticos de inventario, Patrón potencial de demanda, Roturas recuperables, Múltiples artículos, Maximización del beneficio esperado.

Área Temática: E10. Economía de la Empresa y E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa.

AN INVENTORY SYSTEM FOR MULTIPLE PRODUCTS WITH RANDOM DEMANDS, BACKLOGGING SHORTAGE AND LIMITED CAPACITY

Abstract

In this paper, an inventory system with multiple products where the demands are stochastic and follow a power time-dependent pattern is studied. Shortages are allowed and they are fully backlogged. The objective consists in determining the optimal inventory policy that maximizes the expected total profit per unit time, where this profit is calculated as the difference between the incomes obtained from the sale of the items and the sum of the costs related to the management of the inventory. Firstly, the situation in which there is no limited storage capacity is analyzed, and then the optimal policy for the system when there is limited storage capacity is determined. An efficient algorithmic procedure is proposed to obtain, in each case, the optimal values of the initial inventory levels and calculate the maximum expected profit per unit time. Finally, numerical examples are presented to illustrate the inventory model and the determination of the optimal policy.

Key Words: Stochastic inventory models, Power demand pattern, Backlogged shortages, Multiple items, Expected profit maximization.

Thematic Area: E10. Business Economics and E1. Quantitative methods for Economics and Business.

4POSTERS

A cooperative game theory approach to cost sharing in capacity synthesis problems

Miguel Ángel Hinojosa Ramos¹, Amparo María Mármol Conde², Andrés Caro Chaparro³

1 Universidad Pablo de Olavide de Sevilla: mahinram@upo.es

2 Universidad de Sevilla: amarmol@us.es

3 Universidad Pablo de Olavide de Sevilla: acarcha@upo.es

Abstract

This paper considers networks in which nodes have communication needs between them, that is, any pair of agents, located at the nodes of the network, requests a connection with a certain capacity. The cost of building, maintaining or using an edge with a given capacity is the same across any pair of agents. It is known that feasibility is reached by any Maximal-Capacity Spanning Tree (MCST). To allocate among the agents the cost of a MCST cooperative game theory provides useful tools. The capacity that any pair of agents requires is considered their benefit if and only if, in the resulting tree, there exists a path between them such that every edge provides at least this required capacity. Hence, a *benefit capacity synthesis cooperative game* is defined, in which the worth of each coalition S is the sum of the capacities of the edges in a MCST on S . On the other hand, the agents have to pay for the link of a MCST. Therefore, a *cost capacity synthesis cooperative game* is defined, in which the worth of each coalition S is the cost of the links which ensures the capacities required for the agents in S with respect to all the agents in the network. These two games have been already studied in previous works. In this paper we analyze stable allocations with respect to both games and relate them with some wellknown solution concepts in the literature.

Key Words: capacity synthesis problem, cooperative network game, core allocations.

Thematic Area: Data Science for Applied Economics and Quantitative Economics.

ANÁLISIS COMPARATIVO CON fsQCA Y REGLAS DE ASOCIACIÓN FUZZY: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS

Acácio Ernesto Dom Luís¹, Rafael Benítez Suárez², María del Carmen Bas Cerdà³

- 1 Departamento de Matemáticas para la Economía y la Empresa, Facultad de Economía, Universidad de Valencia, Avda. Tarongers s/n, 46022 Valencia, Spain. Correo-e: adomluis@alumni.uv.es
- 2 Departamento de Matemáticas para la Economía y la Empresa, Facultad de Economía, Universidad de Valencia, Avda. Tarongers s/n, 46022 Valencia, Spain. Correo-e: rafael.suarez@uv.es
- 3 Departamento de Matemáticas para la Economía y la Empresa, Facultad de Economía, Universidad de Valencia, Avda. Tarongers s/n, 46022 Valencia, Spain. Correo-e: maria.c.bas@uv.es

Resumen

Las reglas de asociación son una técnica de minería de datos, ampliamente utilizados en la gestión del márketing estratégico y ciencias afines, que permite descubrir patrones de co-ocurrencia entre los elementos de un conjunto de datos. El objetivo de la minería de reglas de asociación es encontrar todas las reglas que tengan un soporte (frecuencia) y una confianza (probabilidad de co-ocurrencia) mayores que unos umbrales mínimos establecidos por el usuario. Por otra parte, existen algoritmos de configuración metodológica que están directamente asociados a la teoría de conjuntos y la lógica booleana, los denominados Fuzzy Qualitative Comparative Analysis (fsQCA), que son muy utilizados en las ciencias sociales a la hora de determinar relaciones de causalidad. El objetivo principal de este trabajo es analizar las similitudes y diferencias entre los algoritmos fsQCA y los algoritmos de reglas de asociación. El análisis se ilustra con una aplicación al estudio sobre el nivel de satisfacción de los clientes de varias líneas aéreas que operan en Mozambique, realizado a partir de encuestas a 303 pasajeros. Los resultados del estudio revelaron la existencia de reglas similares para ambos algoritmos. También se comparan algunos parámetros existentes en ambos modelos. Hay similitudes en la métrica de consistencia para fsQCA y la métrica de confianza para los algoritmos de reglas de asociación. Descubrimos que las reglas de asociación demostraron ser más robustas en comparación con el fsQCA.

Palabras clave: Análisis comparativo-cualitativo Fuzzy; Reglas de Asociación, enfoques comparativos configuracionales, fsQCA.

Área Temática: Ciencia de Datos para la Economía de Datos

COMPARATIVE ANALYSIS WITH fsQCA AND FUZZY ASSOCIATION RULES: SIMILARITIES AND DIFFERENCES

Abstract

Association rules are a data mining technique, widely used in strategic marketing management and related sciences, which allows discovering patterns of co-occurrence between elements of a data set. The goal of association rule mining is to find all rules that have support (frequency) and confidence (probability of co-occurrence) greater than some minimum thresholds set by the user. On the other hand, there are methodological configuration algorithms that are directly associated with set theory and Boolean logic, the so-called Fuzzy Qualitative Comparative Analysis (fsQCA), which are widely used in the social sciences for determining causal relationships. The main objective of this work is to analyze the similarities and differences between fsQCA and association rule algorithms. The analysis is illustrated with an application to the study on the level of customer satisfaction of various airlines operating in Mozambique, based on surveys of 303 passengers. The results of the study revealed the existence of similar rules for both algorithms. Some existing parameters in both models are also compared. There are similarities in the consistency metric for fsQCA and the confidence metric for association rules algorithms. We found that the association rules proved to be more robust compared to the fsQCA.

Keywords: Fuzzy qualitative-comparative analysis; Association rules, configurational comparative approaches, fsQCA.
Thematic Area: Data Science for the Data Economy

Analysing efficiency and performance universities by combining composite indicators and Data envelopment analysis

El Gibari, Samira¹; Gómez, Trinidad²; Ruiz, Francisco³

Department of Applied Economics (Mathematics). University of Malaga, Spain.

[1elgsamira@uma.es](mailto:elgsamira@uma.es) ; [2trinidad@uma.es](mailto:trinidad@uma.es) ; [3rua@uma.es](mailto:rua@uma.es)

Abstract

The purpose of this paper is to analyse universities by using a novel combination of methodologies, which allows the joint use of a multicriteria reference point technique and the data envelopment analysis from different compensatory scenarios. Therefore, all the aspects considered relevant for the assessment of university performance and efficiency are considered in the analysis. The findings of this research highlight the convenience to assess university performance by using both compensatory scenarios, allowing the decision maker to detect improvement areas, rather than just giving an overall performance measure. The analysis is illustrated using data of 47 Spanish public universities for the academic year 2016-2017. Specifically, the results show that 18 universities are efficient in the compensatory scenario, and 17 in the non-compensatory one, while only 14 are efficient in both scenarios. In general, most universities tend to be less inefficient when the overall performance is considered (21 out of 47).

Key words: Multicriteria analysis; Composite indicators; Data Envelopment Analysis; Compensation; Spanish Public University System.

JEL codes: C61, I23.

ANÁLISIS DE LA COHERENCIA DEMOGRÁFICA DE ALGUNOS CONJUNTOS DE DATOS BIOMÉTRICOS SELECCIONADOS DE PORTUGAL Y CHINA UTILIZADOS PARA TARIFICAR EL PRECIO DE LOS SEGUROS DE DEPENDENCIA

Carlos Vidal-Meliá ORCID [0000-0002-7227-5076](https://orcid.org/0000-0002-7227-5076)^{1*} Corresponding author., Manuel Ventura-Marco ORCID [0000-0002-4510-7499](https://orcid.org/0000-0002-4510-7499)², Anne Marie Garvey ORCID [0000-0002-5630-9635](https://orcid.org/0000-0002-5630-9635)³

- 1 Afiliación autor 1, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), Complutense University of Madrid (Research affiliate). Madrid. (Spain) Correo-e: Carlos.Vidal@uv.es
- 2 Afiliación autor 2, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Correo-e: Manuel.Ventura@uv.es
- 3 Afiliación autor 3, Department of Economics and Management Sciences, University of Alcalá. Madrid. (Spain). Correo-e: Anne.Garvey@uah.es

Resumen

Examinamos la esperanza implícita de vida sin discapacidad (DFLE) y la esperanza de vida con limitación de actividad utilizadas en los cálculos actuariales para algunos conjuntos de datos biométricos seleccionados de Portugal y China. Estamos interesados en verificar la coherencia demográfica/epidemiológica de estos conjuntos de datos biométricos debido a la dificultad de encontrar este indicador de salud explícitamente explicado en la literatura actuarial sobre seguros de dependencia (LTCI) y rentas vitalicias con ayuda a la dependencia (LCA). También queremos saber en qué medida la DFLE utilizada para la tarificación teórica de estos productos de seguros o en la investigación académica están en línea con la información publicada oficialmente y/o con investigaciones similares. Para ello utilizamos la metodología desarrollada por Vidal-Meliá et al. (2023), lo que permite obtener una matriz de esperanzas de vida según el estado de salud inicial de los individuos. También presentamos algunos indicadores adicionales de longevidad, mortalidad y morbilidad. El análisis realizado muestra que las bases de datos biométricas analizadas tienen varias debilidades, como altas tasas de recuperación, bajas tasas de mortalidad que presentan irregularidades inexplicables, falta de graduación en las tasas de incidencia y mortalidad y tasas de prevalencia muy altas, por mencionar solo algunas.

Palabras clave: Limitación de actividad, Estados de dependencia, Esperanza de vida saludable, Renta vitalicia, Seguro de dependencia.

Área Temática: Seguro de dependencia.

ANALYZING THE DEMOGRAPHIC COHERENCE OF SOME SELECTED BIOMETRIC DATASETS FROM PORTUGAL AND CHINA USED FOR PRICING LONG TERM CARE INSURANCE

Abstract

We examine the implicit disability-free life expectancy (DFLE) and life expectancy with activity limitation used in actuarial calculations for some selected biometric datasets from Portugal and China. We are interested in checking the demographic/epidemiological coherence of these selected biometric datasets due to the difficulty of finding this health indicator explicitly explained in the actuarial literature on Long Term Care Insurance (LTCI) and Life Care Annuities (LCAs). We also want to know to what extent the DFLE used for theoretically pricing these insurance products or that used in academic research are in line with the officially published information for similar research. To do so, we use the methodology developed by Vidal-Meliá *et al.* (2023), which allows us to obtain a matrix of life expectancies according to the initial health state for individuals. We also present some additional indicators of longevity, mortality, and morbidity. The analysis carried out shows that the biometric databases analyzed have several weaknesses, such as high recovery rates, low mortality ratios which have inexplicable irregularities, lack of graduation in incidence and mortality rates and very high prevalence rates to name just a few.

Key Words: Activity limitations, Dependence states, Healthy life expectancy, Life care annuity, Long-term care insurance.

Thematic Area: Long-term care.

CALIDAD DE EMPLEO Y DESAJUSTE EDUCATIVO EN EL SECTOR TURÍSTICO EUROPEO

Elena Lasso de la Vega Alarcón¹, Juan A. Capos Soria², Alejandro García Pozo³

- 1 Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: elenalasso@uma.es
- 2 Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: jacampos@uma.es
- 3 Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Correo-e: alegarcia@uma.es

Resumen

La literatura económica internacional reconoce la influencia de un empleo de calidad en el bienestar de los individuos, así como la existencia de condiciones laborales más desfavorables en sectores como el turismo. No obstante, estos trabajos no suelen adoptar una perspectiva sectorial y suelen realizarse a nivel de país, dejando a un lado la presencia de factores institucionales que podrían surgir al realizar una comparativa internacional. Por otro lado, se destaca la escasez de trabajos que incluyan el desajuste educativo en la definición de empleo de calidad, a pesar de los efectos que esta mala asignación de recursos genera en el individuo y sociedad.

Así, el presente trabajo analiza los factores que determinan la obtención de un empleo de calidad en el sector turístico a nivel europeo, teniendo en cuenta factores individuales y contextuales de cada país que permitan estudiar qué parte de la heterogeneidad observada es explicada por la heterogeneidad entre países y qué parte por las diferencias entre los

individuos de cada país. Se emplea un modelo logit multinivel de constante aleatoria utilizando datos supranacionales de la Encuesta de Estructura Salarial Europea de 2018 (EES-18) y de otras fuentes estadísticas europeas.

La originalidad de este trabajo reside en tres apartados: La perspectiva sectorial, al realizar el análisis en el sector turístico dada sus características específicas y su importancia en Europa. La comparativa internacional, que permite captar en qué medida la heterogeneidad institucional entre dichos países afecta a las condiciones laborales y a la precariedad del empleo. Y la incorporación del desajuste educativo en la definición de empleo de calidad, no solo por su importancia e incidencia en las economías europeas sino también por estar influenciado por factores institucionales como la estructura laboral de cada país o las políticas educativas.

Palabras clave: Calidad de empleo, Desajuste Educativo, Modelos lineales jerárquicos, Europa, Turismo.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

JOB QUALITY AND EDUCATIONAL MISMATCH IN THE EUROPEAN TOURISM SECTOR

Abstract

The international economic literature recognises the influence of quality employment on the well-being of individuals, as well as the existence of more unfavourable working conditions in sectors such as tourism. However, these studies do not usually adopt a sectoral perspective and tend to be done at the country level, leaving aside the presence of institutional factors that could arise when making an international comparison. On the other hand, we stand out the scarcity of studies that include educational mismatch in the definition of quality employment, despite the effects that this misallocation of resources generates in the individual and society.

Thus, this paper analyses the determinants of obtaining a quality job in the tourism sector at the European level, considering individual and country contextual factors that allow us to study how much of the observed heterogeneity is explained by cross-country heterogeneity and how much by differences between individuals in each country. We employ a random-constant multilevel logit model using supranational data from the 2018 European Wage Structure Survey (EES-18) and other European statistical sources.

The originality of this work lies in three sections: The sectoral perspective, by carrying out the analysis in the tourism sector given its specific characteristics and its importance in Europe. The international comparison, which allows us to understand the extent to which institutional heterogeneity between these countries affects working conditions and the precariousness of employment. And the incorporation of educational mismatch in the definition of quality employment, not only because of its importance and impact on European economies but also because it is influenced by institutional factors such as the labour structure of each country or educational policies.

Key Words: Quality of employment, Educational mismatch, Hierarchical linear models, Europe, Tourism.

Thematic Area: E9. Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

DESCOMPOSICIÓN DE LA BRECHA SALARIAL DE GÉNERO: EVIDENCIA EN EL SECTOR TURÍSTICO A NIVEL EUROPEO

Marina Marfil-Cotilla¹, Macarena Torroba Díaz², Juan A. Campos Soria³, José R. Sánchez-Serrano⁴

¹ Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952131822. Correo-e: marinamc@uma.es

² Programa de Doctorado en Economía y Empresa. Departamento de Finanzas y Contabilidad. Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 951953483. Correo-e: mtorroba@uma.es

³ Catedrático de Universidad. Departamento de Economía Aplicada (Estructura Económica). Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952131183. Correo-e: jacampos@uma.es

⁴ Profesor Asociado. Departamento de Finanzas y Contabilidad. Universidad de Málaga. C./ Ejido, 6, 29013, Málaga, España. Tel: 952132830. Correo-e: joseramonsanchez@uma.es

Resumen

Estado de la cuestión: Las condiciones laborales desfavorables en el sector turístico y la brecha salarial de género han resultado significativas en estudios realizados para diferentes países, demostrando que se trata de un fenómeno internacional. Sin embargo, su estudio solo ha sido abordado de manera singular en países concretos, como España, Noruega, Reino Unido, Portugal, Italia o EE.UU. Hasta nuestro conocimiento, no se han realizado comparaciones internacionales con bases de datos supranacionales que permitan explicar dicha heterogeneidad y sus principales determinantes.

Objetivo: Este artículo utiliza una doble perspectiva micro y macro simultáneamente, a través de un enfoque multinivel, para analizar en qué medida las características individuales de los trabajadores de cada país, así como las características contextuales de los mismos pueden afectar a la brecha salarial de género y a su componente discriminatorio en el ámbito del sector turístico.

Datos: se utiliza una base de datos que combina la última Encuesta de Estructura Salarial disponible (EES-2018), que contiene información emparejada trabajador-establecimiento de la UE-28, junto con variables contextuales para cada país, obtenidas de otras fuentes estadísticas internacionales.

Metodología: se utiliza un modelo lineal jerárquico para las estimaciones y la descomposición salarial de Oaxaca-Ramson. Se considera un modelo lineal jerárquico porque los trabajadores (primer nivel) se agrupan en países (segundo nivel), lo que permite descomponer el término de error en diferencias entre países y entre individuos de cada país.

Resultados: Nuestros resultados demuestran que existe heterogeneidad entre los países de la UE- 28 en su estructura salarial. Dicha heterogeneidad, que puede deberse a factores contextuales de carácter económico e institucional de cada país, son muy relevantes para descomponer la brecha salarial de género; aunque la heterogeneidad individual dentro de cada país, debida a factores como desajuste educativo, la movilidad laboral o la segregación ocupacional, entre otros, también son importantes.

Palabras clave: Diferencia salarial de género, Componente discriminatorio, Modelos lineales jerárquicos, Heterogeneidad entre países, Países europeos, Turismo.

Área Temática: E9. Economía Social, de Género, Diversidad, Cooperación y Desarrollo.

DECOMPOSING THE GENDER WAGE GAP: EVIDENCE FROM THE TOURISM SECTOR AT EUROPEAN LEVEL

Abstract

Statement of the research question: Unfavourable labour conditions in the tourism sector and the gender wage gap have been found to be significant in studies carried out for different countries, demonstrating that this is an international phenomenon. However, its study has only been addressed in a singular way in specific countries, such as Spain, Norway, UK, Portugal, Italy or USA. To our knowledge, no international comparisons with supranational databases have been carried out to explain the heterogeneity of the gender wage gap between countries and its main determinants.

Objective: This paper uses a micro and macro perspectives simultaneously, through a multilevel approach, which may be helpful for understanding how the characteristics of the employees of each country and how the country characteristics can affect the differences at European level in the gender wage gap and its discriminatory component in the tourism sector.

Data: We created a combined dataset, based on the latest EU Structure Earnings Survey (SES- 2018), that contains matched employer-employee data in the EU-28 countries, with country-level contextual variables obtained from other international statistical sources.

Methodology: This paper uses a hierarchical linear model for the estimates and the Oaxaca- Ramson wage decomposition. A hierarchical linear model is considered because workers (first level) are grouped into countries (second level), so that the error term can be decomposed into differences between countries, and between individuals within each country.

Results: A general finding from the analyses indicated that significant variance exists within and among nations in wage structures. The results also show that heterogeneity between countries explained by contextual factors, such as the economic and institutional conditions of the European countries, are key factors for decomposing the gender wage gap in the tourism sector, although, individual heterogeneity due to educational mismatch, labour mobility or occupational segregation, among others, are also relevant.

Key Words: Gender wage gap, Discriminatory component, Hierarchical linear models, Country heterogeneity, European countries, Tourism.

Thematic Area: E9. Social Economy, Gender, Diversity, Cooperation and Development.

EL MERCADO TURÍSTICO POST COVID-19: ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE CUBA Y REPÚBLICA DOMINICANA

Ivet Del Sol-Alonso¹, Cristian Sánchez-Cruz², Olga Blasco-Blasco³

- 1 Universidad de Valencia, Av. de Blasco Ibáñez, 13, 46010. Correo-e: idelcola@alumni.uv.es
- 2 Universidad de Valencia, Av. de Blasco Ibáñez, 13, 46010. Correo-e: crisjo3@alumni.uv.es
- 3 [Universidad de Valencia](http://www.uv.es), Departamento de Economía Aplicada, Av. de Tarongers, S/N, 46022. Correo-e: olga.blasco@uv.es

Resumen

El turismo es considerado como uno de los sectores más importantes en la economía de muchos países debido a su contribución en términos económicos y sociales, en particular para aquellos pertenecientes a la región del Caribe. Si bien el impacto de la pandemia del Covid-19 supuso una parálisis temporal en las actividades desarrolladas por el sector, es posible constatar que la recuperación estuvo condicionada tanto por el conjunto de medidas de mitigación que implementaron las distintas autoridades gubernamentales como por las características socioeconómicas de cada nación.

La presente investigación tiene como objetivo comparar la recuperación del mercado turístico de Cuba y República Dominicana después de la pandemia. Para ello, se realiza una descripción del sector turístico como actividad económica y se determina su importancia, su funcionamiento como estructura de mercado, así como el impacto que produjo la pandemia a nivel global. El uso de indicadores turísticos, nos permiten comparar del impacto del Covid-19, identificar las causas y consecuencias de las diferencias en el desempeño de cada país respecto a la actividad turística post pandemia. Los resultados obtenidos evidencian que el mercado turístico dominicano se recuperó de una manera más rápida y contundente frente a la crisis generada por la pandemia, mientras que Cuba aún padece las consecuencias y no ha podido retornar a los niveles que reflejaba durante los años previos al impacto de la crisis sanitaria ocasionada por el virus.

Palabras clave: sector turístico, Covid-19, recuperación, indicadores turísticos, pandemia.

Área Temática: Economía Sectorial y de Servicios.

THE POST COVID-19 TOURISM MARKET: COMPARATIVE STUDY BETWEEN CUBA AND THE DOMINICAN REPUBLIC

Abstract

Tourism is considered one of the most important sectors in the economy of many countries due to its contribution in economic and social terms, particularly for those belonging to the Caribbean region. Although the impact of the Covid-19 pandemic brought the sector's activities to a temporary standstill, it is possible to note that the recovery was conditioned both by the set of mitigation measures implemented by the various government authorities and by the socioeconomic characteristics of each nation.

The objective of this research is to compare the recovery of the tourism market in Cuba and the Dominican Republic after the pandemic. To this end, a description of the tourism sector as an economic activity is made and its importance is determined, its functioning as a market structure, as well as the impact produced by the pandemic at a global level. The use of tourism indicators allows us to compare the impact of Covid-19, identify the causes and consequences of the differences in the performance of each country regarding post-pandemic tourism activity. The results obtained show that the Dominican tourism market recovered more quickly and forcefully from the crisis generated by the pandemic, while Cuba still suffers the consequences and has not been able to return to the levels it reflected during the years prior to the impact of the health crisis caused by the virus.

Key Words: tourism sector, Covid-19, recovery, tourism indicators, pandemic.

Thematic Area: Sectoral and Services Economy.

SETOR FINANCEIRO E CRESCIMENTO ECONÓMICO – ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL

MARIA CLARA DIAS PINTO RIBEIRO¹, FRANCISCO VITORINO DA SILVA MARTINS²,
RAQUEL SUSANA DA COSTA PEREIRA³, JULLIANE CARDOSO CHAVES⁴

1 CEOS.PP/Área Científica de Economia/ISCAP/IPP Instituto Superior de Contabilidade e Administração. Rua Jaime Lopes Amorim 4465-004 S.Mamede de Infesta – Portugal. E-mail: mclara@iscap.ipp.pt

2 Faculdade de Economia (FEP)/ Universidade do Porto/ Rua Dr. Roberto Frias, 4200-464 Porto – Portugal. Email: vmartins@fep.up.pt

3 CEOS.PP/Área Científica de Economia/ISCAP/IPP Instituto Superior de Contabilidade e Administração. Rua Jaime Lopes Amorim 4465-004 S.Mamede de Infesta – Portugal. E-mail: rpereira@iscap.ipp.pt

4 ISCAP/IPP Instituto Superior de Contabilidade e Administração. Rua Jaime Lopes Amorim 4465-004 S.Mamede de Infesta – Portugal. E-mail: jullianechaves@hotmail.com

Resumo

Os estudos dos efeitos sobre a economia real decorrentes da dimensão do setor financeiro têm gerado resultados nem sempre coincidentes. A crise financeira de 2008 torna a discussão sobre a relação entre o setor financeiro e o setor real da economia ainda mais crítica.

O objeto deste trabalho é analisar a relação entre o crescimento da economia real e a dimensão do setor financeiro para dois blocos económicos de desenvolvimento, maturidade e níveis de integração desiguais – a União Europeia e o Mercosul – entre os anos de 1995 e 2020.

As questões avançadas, para cada bloco económico, são saber se a dimensão do setor financeiro, o peso das exportações dos serviços financeiros e das TIC nas exportações de serviços financeiros são potenciadores do crescimento da economia real.

O processo de estimação tem por base os estimadores de mínimos quadrados em painel captando a evolução cronológica no período em análise dos países da União Europeia e dos do Mercosul.

Conclui-se que, apesar da diversidade dos blocos, verifica-se a hipótese do efeito da curva de U-invertido, ou seja, a partir de um certo limiar a dimensão do setor financeiro surge como canibalizando o crescimento económico. O peso das exportações de seguros e serviços financeiros no total das exportações de serviços têm efeitos positivos no crescimento económico em ambos os blocos económicos. As exportações de serviços de tecnologia da informação e comunicação têm efeitos positivos no crescimento da economia real dos países da União Europeia, mas não no dos países do Mercosul. Adicionalmente conclui-se que o investimento e o peso da força de trabalho na população têm efeitos positivos no crescimento económico de ambos os blocos. A inserção no comércio internacional e os gastos públicos têm efeitos positivos no crescimento económico dos países da União Europeia (mas não nos países do Mercosul).

Palavras chave: Crescimento económico, Setor financeiro, Blocos económicos, TIC, Dados em Painel. Área Temática: E3- Economía Internacional

FINANCIAL SECTOR AND ECONOMIC GROWTH – COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND MERCOSUR

Abstract

Studies of the effects on the real economy arising from the size of the financial sector have generated results that are not always coincidental. The financial crisis of 2008 makes the discussion about the relationship between the financial sector and the real sector of the economy even more critical.

The object of this work is to analyse the relationship between the growth of the real economy and the size of the financial sector for two economic blocs of development, maturity and unequal levels of integration – the European Union and Mercosur – between the years 1995 and 2020.

The questions advanced for each economic bloc are whether the size of the financial sector, the weight of financial services exports and ICT in financial services exports are drivers of real economy growth.

The estimation process is based on panel least squares estimators capturing the chronological evolution in the period under analysis of European Union countries and those of Mercosur.

It is concluded that, despite the diversity of the blocks, there is the hypothesis of the effect of the inverted U-curve, that is, from a certain threshold the size of the financial sector appears as cannibalizing economic growth. The share of insurance and financial services exports in total exports of services has positive effects on economic growth in both economic blocs. Exports of information and communication technology services have positive effects on the growth of the real economy of the countries of the European Union, but not on that of the Mercosur countries. In addition, it is concluded that investment and the weight of the labour force in the population have positive effects on the economic growth of both blocs. Inclusion in international trade and public spending have positive effects on the economic growth of the countries of the European Union (but not in the Mercosur countries).

Key Words: Economic Growth, Financial Sector, Economic Blocs, ICT, Panel Data. **Thematic Area:** E3 - International Economy

HERRAMIENTA GRÁFICA PARA COMPARAR PREDICCIONES DE SERIES TEMPORALES

María Pilar Frías Bustamante¹, Francisco Martínez del Río²

- 1 Departamento de Estadística e Investigación Operativa, Universidad de Jaén, Paraje Las lagunillas s/n 23071, Jaén, España. Correo-e: mpfrias@ujaen.es
- 2 Departamento de Informática, Universidad de Jaén, Paraje Las lagunillas s/n 23071, Jaén, España. Correo-e: fmartin@ujaen.es

Resumen

A veces es necesario predecir los valores futuros de varias series temporales. De cara a comparar la efectividad de las predicciones de distintos métodos sobre el conjunto de series se suelen utilizar medidas que resumen la precisión de un método sobre el conjunto de las series o se diseñan test para comprobar si hay diferencias significativas en las predicciones realizadas con los distintos métodos sobre el conjunto de series. En este trabajo se presenta un nuevo paquete de R que complementa estas comparaciones al permitir la visualización de colecciones de series temporales y sus predicciones. El paquete, llamado *vctsfr*, está disponible en CRAN, el repositorio oficial de paquetes de R. El objetivo principal del paquete es facilitar la comparación visual de las predicciones de varios métodos, esto complementa la comparación mediante medidas de precisión de las predicciones. El *software* incluye utilidades para crear una colección de series temporales y una aplicación gráfica de usuario que permite visualizar colecciones de series temporales y, opcionalmente, sus valores futuros, predicciones para dichos valores futuros mediante distintos métodos e intervalos de predicción para las predicciones. La aplicación gráfica permite navegar de una forma sencilla por la colección de series temporales, seleccionando qué métodos de predicción e intervalos de predicción se desea visualizar. La aplicación gráfica muestra también medidas de precisión de los métodos de predicción visualizados.

Palabras clave: Predicción de series temporales, Herramientas de visualización.

Área Temática: Ciencias de datos para la economía de datos.

A VISUALIZATION TOOL FOR COMPARING TIME SERIES FORECASTS

Abstract

Sometimes it is necessary to forecast the future values of several time series. In order to compare the effectiveness of the forecasts generated by different methods on the dataset of series, measures that summarize the accuracy of a method on the dataset are often used or tests are devised to check whether there are significant differences among the forecasts done by the methods on the dataset. This paper presents a new R package that complements these comparisons by allowing the visualization of collections of time series and their forecasts. The package, called *vctsfr*, is available from CRAN, the official R package repository. The main goal of the package is to facilitate the visual comparison of the forecasts of several methods, this complements the comparison by forecasting accuracy measures. The software includes tools for creating a collection of time series and a graphical user interface that allows us to visualize collections of time series and, optionally, their future values, forecasts for those future values done with different methods and prediction intervals for the forecasts. The GUI allows us easy navigation through the time series collection by selecting which forecasting methods and prediction intervals to display. The GUI also shows accuracy measures of the displayed forecasting methods.

Key Words: Time series forecasting, Visualization tools.

Thematic Area: Data science for data economy.

IMPLICACIÓN DE LOS AFICIONADOS EN EL FÚTBOL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN DE COMPRA DE LA MARCA PATROCINADORA: UN ANÁLISIS EMPÍRICO

Alfredo David Varea Calero ¹, José Manuel Ramírez-Hurtado ², Francisco Rejón-Guardia ³, Juan Manuel Berbel-Pineda ⁴, Ignacio Contreras Rubio ⁵

- 1 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica. Universidad Pablo de Olavide. Correo-e: advarcal@alu.upo.es
- 2 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica. Universidad Pablo de Olavide. Correo-e: jmramhur@upo.es
- 3 Departamento de Economía y Administración de Empresas. Universidad de Málaga. Correo-e: franrejon@uma.es
- 4 Departamento de Organización de Empresas y Marketing. Universidad Pablo de Olavide. Correo-e: jmberpin@upo.es
- 5 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica; Universidad Pablo de Olavide. Correo-e: iconrub@upo.es

Resumen

El patrocinio deportivo es un fenómeno que ha adquirido una gran importancia en las últimas décadas, lo que ha hecho que surjan numerosos estudios en la literatura científica. Muchos de estos artículos se han centrado en estudio del valor de la marca patrocinadora siguiendo los modelos tradicionales. Sin embargo, este trabajo supone un avance importante en este conocimiento al tratar de mejorar los modelos tradicionales del valor de la marca, añadiendo aspectos como la implicación de los aficionados al fútbol y la intención de compra. Para ello se ha validado un modelo de ecuaciones estructurales con datos de 301 aficionados de fútbol de Ecuador. Se ha concluido que una mayor implicación de los aficionados hacia un club de fútbol influye en una mayor valoración de la marca patrocinadora y a su vez en la intención de compra del producto/servicio de la marca patrocinadora. Asimismo, se obtienen una serie de implicaciones teóricas y prácticas para los clubes de fútbol y las marcas patrocinadoras en relación a la gestión adecuada de factores, como el interés por el equipo, las sensaciones positivas, el comportamiento social del club y la preocupación del club por sus aficionados para aumentar su implicación y mejorar el valor de la marca patrocinadora. Los resultados obtenidos reafirman el hecho de que las actividades de patrocinio deportivo pueden representar una oportunidad no sólo para empresas, sino también para instituciones públicas que busquen reforzar su imagen a través del mismo.

Palabras clave: Valor de marca, Clubes de fútbol, Implicación de aficionados, Patrocinio, Intención de compra.
Área Temática: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa.

FAN INVOLVEMENT IN FOOTBALL AND ITS RELATIONSHIP TO SPONSOR BRAND PURCHASE INTENTION: AN EMPIRICAL ANALYSIS

Abstract

Sports sponsorship is a phenomenon that has acquired great importance in recent decades, which has led to the emergence of numerous studies in the scientific literature. Many of these articles have focused on the study of the value of the sponsoring brand following traditional models. However, this work represents an important advance in this knowledge by trying to improve the traditional models of brand value, adding aspects such as the involvement of football fans and purchase intention. To this end, a structural equation model has been validated with data from 301 football fans in Ecuador. It has been concluded that a greater involvement of fans towards a football club influences a higher valuation of the sponsoring brand and, in turn, the intention to purchase the product/service of the sponsoring brand. Furthermore, a number of theoretical and practical implications for football clubs and sponsoring brands are obtained in relation to the appropriate management of factors such as interest in the team, positive feelings, the social behaviour of the club and the club's concern for its fans in order to increase their involvement and enhance the value of the sponsoring brand. The results obtained reaffirm the fact that sports sponsorship activities can represent an opportunity not only for companies, but also for public institutions seeking to reinforce their image through sponsorship.

Key Words: Brand value, Football clubs, Fan involvement, Sponsorship, Purchase intention. *Thematic Area:* Quantitative Methods for Economics and Business.

LA ESPERANZA (IMPLICITA) DE VIDA (NO) SALUDABLE UTILIZADA EN EL PRECIO DEL SEGURO DE DEPENDENCIA EN LOS EE. UU. Y AUSTRALIA.

Carlos Vidal-Meliá ORCID [0000-0002-7227-5076](https://orcid.org/0000-0002-7227-5076)^{1*} Corresponding author., Manuel Ventura-Marco ORCID [0000-0002-4510-7499](https://orcid.org/0000-0002-4510-7499)², Anne Marie Garvey ORCID [0000-0002-5630-9635](https://orcid.org/0000-0002-5630-9635)³ Juan Manuel Pérez-Salamero González ORCID [0000-0001-7710-4869](https://orcid.org/0000-0001-7710-4869)³

- 1 Afiliación autor 1, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), Complutense University of Madrid (Research affiliate). Madrid. (Spain) Correo-e: Carlos.Vidal@uv.es
- 2 Afiliación autor 2, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Correo-e: Manuel.Ventura@uv.es
- 3 Afiliación autor 3, Department of Economics and Management Sciences, University of Alcalá. Madrid. (Spain). Correo-e: Anne.Garvey@uah.es

Resumen

Este documento examina la esperanza implícita de vida en buena salud (EVS) y sus indicadores asociados de longevidad, mortalidad y morbilidad para dos conjuntos de datos biométricos seleccionados de Australia (Hariyanto et al. 2014a, 2014b) y los EE. UU. (Robinson, 1996). Ambos conjuntos de datos biométricos se han utilizado para realizar cálculos actuariales, en particular para fijar el precio de los contratos de seguros de dependencia (LTCI) y rentas vitalicias con ayuda a la dependencia (LCA), y se han utilizado ampliamente en la literatura académica. Utilizamos la metodología desarrollada por Vidal-Meliá et al. (2023), lo que permite obtener una matriz de esperanzas de vida según el estado de salud inicial de los individuos. No sorprende encontrar algunas debilidades en los conjuntos de datos biométricos analizados, teniendo en cuenta que su construcción es una tarea difícil, especialmente cuando el número de estados de dependencia considerados es más de uno y se tiene en cuenta el supuesto de recuperación. Pese a lo anterior, se puede decir que ambos conjuntos de datos son en gran medida consistentes desde un punto de vista demográfico/epidemiológico.

Palabras clave: Limitación de actividad, Estados de dependencia, Esperanza de vida saludable, Renta vitalicia, Seguro de dependencia. *Área Temática:* Seguro de dependencia.

THE IMPLICIT (UN)HEALTHY LIFE EXPECTANCY USED IN THE PRICING OF LONG-TERM CARE INSURANCE (LTCI) IN THE US AND AUSTRALIA.

Abstract

This paper examines implicit healthy life expectancy (HLE) and its associated indicators of longevity, mortality and morbidity for two selected biometric datasets from Australia (Hariyanto et al. 2014a, 2014b) and the US (Robinson, 1996). Both biometric datasets have been used for actuarial calculations, in particular for pricing long-term care insurance (LTCI) and life annuity (LCA) contracts and have been widely used in the academic literature. We use the methodology developed by Vidal-Meliá et al. (2023), which allows us to obtain a matrix of life expectancies according to the initial health status of individuals. It is not surprising to find some weaknesses in the biometric datasets analyzed, bearing in mind that the construction of biometric datasets is a difficult task, especially when the number of dependence states considered is more than one and the recovery assumption is taken into account. Nevertheless, it can be said that both datasets are largely coherent from a demographic/epidemiological point of view.

Key Words: Activity limitations, Dependence states, Healthy life expectancy, Life care annuity, Long-term care insurance. *Thematic Area:* Long-term care

La expansión del sector metalúrgico español a raíz del conflicto ruso-ucraniano: un estudio de caso.

Noelia Alberola Gómez¹, Angelo Puccia²

¹ Universidad de Córdoba. Facultad de Derecho y Ciencias Económicas. Grado de Administración y Dirección de Empresas. E-mail: d92algon@uco.es

² Universidad de Córdoba. Facultad de Derecho y Ciencias Económicas. Departamento Estadística, Econometría, Investigación Operativa, Organización de Empresas y Economía Aplicada. E-mail: d12pupua@uco.es

Resumen

El sector metalúrgico constituye un importante porcentaje para la economía española. En la actualidad, este sector está cada vez más abierto a la internacionalización y a la búsqueda de nuevos mercados exteriores. El trabajo desarrollado se basa en el estudio de caso de una empresa especializada en el mecanizado de piezas de latón, donde se analiza la etapa en la que se encuentra en el proceso de internacionalización; además, a partir de una entrevista semi-estructurada realizada al director general de dicha empresa, se estudia como la pandemia de Covid-19 y el conflicto ruso-ucraniano están afectando el sector. El objetivo prioritario es comprender las etapas por las que atraviesa una empresa de mecanizado para su internacionalización y conocer la dependencia de dicha empresa a los cambios de su entorno internacional. También, aportar literatura sobre el sector metalúrgico, ya que hay una gran falta de esta. Entre los resultados obtenidos se destaca un incremento de la presencia en los mercados internacionales a raíz de los más recientes cambios a nivel mundial, gracias a un proceso maduro de internacionalización previamente establecido. Sin embargo, se argumenta que no cuentan con suficientes recursos para hacer frente a proyectos de desarrollo o que las barreras de conocimiento les impiden en gran medida adentrarse en ciertos mercados internacionales. Además, también para este sector, se confirma uno de los puntos débiles de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs), es decir una reducida capacidad de inversión para hacer frente a una mayor capacidad productiva que los mercados internacionales demandan. Las conclusiones analizan los objetivos propuestos al inicio del trabajo con lo conseguido durante este.

Palabras clave: Sector metalúrgico, Empresa de mecanizado, Internacionalización, exportación, mercados internacionales.

Área Temática: E3, Economía internacional

The expansion of the Spanish metallurgical sector because of the Russian-Ukrainian conflict: a case study.

Abstract

The metallurgical sector constitutes an important percentage for the Spanish economy. Currently, this sector is increasingly open to internationalization and the search for new foreign markets. The work developed is based on the case study of a company specialized in the machining of brass parts, where the stage in which it is in the internationalization process is analyzed; In addition, based on a semi-structured interview conducted with the CEO of said company, it is studied how the Covid-19 pandemic and the Russian-Ukrainian conflict are affecting the sector. The primary objective is to understand the stages that a machining company goes through for its internationalization and to know the dependence of said company on changes in its international environment. Also, provide literature on the metallurgical sector, since there is a great lack of it. Among the results obtained, an increase in the presence in international markets stands out as a result of the most recent changes worldwide, thanks to a mature internationalization process previously established. However, it is argued that they do not have sufficient resources to face development projects or that knowledge barriers prevent them to a great extent from entering certain international markets. In addition, also for this sector, one of the weak points of Small and Medium Enterprises (SMEs) is confirmed, that is, a reduced investment capacity to face a greater productive capacity that international markets demand. The conclusions analyze the objectives proposed at the beginning of the work with what was achieved during it.

Key Words: Metallurgical sector, Machining company, Internationalization, export, international markets. *Thematic Area:* E3, International Economics

METODOLOGÍA PARA COMPROBAR LA COHERENCIA DEMOGRÁFICA DE ALGUNOS CONJUNTOS DE DATOS BIOMÉTRICOS UTILIZADOS EN LA TARIFICACION DE LOS SEGUROS DE DEPENDENCIA

Carlos Vidal-Meliá ORCID [0000-0002-7227-5076](https://orcid.org/0000-0002-7227-5076)^{1*} Corresponding author., Manuel Ventura-Marco ORCID [0000-0002-4510-7499](https://orcid.org/0000-0002-4510-7499)², Anne Marie Garvey ORCID [0000-0002-5630-9635](https://orcid.org/0000-0002-5630-9635)³

- 1 Afiliación autor 1, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), Complutense University of Madrid (Research affiliate). Madrid. (Spain) Correo-e: Carlos.Vidal@uv.es
- 2 Afiliación autor 2, Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia. Valencia. (Spain). Correo-e: Manuel.Ventura@uv.es
- 3 Afiliación autor 3, Department of Economics and Management Sciences, University of Alcalá. Madrid. (Spain). Correo-e: Anne.Garvey@uah.es

Resumen

La esperanza de vida libre de discapacidad (DFLE) y la esperanza de vida con limitación de actividad son indicadores clave desde la perspectiva del seguro de dependencia (LTCI). Con el objetivo de comprobar la coherencia demográfica de los conjuntos de datos biométricos utilizados para tarificar los contratos LTCI y rentas vitalicias con ayuda a la dependencia (LCA), desarrollamos una metodología basada en tablas de mortalidad/morbilidad multiestado (MLTM) que nos permite obtener una matriz de esperanzas de vida según el estado de salud inicial de las personas. También presentamos algunos indicadores adicionales de longevidad, mortalidad y morbilidad, como la mediana de edad al morir, el rango intercuartílico, la edad modal ponderada al morir, la tasa de mortalidad, las tasas de prevalencia implícitas de la dependencia y las curvas de supervivencia por estado de salud. Nuestra metodología podría ayudar a comprobar la existencia de la denominada "paradoja de supervivencia-salud masculino-femenina", es decir, que las mujeres experimentan una mayor longevidad que los hombres y que el tiempo esperado de permanencia en cualquier estado de dependencia, independientemente del estatus de salud inicial, es mayor para las mujeres que para los hombres.

Palabras clave: Limitación de actividad, Estados de dependencia, Esperanza de vida saludable, Renta vitalicia, Seguro de dependencia.

Área Temática: Seguro de dependencia.

METHODOLOGY FOR CHECKING THE DEMOGRAPHIC COHERENCE OF SELECTED BIOMETRIC DATASETS USED IN LONG-TERM CARE PRICING

Abstract

Disability-free life expectancy (DFLE) and life expectancy with activity limitation are key indicators from the perspective of long-term care insurance (LTCI). With the aim of checking the demographic coherence of the biometric datasets used to price LTCI and Life Care Annuity (LCA) contracts, we develop a methodology based on Multistate Life

Table Methods (MLTM) that allows us to obtain a matrix of life expectancies according to the initial health status of individuals. Multistate models provide a convenient representation applicable to life and health insurance contracts. We also present some additional indicators of longevity, mortality and morbidity, such as the median age at death, the interquartile range, the weighted modal age at death, the mortality ratio, the implicit LTC prevalence rates and the survival curves by health state. Our methodology could help to verify the existence of the so-called "male-female health-survival paradox", i.e. that women experience greater longevity than men and that the time expected to be spent in any state of dependence, irrespective of the initial health status, is higher for women than for men.

Key Words: Activity limitations, Dependence states, Healthy life expectancy, Life care annuity, Long-term care insurance.

Thematic Area: Long-term care.

MONETARY BENEFITS AND DAMAGE PERCEPTIONS IN A WATER ABSTRACTION GAME

M^a Ángeles Caraballo Pou¹, Asunción Zapata Reina², Luisa Monroy Berjillos³, Amparo M^a Mármol Conde⁴

- 1 Departamento de Economía e Historia Económica. Universidad de Sevilla. mcaraba@us.es
- 2 Departamento de Economía Aplicada III. Universidad de Sevilla. azapata@us.es
- 3 Departamento de Economía Aplicada III. Universidad de Sevilla. lmonroy@us.es
- 4 Departamento de Economía Aplicada III. Universidad de Sevilla. azapata@us.es

Abstract

Groundwater exploitation by different countries is analysed within the framework of vector-valued games. To assess the economic effect and the ecosystem impact of the total volume of water abstracted by all of the countries, a strategic game is defined where each country chooses the amount of water to abstract taking into account its own benefits as well as a tolerance threshold regarding the effect of the abstraction on the environment. That is, each country faces two goals, maximizing its monetary benefit and minimizing the perception of environmental damage. The proposed model avoids the usual disadvantage related to the incomparability, in monetary terms, of the objectives considered. This study provides the identification of different sets of equilibria depending on the threshold of each country. All these equilibria yield strategies with a positive effect in the process of avoiding overexploitation of the aquifer.

Key Words: vector-valued games, equilibria, groundwater, water abstraction, environmental damage perception.

Thematic Area: E7. Environmental and Natural Resources Economics.

PROMOCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE EN LAS PRINCIPALES RADIOTELEVISIONES PÚBLICAS ESPAÑOLAS

Ferran Moncho González¹, Claudia Puerta García², Laura Sanchis Pérez³, Olga Blasco-Blasco⁴

1. Universitat de València, Av. Tarongers s/n 46022 València (España). Correo-e: femongon@alumni.uv.es
2. Universitat de València, Av. Tarongers s/n 46022 València (España). Correo-e: claupuer@alumni.uv.es
3. Universitat de València, Av. Tarongers s/n 46022 Valencia (España). Correo-e: lausanp6@alumni.uv.es
4. Universitat de València, Departamento de Economía Aplicada, Av. Tarongers s/n 46022 València (España). Correo-e: olga.blasco@uv.es

Resumen

Muchas corporaciones de radiotelevisión en España incluyen en sus memorias la promoción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), marcados por la Organización de Naciones Unidas, en el marco de la Agenda 2030. Es objetivo del trabajo es clasificar las radiotelevisiónes públicas autonómicas y la RTVE, según incorporan los ODS en la gestión de la institución y la emisión de estos en sus canales y plataformas. Un estudio exhaustivo desde la economía política de la comunicación, la comparación de la promoción de los ODS y el análisis de cómo las radiotelevisiónes públicas autonómicas y la RTVE pueden transmitir y educar en los valores promovidos por la Agenda 2030 permite seleccionar las variables que vamos a considerar en este trabajo. Estas variables son la cuota de audiencia; el gasto en publicidad institucional destinado a ODS sobre el presupuesto de las radiotelevisiónes; la visibilidad a través de la información disponible en las webs corporativas y portales de transparencia de cada una de ellas; y los ODS trabajados formalmente, según consta en la web de cada corporación. Realizado un análisis clúster podemos agrupar las corporaciones en tres grupos. Esta clasificación está en consonancia con otras agrupaciones obtenidas al analizar cuestiones como la innovación o la financiación.

Palabras clave: Agenda 2030, Valor Público, Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Radiotelevisiónes públicas, publicidad institucional.

Área Temática: E1. Métodos cuantitativos para la economía y la empresa

PROMOTION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS IN THE MAIN SPANISH PUBLIC RADIO AND TELEVISION MEDIA

Abstract

Many radio and television corporations in Spain include in their reports the promotion of the Sustainable Development Goals (SDGs), set by the United Nations Organization, within the framework of the 2030 Agenda. The objective of the work is to classify the regional public broadcasters and the RTVE, as incorporated by the SDGs in the management of the institution and the broadcast of these on its channels and platforms. An exhaustive study from the political economy of communication, the comparison of the promotion of the SDGs and the analysis of how the regional public broadcasters and RTVE can transmit and educate in the values promoted by the 2030 Agenda allows us to select the variables that we are going to consider in this work. These variables are the audience share; spending on institutional advertising earmarked for SDGs on the budget of broadcasters; visibility through the information available on the corporate websites and transparency portals of each of them; and the SDGs formally worked on, as stated on the website of each corporation. Using a cluster analysis, we can group the corporations into three groups. This classification is in line with other groupings obtained by analyzing issues such as innovation or financing.

Keywords: 2030 Agenda, Public Value, Sustainable Development Goals (SDG), Public Radio and Television, institutional advertising.

Thematic Area: E1. Quantitative Methods for Economics and business

RENTAS VITALICIAS CONJUNTAS PARA PAREJAS CON COBERTURA DE DEPENDENCIA

Manuel Ventura-Marco¹, Carlos Vidal-Meliá², Juan Manuel Pérez-Salamero González³

- 1 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia, Facultad de Economía, Av. Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: manuel.ventura@uv.es
- 2 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia (Spain) and research affiliate with the Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), Complutense University of Madrid (Spain). Facultad de Economía, Av, Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: carlos.vidal@uv.es
- 3 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia, Facultad de Economía, Av, Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: juan.perez-salamero@uv.es

Resumen

Se desarrolla el análisis de un producto de seguro innovador para ayudar a las parejas a financiar el coste de la dependencia (LTC), la llamada "Renta vitalicia conjunta para parejas con cobertura de dependencia". Es un contrato por el que el asegurador/el estado se obliga a pagar una prestación periódica (mensual) mientras ambos miembros de la pareja vivan en estado de autonomía, y una fracción de esta prestación cuando uno de ellos haya muerto y mientras el otro esté vivo. Si al menos uno de los miembros cae en dependencia, la prestación básica se incrementa. Si ambos miembros están vivos y en estado de dependencia, la cuantía adicional a añadir será mayor. La idea de las rentas vitalicias con cobertura de dependencia (Joint life care annuity with a last survivor pay-out rule) aún no ha sido abordada desde la perspectiva de una pareja casada o conviviente de "doble ingreso", que se refiere a una pareja donde ambos integrantes trabajan y tienen ingresos. Nuestra propuesta podría mejorar el bienestar de la pareja, dado que bajo el supuesto de que existe un comportamiento de jubilación coordinado dentro de la pareja, la disponibilidad de una LCA para parejas puede completar el mercado mejorando el resultado que proporciona el uso de productos solo para individuos.

Palabras clave: Parejas, Rentas Vitalicias con cobertura de dependencia, Seguro de dependencia, Modelo Multiestado, Jubilación.

Área Temática: Economía Monetaria y Financiera.

JOINT LIFE CARE ANNUITIES WITH A LAST SURVIVOR PAY-OUT RULE

Abstract

We develop an innovative insurance product to help couples to finance the cost of long-term care (LTC), the so-called "Joint life care annuity with a last survivor pay-out rule". This is a contract whereby the insurer/the state undertakes to pay a periodic amount while both members of the couple are alive and in an able state, and a fraction of this amount when one of them has died and for as long as the other is alive. If at least one of the partners requires LTC, an uplift with respect to the basic amount is added. If both members are alive and both require LTC, the amount of the uplift will be greater. The idea of Life Care Annuities (LCAs) has not yet been addressed from the perspective of a "dual-earner" married or cohabiting couple, which refers to a cohabiting couple where both partners work in the labour market. Our proposal could be welfare-improving, given that under the assumption that coordinated retirement behaviour exists within the couple, the availability of LCAs for couples may complete the market over and above the use of products for individuals alone.

Key Words: Couples, Life Care Annuities, Long-Term Care Insurance, Multistate model, Retirement.

Thematic Area: Monetary and Financial Economics.

RENTAS VITALICIAS REVERSIBLES CON COBERTURA DE DEPENDENCIA

Manuel Ventura-Marco¹, Carlos Vidal-Meliá², Juan Manuel Pérez-Salamero González³

- 1 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia, Facultad de Economía, Av, Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: manuel.ventura@uv.es
- 2 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia (Spain) and research affiliate with the Instituto Complutense de Análisis Económico (ICAE), Complutense University of Madrid (Spain). Facultad de Economía, Av, Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: carlos.vidal@uv.es
- 3 Department of Financial Economics and Actuarial Science, University of Valencia, Facultad de Economía, Av, Tarongers, s/n. 46022-Valencia (Spain). Correo-e: juan.perez-salamero@uv.es

Resumen

Se analiza un producto de seguro innovador para ayudar a las parejas a financiar el coste de la dependencia (LTC), la llamada “Renta vitalicia reversible con cobertura de dependencia”. Este tipo de renta vitalicia, LCA, puede ser apropiado para una pareja en la que sólo un miembro tiene ingresos por cuenta ajena o por cuenta propia. Con este tipo de LCA, se realiza un pago periódico vitalicio al asegurado (el miembro que tiene ingresos en el periodo activo). La prestación periódica se incrementa en el caso de que el asegurado caiga en dependencia. A la muerte del asegurado, su cónyuge/pareja (el miembro sin ingresos en el período activo, denominado beneficiario), suponiendo que haya sobrevivido hasta esa fecha, comenzará a recibir una cantidad calculada como una fracción de lo que estaba recibiendo el asegurado fallecido. El pago periódico no se modifica si el beneficiario muere o cae en dependencia antes del fallecimiento del asegurado. Nuestro estudio destaca la importancia de conocer la esperanza de vida conjunta y la esperanza de vida del superviviente desglosada por estado de salud, ya que esta información hace que el cálculo de los factores actuariales sea transparente y proporciona información muy útil para ayudar a la pareja a comprender la necesidad de protegerse frente al coste asociado a requerir los servicios de dependencia.

Palabras clave: Parejas, Rentas Vitalicias con cobertura de dependencia, Seguro de dependencia, Modelo Multiestado, Jubilación.

Área Temática: Economía Monetaria y Financiera.

JOINT LIFE CARE ANNUITIES WITH A REVERSIONARY PAY-OUT RULE

Abstract

We develop a new insurance product to help couples to finance the cost of long-term care (LTC), the so-called “Joint life care annuity (LCA) with a reversionary pay-out rule”. This type of LCA may be appropriate for a single-earner couple. This is a married or cohabiting couple where only one member has income from employment or self-employment. With this type of LCA, a periodic payment is made to the primary annuitant, which they receive until they die. An extra stream of payments is also provided if the primary annuitant requires LTC. On the death of the primary annuitant, their spouse/partner, assuming they have survived until this date, will start to receive an amount calculated as a fraction of what the deceased annuitant was receiving, whether or not they require LTC. The periodic payment is not modified if the co-annuitant dies or becomes dependent before the death of the primary annuitant. Our development highlights the importance of reporting joint life expectancy and survivor life expectancy broken down by health status, as this information makes the calculation of the actuarial factors transparent and provides very useful information to help the couple understand the need to protect against the cost of LTC services.

Key Words: Couples, Life Care Annuities, Long-Term Care Insurance, Multistate model, Retirement.

Thematic Area: Monetary and Financial Economics.

SEGUIMIENTO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS: UN ENFOQUE CON INDICADORES COMPUESTOS

Julián Llorent-Jurado¹, Ignacio Contreras-Rubio², Flor María Guerrero-Casas³

- 1 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España. Correo-e: jillojur@upo.es
- 2 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España. Correo-e: iconrub@upo.es
- 3 Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España. Correo-e: fquecas@upo.es

Resumen

Este trabajo discute la importancia de hacer un seguimiento la calidad de los préstamos y el capital, el desempeño operativo, la rentabilidad y la liquidez de las instituciones financieras para prevenir riesgos sistémicos en el sistema financiero. Para abordar esto, se propone un indicador compuesto basado en ratios como medio para capturar indirectamente la inestabilidad de una entidad financiera mediante la identificación de posibles tensiones y sus causas subyacentes. En general, los indicadores compuestos basados en ratios representan una herramienta útil para medir conceptos complejos y multidimensionales, pero deben usarse de manera prudente y complementarse con otras formas de análisis y evaluación. La construcción de un indicador compuesto implica, en cualquier caso, determinar dimensiones, factores y asignar sus respectivas ponderaciones a cada una de ellas. Como ca España so de estudio, comparamos los resultados de 2019 y 2021 para 26 entidades financieras que operan en el mercado bancario español, para analizar el impacto *ex-ante* y *ex-post* de la crisis de Covid-19. La metodología propuesta proporciona una interpretación sencilla del cambio de desempeño, así como la variación entre los ratios a lo largo del tiempo, diferenciada en una medida de variación derivada de cambios en subindicadores, de cambios derivados de la oscilación del valor de referencia y del impacto de la selección de los pesos en la construcción del indicador compuesto.

Palabras clave: Indicadores Compuestos, Banca, Crisis financiera, Índices de tensión financiera, Sistema de Alerta Temprana.

Área Temática: E6. Economía Monetaria y Financiera.

MONITORING FINANCIAL INSTITUTIONS: AN APPROACH WITH COMPOSITE INDICATORS

Abstract

This paper discusses the importance of monitoring the quality of loans and capital, operating performance, profitability and liquidity of financial institutions to prevent systemic risks in the financial system. To address this, a ratio-based composite indicator is proposed as a means to indirectly capture the instability of a financial institution by identifying possible stresses and their underlying causes. In general, ratio-based composite indicators represent a useful tool for measuring complex and multidimensional concepts, but they must be used prudently and complemented by other forms of analysis and assessment. The construction of a composite indicator implies, in any case, determining dimensions, factors and assigning their respective weights to each of them. As a case study, we compare the results of 2019 and 2021 for 26 financial entities that operate in the Spanish banking market, to analyse the *ex-ante* and *ex-post* impact of the Covid-19 crisis. The proposed methodology provides a simple interpretation of the change in performance, as well as the variation between the ratios over time, differentiated into a measure of variation derived from changes in sub-indicators, changes derived from the oscillation of the reference value and the impact of the selection of the weights in the construction of the composite indicator.

Key Words: Composite indicators, Banking, Financial crisis, Financial stress indices, Early warning system.

Thematic Area: E6. Monetary and Financial Economics.

UNA PROPUESTA PARA UNA LÍNEA DE POBREZA MULTIVARIANTE

José Rodríguez-Avi¹, José María Rodríguez Reinoso²

- 1 Departamento de Estadística e Investigación Operativa. Universidad de Jaén. Despacho B3-058 Campus Universitario de Jaén, 23071 Jaén (España). Correo-e: jravi@ujaen.es
- 2 Correo-e: jose.maria.rodriguez.reinoso@gmail.com

Resumen

La medición de la pobreza es importante para poder diseñar políticas públicas que permitan reducir la desigualdad social y mejorar las condiciones de vida de la población. En este sentido un indicador habitual, al menos en economías desarrolladas, es la línea de pobreza, la cual se basa en el ingreso necesario para cubrir los gastos mínimos para una vida digna y adecuada, considerando factores como el costo de la alimentación, la vivienda, el transporte y otros bienes y servicios esenciales. Para su cálculo se utiliza la unidad de consumo, que puede referirse desde a cada individuo (per cápita) hasta ponderaciones en función del número de miembros y de la edad.

La línea de pobreza es un indicador relativo -se refiere a un valor que se toma como referencia- y genera un modelo binomial dado que una unidad familiar se cataloga sólo en pobre o no pobre. Adicionalmente, para su cálculo se utilizan datos obtenidos a través de encuestas, como la encuesta de condiciones de Vida (ECV).

En este trabajo se presenta una propuesta dirigida en dos sentidos. Por un lado, la construcción de líneas de pobreza multidimensionales (pasando del esquema binomial al multinomial), con la definición de otros indicadores auxiliares relacionados, y por otro, el empleo de datos secundarios para su cálculo, obtenidos de Eurostat, en donde el valor que se utiliza es la renta per cápita, o una renta per cápita ponderada, así como el Consumo individual efectivo per cápita. Esto permite comparar entre zonas NUTS3 y analizar la evolución de esas zonas en Europa a lo largo del tiempo

Palabras clave: Línea de pobreza, Indicadores, distribución multinomial, Eurostat, AROPE.

Área Temática: E2. Economía Nacional, Regional y Local.

Abstract

The measure of poverty is important for designing public policies that allow reducing social inequality and improving living conditions for the population. In this sense, a common indicator used in developed economies is the poverty line, which is based on the necessary income to cover the minimum expenditure for an appropriate and adequate life, considering factors such as the cost of food, housing, transportation, and essential services. For its calculation, the consumption unit is used, which can refer to each individual (per capita) or in weights according to the number of members and age.

The poverty line is a relative indicator, meaning it refers to a value taken as a reference and generates a binomial model because a consumption unit is only classified as poor or not poor. Additionally, for its calculation, data obtained through surveys, such as the Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), are used.

This work proposes a proposal directed in two directions. On the one hand, the construction of multidimensional poverty lines (moving from the binomial scheme to the multinomial one) with the definition of some other related auxiliary indicators; and on the other hand, the use of secondary data for its calculation, obtained from Eurostat, where the value used is the Gross Domestic Product per capita, or a weighted GDP, and also the Individual Effective Consumption per capita. This allows comparing between NUTS3 zones and analyzing the evolution in these zones of Europe over time.

Key Words: Poverty line, indicators, multinomial distribution, Eurostat, AROPE.

Thematic Area: E2: National, Regional, and Local Economy.

AGENDA 2030: READAPTACIÓN POR ESCALAS

Andrea Velasco Parrado, Miriam Benitez Gonzalez, Olga Blasco-Blasco

- 1 Universitat de València. Correo-e: andreavelasco@opendeusto.es
- 2 Universitat de València. Correo-e: miriambenitezgz@gmail.com
- 3 Departamento Economía Aplicada, Universitat de València. Correo-e: olga.blasco@uv.es

Resumen

En septiembre de 2015, las Naciones Unidas aprobaron la Agenda 2030, un plan de acción de carácter global para el impulso del desarrollo sostenible. Su pilar fundamental son los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), cuya consecución requiere un compromiso a todos los niveles. Precisamente por ello, se hace necesario que las diferentes regiones, naciones, territorios y localidades compatibilicen sus agendas políticas en este aspecto. Con el objetivo de estudiar la implementación de la Agenda 2030 en los diferentes niveles de gobierno existentes en España, se realiza una comparación a escala autonómica mediante un análisis de contenido cualitativo que permite observar las diferencias respecto su grado de compromiso con la misma. Así pues, centrando la atención en tres de los ocho retos país marcados por España - fin de la pobreza (ODS 1), igualdad de género (ODS 5) y trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8) -, se estudia qué comunidades autónomas han desarrollado sus propias estrategias territoriales, cuáles se han limitado a alinear otros planes políticos ya existentes previamente y el grado de desempeño mostrado por cada una de ellas. Los resultados arrojan una implementación desigual de la Agenda tanto en el desarrollo de políticas como en la evaluación de las mismas, concluyendo que, por lo general, las estrategias no aportan valor añadido y se limitan a reformular los objetivos preestablecidos a mayor escala. A modo de conclusión, para la corrección de esta problemática, se identifica en qué casos se cumple el “piensa global, actúa local” y qué comunidades autónomas pueden ser referentes a la hora de implementar la Agenda 2030.

Palabras clave: Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Agenda 2030, pobreza, igualdad de género, trabajo decente

Área Temática: Desarrollo Sostenible.

AGENDA 2030: RETROFITTING BY SCALE

Abstract

In September 2015, the United Nations adopted the 2030 Agenda, a global action plan to promote sustainable development. Its main pillar is the 17 Sustainable Development Goals (SDGs), the achievement of which requires commitment at all levels. Precisely for this reason, it is necessary for the different regions, nations, territories and localities to reconcile their political agendas in this regard. In order to study the implementation of the 2030 Agenda at the different levels of government in Spain, a comparison is made at the regional level through a qualitative content analysis that allows us to observe the differences in their degree of commitment to it. Thus, focusing on three of the eight country challenges set by Spain - end of poverty (SDG 1), gender equality (SDG 5) and decent work and economic growth (SDG 8) -, we study which autonomous communities have developed their own territorial strategies, which have limited themselves to aligning other previously existing political plans and the degree of performance shown by each of them. The results show an uneven implementation of the Agenda both in the development of policies and in their evaluation, concluding that, in general, the strategies do not provide added value and are limited to reformulating the pre-established objectives on a larger scale. In conclusion, in order to correct this problem, it is identified in which cases the "think global, act local" principle is fulfilled and which autonomous communities can be an example when it comes to implementing the 2030 Agenda.

Key Words: Sustainable Development Goals (SDGs), Agenda 2030, poverty, gender equality, decent work.

Thematic Area: Sustainable Development.

Sponsorships



Fundação
para a Ciência
e a Tecnologia



BANCO DE
PORTUGAL
EUROSISTEMA

