



➤ PRECIOS Y OLIGOPOLIO. IDEAS CLÁSICAS Y HERRAMIENTAS MODERNAS

✍ Xavier Vives

♦ Universitat Autònoma de Barcelona

Antoni Bosch y la fundación ICO han publicado recientemente la edición castellana del libro de Xavier Vives, *Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools* bajo el título, *Precios y Oligopolio. Ideas clásicas y herramientas modernas*.

Como el título ya informa, ésta es una obra sobre la teoría de la formación de precios en mercados oligopolísticos. Presenta un tratamiento exhaustivo y sofisticado de una selección de temas dentro del área de la economía industrial que combina los modelos clásicos y los desarrollos teóricos más importantes de los últimos quince años en los que el autor ha tenido una contribución destacada.

El libro está dirigido a estudiantes de doctorado y a investigadores del ámbito de la microeconomía en general y de la economía industrial en particular. Así pues, es un texto denso que exige una lectura concentrada. Como el mismo autor comenta en el prefacio,

«El material es avanzado, pero se presenta de forma autocontenida. El lector debe estar familiarizado con la microeconomía básica y tener una cierta formación y madurez matemática. La exposición es rigurosa, pero sin enfatizar los detalles técnicos para así permitir una lectura fluida». (p. xv)

El libro está compuesto por diez capítulos distribuidos en unas 400 páginas. Cada capítulo termina con una sección que resume las principales ideas del capítulo y con una lista de ejercicios. Lamentablemente, no hay un apéndice con las soluciones de esos ejercicios.

CONTENIDO

Repasaremos a continuación el contenido de los diferentes capítulos del libro. Como ya hemos señalado, los capítulos están pensados como unida-

des autocontenidas. En este sentido el lector ilustrado puede dirigirse al capítulo que le interesa en cada momento sin por ello perder claridad en la exposición. Esta es una característica de la organización del libro consistente con el público al que está dirigido.

A MODO DE INTRODUCCIÓN

El capítulo 1, a modo de introducción, presenta la interacción entre los modelos clásicos de oligopolio y la teoría de los juegos estáticos no cooperativos centrada alrededor del concepto de equilibrio de Nash. El debate fundamental entre Cournot (y Bertrand) frente a Edgeworth (y Chamberlin) sobre la potencial indeterminación de los precios en condiciones de oligopolio de (grosso modo) la primera mitad del siglo XX, pudo ser formalizada y clarificada a lo largo de la segunda mitad del

siglo XX a partir de las contribuciones de John Nash y de John Von Neumann y Oskar Morgenstern. La idea de la interacción entre agentes económicos en entornos donde las (expectativas de) decisiones de unos pueden afectar a las decisiones de los otros es de una sutileza que sólo una formalización rigurosa puede capturar. Es por ello que la noción de equilibrio de Nash resulta central en todo el análisis de situaciones de conflicto en general y de oligopolio en particular.

A partir de esta idea seminal, la interacción se amplía a las ideas más modernas de compromiso, interacción dinámica e información incompleta, con los conceptos fundamentales de equilibrio perfecto en subjuegos y de equilibrio bayesiano de Nash.

LA CAJA DE HERRAMIENTAS

El capítulo 2, uno de los más largos del libro, está dedicado a repasar las herramientas que proporciona la teoría de juegos no cooperativos al análisis de los modelos de comportamiento estratégico en mercados no competitivos. Este es un capítulo de lectura obligada para todo lector que no se sienta suficientemente familiarizado con las ideas fundamentales del equilibrio de Nash, su existencia, unicidad y estabilidad, con el uso de estrategias mixtas, o con entornos de información incompleta.

También presenta la teoría de los juegos supermodulares, cuya aplicación esencial se encuentra en el análisis de mercados de bienes complementarios. A diferencia de los mercados de bienes sustitutivos, Edgeworth ya señaló que los bienes complementarios conllevan una indeterminación del equilibrio. La teoría de juegos supermodulares permite limitar el grado de esa indeterminación.

Es importante señalar que ésta es la primera presentación unificada de la teoría de los juegos supermodulares. Así

pues el capítulo tiene este elemento adicional de valor añadido que resultará enormemente útil a aquellos lectores que quieran profundizar en el estudio de la formación de precios en mercados de bienes complementarios.

EQUILIBRIO PARCIAL

Aunque una parte de la literatura sobre competencia imperfecta adopta el enfoque del equilibrio general, la mayor parte de la teoría del oligopolio se ha desarrollado bajo la óptica del análisis de equilibrio parcial. Por ello el capítulo 3 del libro repasa la formulación de un modelo canónico en el que las proporciones de gasto y los efectos renta son pequeños. Esta es una idea importante que se remonta a Marshall y que justifica el enfoque de equilibrio parcial.

La idea de efectos renta pequeños captura el hecho de que el gasto que un consumidor destina al mercado objeto de estudio es pequeño con respecto a su presupuesto. En consecuencia, variaciones en este mercado no deberían afectar esencialmente las decisiones de nuestro consumidor en otros ámbitos de la economía.

El capítulo termina con el estudio del excedente del consumidor. En este marco de análisis (de efectos renta pequeños) el excedente del consumidor representa una buena aproximación a la variación del bienestar.

PRODUCTO HOMOGÉNEO

El capítulo 4 presenta el modelo clásico de Cournot. En éste, un conjunto de empresas (que podemos distinguir por su tecnología) producen cada una de ellas un cierto bien. Los consumidores, sin embargo, no son capaces de identificar qué empresa ha producido qué bien. En el mercado pues, hay una

única función (inversa) de demanda. Esta situación se conoce como «competencia en un mercado de producto homogéneo». Finalmente, el problema de cada empresa es determinar un volumen de producción que, dadas las expectativas sobre las decisiones de las empresas rivales, permitan maximizar el beneficio (o en general cualquier otra función objetivo). En otras palabras, las empresas deben tomar sus decisiones sin observar las decisiones de los rivales, lo que ilustramos diciendo que las empresas actúan simultáneamente.

La demostración más clásica de existencia de equilibrio de Cournot acostumbra a ser una aplicación del teorema de punto fijo de Kakutani (o de Brower si el entorno es suficientemente sencillo). Este argumento de existencia, sin embargo no permite abordar escenarios en los que la función de beneficios no sea cuasiconcava. La sección 4.1 presenta tres teoremas de existencia para situaciones que no requieran la cuasiconcavidad de la función de pagos.

A continuación se presenta el estudio de la unicidad del equilibrio cuando el juego es diferenciable (es decir cuando la función de demanda y las funciones de costes son diferenciables), y la relación entre concentración y bienestar.

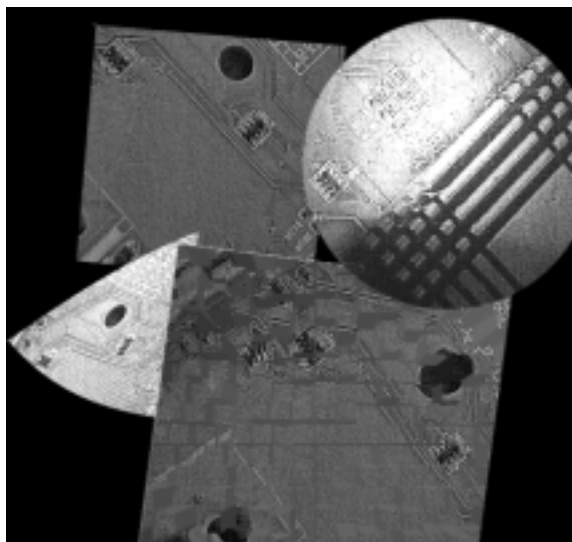
El capítulo concluye con el análisis de estática comparativa relacionado con las propiedades de estabilidad del equilibrio, el equilibrio con libertad de entrada, y la convergencia del equilibrio de Cournot hacia el equilibrio competitivo.

Dentro todavía del marco de análisis de producto homogéneo, el capítulo 5 presenta los modelos de Bertrand y de Edgeworth en los que las empresas compiten en precios.

El modelo de Bertrand presenta un marco de análisis más intuitivo que el de Cournot. Decidir precios resulta más natural que decidir volúmenes de producción en un contexto estático donde no hay margen para acumular stocks.

Sin embargo el modelo de Bertrand tiene interés cuando las empresas no tienen costes marginales constantes. En este caso es crucial la regla de reparto del mercado en caso de indiferencia. Cuando las empresas exhiben tecnologías con rendimientos crecientes encontramos los modelos de mercados impugnables. Con rendimientos decrecientes normalmente obtenemos multiplicidad de equilibrios.

Más interesantes son los modelos de competencia de Bertrand-Edgeworth en los que las empresas compiten en precios sabiendo que los rivales pueden no querer satisfacer toda la demanda a los precios fijados. En este marco las reglas de racionamiento son esenciales para caracterizar la existencia de equilibrio en estrategias puras y mixtas.



ductos complementarios. Aquí se utilizan extensiva e intensivamente las técnicas de análisis presentadas en el capítulo 2, particularmente los argumentos en términos de juegos supermodulares.

Estudiadas las condiciones de existencia y unicidad del equilibrio, el siguiente paso es, naturalmente, examinar la convergencia (en el límite) del equilibrio hacia el resultado competitivo conforme aumenta el número de empresas (variedades) compitiendo en el mercado. El elemento crucial para esta convergencia (y su ritmo) es la relación entre el aumento del número de variedades y el grado de sustituibilidad entre ellas.

A partir de las dificultades de existencia de equilibrio (en estrategias puras) en modelos de producto homogéneo de tipo Bertrand-Edgeworth, se presenta la extensión a modelos de producto diferenciado. Estos modelos, denominados de Bertrand-Edgeworth-Chamberlin, muestran que aunque las dificultades de existencia de equilibrio permanecen, la diferenciación de producto mitiga su severidad.

El capítulo termina con una caracterización rigurosa de la subprovisión de bienes con productos complementarios.

Los modelos de producto diferenciado son esencialmente modelos de demanda. Dado que los consumidores son capaces de percibir las diferentes variedades producidas por las empresas, en el mercado hay una función de demanda para cada variedad que relaciona la cantidad demandada de esa variedad con el vector de precios correspondiente al conjunto de variedades.

El capítulo se inicia con el estudio de las propiedades de este sistema de demanda. Tenemos pues un espacio de bienes n -dimensional. Para hacer el análisis tratable, esta línea de investigación considera a todos los consumidores idénticos en términos de preferencias. Así pues, estudiando el comportamiento de un consumidor podemos caracterizar el equilibrio del mercado. De ahí la etiqueta de modelos de consumidor representativo. Vemos, por lo tanto, que a diferencia de los modelos de producto homogéneo donde la dimensionalidad del problema está determinada por el conjunto de consumidores, ahora el elemento fundamental es el conjunto de variedades.

A continuación se estudia la competencia en precios y en cantidades, señalándose la dualidad entre competencia de tipo Cournot con bienes sustitutivos y la competencia a la Bertrand con pro-

DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

Un paso adelante en el análisis representa la consideración de modelos de producto diferenciado. En contraste con los modelos anteriores, ahora las preferencias de los consumidores son suficientemente «finas» y les permiten identificar qué variedad del bien en cuestión ha sido producida por qué empresa.

Esta literatura presenta dos grandes corrientes de estudio. Por una parte, encontramos la línea iniciada por Chamberlin y Robinson a principios de los años treinta y formalizada por Spence, Dixit y Stiglitz a mediados de los setenta. Esta familia de modelos se conoce bajo el epígrafe de «modelos de consumidor representativo». Por otra parte tenemos los denominados «modelos de localización» iniciados por Hotelling en 1929 y seguidos por Lancaster, Gabszewicz, Thisse, Shaked y Sutton durante los años setenta y ochenta.

El capítulo 6 está dedicado exclusivamente al estudio en profundidad de los modelos de consumidor representa-

COMPROMISO

Los modelos examinados hasta ahora presentan una característica común. Esta es la simultaneidad del proceso de decisión de las empresas.

El capítulo 7 aborda un planteamiento completamente diferente. Este consiste en estudiar situaciones en las que las empresas en sus procesos de decisión se comprometen a un cierto tipo de actuación. Encontramos aquí dos líneas de investigación. Los modelos de colusión y los modelos de formación de precios en los que unas empresas anuncian sus decisiones con antelación a otras.

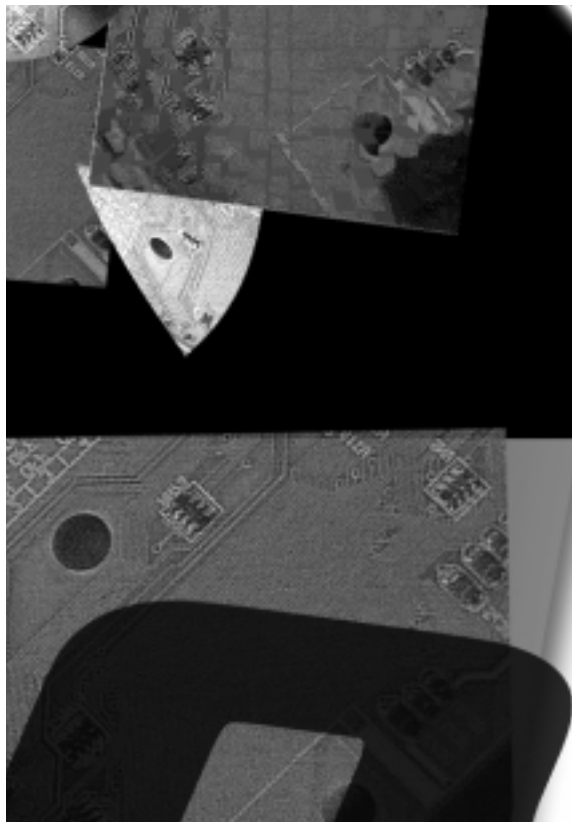
Un tema recurrente en la teoría del oligopolio es la preocupación de que dadas unas condiciones de demanda y de costes, diferentes modelos proporcionan diferentes predicciones de formación de precios, de manera que, exagerando un poco, podríamos decir que somos capaces de racionalizar los precios que nos convengan construyendo un modelo adecuado. Este fenómeno conocido como el «problema del oligopolio» se ha intentado abordar considerando la competencia en precios o en cantidades como la forma reducida de juegos más complejos en varias etapas.

Estos intentos tienen dos puntos de partida. Por una parte Bowley en 1924 propuso una generalización de los modelos de Cournot y Bertrand con su enfoque de las «variaciones conjeturales». Por otra parte, Stackelberg en 1934 planteó el primer modelo que ilustra la idea de compromiso en la política de precios considerando que dos empresas toman sus decisiones de forma secuencial.

A partir de aquí hay un salto en el tiempo hasta los años setenta y ochenta cuando estas primeras intuiciones se desarrollarán extensivamente.

Así, encontramos el enfoque de la «función de oferta» a lo largo de los años ochenta en el que las empresas compiten en funciones de oferta. Ello consiste en que las empresas seleccionan pares precio-cantidad compatibles con la demanda. Típicamente estos modelos generan multiplicidad de equilibrios. Una buena parte de los esfuerzos de modelización están relacionados con intentos de limitar esa multiplicidad, introduciendo incertidumbre en la demanda, la selección de capacidad productiva previamente a una etapa de mercado, la endogeneización de la competencia en precios o cantidades o la colusión y las prácticas facilitadoras.

En la línea iniciada por Stackelberg, encontramos modelos que estudian las (des)ventajas del primer jugador asocia-



das al compromiso de las empresas instaladas a un cierto volumen de producción (i.e. a la prevención de la entrada) o al compromiso a una capacidad de producción. En el primer caso encontramos el estudio del problema del polizón, en el segundo el análisis de los incentivos estratégicos.

INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

Los capítulos 3 a 7 presentan el estudio de diferentes modelos (clásicos) de oligopolio en condiciones de información completa. El capítulo 8, el más largo del libro, introduce empresas con información privada sobre algún parámetro de su entorno (costes y/o demanda). El capítulo dedicado pues a situaciones de información asimétrica revisa las conclusiones de los modelos analizados anteriormente bajo esta nueva perspectiva, considerando los incentivos

que los diferentes agentes tienen para compartir la información que poseen.

El inicio del capítulo ilustra a través de una serie de ejemplos sencillos el concepto de equilibrio fundamental en condiciones de información asimétrica. El equilibrio bayesiano de Nash. A continuación se estudia su existencia y unicidad en los modelos de Cournot, Bertrand y Chamberlin. Antes de abordar modelos con compromiso, se estudian los incentivos para transmitir información en esos modelos y los efectos sobre el bienestar. También se presenta el análisis de la transmisión estratégica de información. De especial importancia son los temas de señalización (costosa o no) y de los incentivos a compartir información de forma honesta cuando esta información es (o no) verificable.

A continuación, se estudia la revelación óptima de información en modelos de colusión desde la óptica del diseño de mecanismos. Esta permite ilustrar con claridad las restricciones de participación que deben satisfacer los potenciales acuerdos, así como la imprescindible compatibilidad de incentivos.

El capítulo termina con el estudio del efecto de la incertidumbre y la información privada sobre el compromiso a una política de precios. En otras palabras, se trata de examinar si la incertidumbre mejora o empeora las posibilidades de compromiso, de acuerdo con la observabilidad, o no, de la variable de compromiso. Aparecen aquí las posibilidades de distorsionar o manipular la información que permiten explicar las estrategias de precio límite en la prevención a la entrada, la depredación (esfuerzos de empresas instaladas en el mercado rebajando precios a corto plazo para expulsar rivales esperando obtener beneficios a largo plazo), o la experimentación (pagar costes a corto plazo para obtener información que generen beneficios a largo plazo).

DINÁMICA

El último capítulo del libro está dedicado a la interacción dinámica en la colusión y el compromiso. Para poder estudiar esta interacción necesitamos herramientas diferentes como son los juegos repetidos (colusión) y juegos dinámicos en estrategias de Markov (compromiso).

El capítulo se inicia pues con una revisión de los modelos de colusión como juegos repetidos. Encontramos aquí los modelos de colusión con horizonte finito o infinito y la posibilidad de mantener acuerdos explícitos o tácitos basados en la amenaza de un castigo asociado a la violación del acuerdo. Todo ello de acuerdo con el hecho de que el control de las acciones de las empresas sea perfecto o imperfecto y de la presencia de incertidumbre, o no, sobre alguna variable del mercado.

Típicamente los juegos repetidos generan multiplicidad de equilibrios perfectos en los subjuegos. Este es el reino de los teoremas folk que permiten racionalizar los equilibrios colusivos.

A continuación se plantean los aspectos de compromiso. Para ello se plantean modelos verdaderamente dinámicos, de tiempo discreto o continuo (juegos diferenciales) restringidos a estrategias de Markov (estrategias que sólo dependen de variables de la industria y no de la historia). Este tipo de

estrategias permite definir el concepto de equilibrio perfecto de Markov que mitiga (aunque no elimina) el problema de la multiplicidad de equilibrios.

Con estos juegos se examina la formación de precios en modelos de tiempo discreto y de tiempo continuo. El papel de los costes de ajuste, la sustituibilidad o complementariedad estratégica intertemporal y la dependencia de los incentivos en equilibrios perfectos de Markov o en equilibrios de ciclo abierto son los temas más relevantes del análisis.

A MODO DE CONCLUSIÓN

El libro concluye con un epílogo en el que el autor reconoce la persistencia en el plano teórico del «problema del oligopolio», es decir la capacidad de racionalizar con modelos adecuados casi cualquier comportamiento de la industria, y apela a la necesidad del trabajo empírico y experimental para que, junto con el trabajo teórico, permita avanzar la teoría del oligopolio en el futuro.

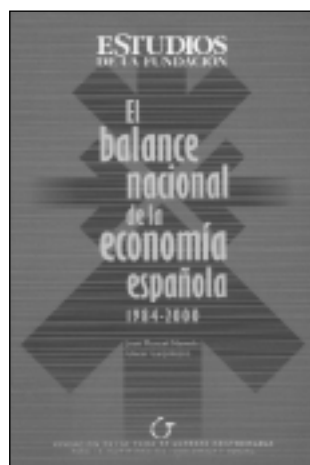
Para concluir, es importante insistir en que el libro que nos ocupa resultará muy útil a lectores ya «iniciados» en la teoría del oligopolio. Encontramos un repaso de las contribuciones teóricas modernas, en una selección de temas relevantes. Sin embargo el lector no debe esperar un tratamiento enciclopédico de la teoría del oligopolio. Por una parte hay

temas a los que se dedica poca atención (por ejemplo los modelos de diferenciación espacial de producto, la discriminación de precios, la integración vertical o la I+D). Por otra parte, la manera de presentar los modelos es descriptivamente muy rigurosa pero con apenas tratamiento formal. Esto puede resultar algo incómodo, porque obliga al lector a apoyarse en otros textos si no se encuentra suficientemente familiarizado con los modelos que se presentan. A veces una ecuación permite visualizar y comprender mejor un párrafo descriptivo de estos o aquellos efectos que aparecen en el modelo bajo estas o aquellas circunstancias.

También el encaje de los ejercicios en el texto resultará especialmente útil a aquellos lectores (especialmente estudiantes de tercer ciclo) que pretendan conseguir una profunda comprensión de los temas presentados. Es una lástima que no haya un apéndice con indicaciones de las soluciones de los ejercicios. Quizás pueda pensarse en ello en una futura edición. Es igualmente remarkable el párrafo final en cada capítulo resumiendo las ideas principales presentadas.

Finalmente, el índice general del libro es completo y claro. Permite tener una buena visión de los temas tratados en cada capítulo. Para el lector que quiera utilizar el libro como una guía de consulta, la estructura del índice le resultará una perfecta guía de navegación.

■ Xavier Martínez-Giralt



✎ EL BALANCE NACIONAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1984-2000).

✍ José Manuel Naredo y Oscar Carpintero

◆ Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas

190

J. M. Naredo se ha dedicado durante muchos años a ampliar la visión analítica tradicional de los economistas en distintas áreas, siendo quizás una de sus aportaciones más novedosas el intento de incluir dentro del campo de análisis los recursos naturales y los bienes no valorables (sin precio de mercado). En este caso, su propósito es conceptualmente menos ambicioso, pero no por ello menos interesante: completar la descripción habitual de la economía española con una contabilidad patrimonial. La necesidad de ir más lejos de las clásicas mediciones contables de flujos —PIB, inversiones, comercio exterior, etc.— se percibiría claramente asimilando España a una empresa. Probablemente nadie juzgaría acertado examinar la situación de una empresa exclusivamente por sus flujos de caja durante un determinado período, sino que además intentaría conocer la situación patrimonial de la misma. Pues bien, eso es lo

que pretende J.M. Naredo con esta reciente publicación refiriéndose a las cuentas de la Nación.

El libro de J.M. Naredo y Oscar Carpintero *El Balance nacional de la economía española (1984-2000)* viene a cubrir una importante laguna del sistema estadístico español como es la carencia de una contabilidad patrimonial. Carencia que debe resolverse en un futuro próximo al haber adoptado España el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95), que dispone, con carácter obligatorio para los países miembros, la realización de las cuentas del patrimonio, con un formato igual al del SCN-93 de Naciones Unidas.

4,25 BILLONES DE EUROS

Esta publicación nos descubre que España valía 4,25 billones de euros (707,55 billones de Ptas.) en el año

2000 y que de este patrimonio nacional neto el 91,5% correspondía a los hogares. Resultado que en principio parece sorprendente, si no se tiene en cuenta el fuerte incremento en los últimos años de los precios del patrimonio inmobiliario urbano, que constituye la mayor parte del patrimonio de los hogares.

El libro consta de las seis partes que se describen a continuación:

La revisión bibliográfica incluida en la parte I, *Los aspectos patrimoniales en el análisis económico: revisión bibliográfica*, tiene como objetivo la búsqueda de los antecedentes disponibles para apoyar y contextualizar el estudio, tanto en la fase de preparación de la información estadística, como en la del análisis posterior. Estos antecedentes se refieren al lugar que ocupan las cuestiones patrimoniales en el análisis económico, en la metodología de cuentas nacionales y en las fuentes de datos disponibles.

En la parte II, *Principales cambios observados en el panorama patrimonial de la economía española*, se efectúa el análisis de los principales cambios acaecidos en los últimos tiempos en el panorama patrimonial de la economía española, y se profundiza en el estudio de la evolución de las variables patrimoniales en relación con los agregados de flujo, recogidos en el «cuadro macroeconómico», y su incidencia sobre la coyuntura económica general. Esta información permite avanzar en el estudio del comportamiento de las variables económicas durante las fases de auge y declive observadas en el ciclo de 1984-1995. Pero, como es evidente, los datos presentados sólo llegan a reflejar la incidencia de las variables patrimoniales durante la fase alcista del presente ciclo, habida cuenta que la última información anual disponible sólo alcanza hasta el año 2000. Además de los comentarios referidos al Balance nacional, se destinan apartados específicos a analizar la evolución del patrimonio de los hogares y de las empresas no financieras, enjuiciando la información elaborada para estos grupos de agentes, que denota cambios espectaculares en su comportamiento.

Todos estos cambios refuerzan la incidencia de los aspectos patrimoniales sobre la marcha de la economía española, que alcanza el record en revalorizaciones bursátiles e inmobiliarias entre los países de la OCDE para el período objeto de estudio (1985-2000). En el citado entorno de países industrializados, España es el que presenta la mayor divergencia entre la evolución de la renta o PIB y los precios inmobiliarios, ya que en la mayoría de los demás países, el PIB creció más que los precios inmobiliarios.

El patrimonio inmobiliario urbano ha venido suponiendo en el período 1985-2000 entre el 70% y el 80% del patrimonio neto nacional. Este porcentaje evolucionó en función de las intensas revalorizaciones observadas. Entre



1985 y 1991 se registraron alzas de precios muy intensas que multiplicaron el valor del patrimonio inmobiliario urbano por 3,7 y por más de cuatro si se añade el aumento de valor por nuevas construcciones. El segundo ciclo alcista del valor del patrimonio inmobiliario urbano, que se inició en 1997 y sigue todavía, multiplicó el valor del patrimonio inmobiliario urbano por 1,5 en tres años. Hay que tener en cuenta que aunque en el actual ciclo alcista las tasas de crecimiento anual son más moderadas que en el anterior, se producen en un período con precios al consumo más estables y se aplican a precios inmobiliarios ya inflados por el anterior ciclo alcista.

Así, el patrimonio inmobiliario urbano y el inmobiliario total pasaron de ser 2,9 y 3,5 veces el PIB en 1985 a 5,6 y 6 veces en 1991, rebajando su peso ligeramente en 1997 para aumentarlo de nuevo hasta 5,7 y 6,1 veces el PIB en 2000.

RESULTADOS DETALLADOS

Pero además del estudio de la evolución patrimonial de la economía española, contenido en la II parte del libro, el objetivo más importante del mismo

es ofrecer a los analistas la información patrimonial de la economía española incluida en la parte III, *Balance nacional e información estadística patrimonial (1984-2000): Resultados*, enriquecida con un gran número de ratios, tasas y gráficos que dejan abierta su interpretación hacia reflexiones mucho más amplias que las contenidas en la publicación. Se trata de incentivar así, conjuntamente, la información y el análisis sobre cuestiones patrimoniales que permanecían escasamente tratadas pese a tener, como se ha indicado, una importancia capital en el caso de la economía española.

La parte III aporta la información de base necesaria para analizar las transformaciones patrimoniales operadas recientemente en la economía española. Habida cuenta que estas transformaciones se aceleraron desde la adhesión de España a la Unión Europea, el estudio se centra en el período comprendido entre 1985 y 2000 (última información disponible). Para lograr el propósito indicado, la elaboración estadística realizada acomete la estimación del Balance nacional completo para el período (1984-1998). La información de esta serie larga aparece enriquecida y actualizada con otra más detallada y solvente referida al período (1995-2000). Además del Balance nacional, se han estimado también, en la medida de lo posible, los balances por grupos de agentes económicos, haciendo hincapié en el balance de los hogares y en el de las empresas no financieras.

Los resultados recogidos en la parte tercera incluyen también numerosos cuadros y gráficos que ayudan a presentar e interpretar la información de los balances. Estos cuadros y gráficos recogen no sólo la composición, las tasas de variación y peso porcentual de los distintos elementos patrimoniales que componen los balances, sino que establecen también ratios e indicadores que relacionan su evolución con la de las

variables flujo (PNB, renta disponible, inversión, etc.), y ayudan a comparar la cotización de los activos con la evolución de los precios al consumo.

La parte IV, *Anexo metodológico*, compendia las fuentes y los procedimientos utilizados en la estimación de los balances. En lo que concierne a la metodología, los autores describen algunas circunstancias que han facilitado su trabajo. Por una parte, el hecho de que los sistemas de cuentas nacionales internacionalmente acordados que registrarán en el futuro incluyan las cuentas del patrimonio, aporta una guía metodológica clara e inequívoca, además de indicar que se está produciendo un desplazamiento del interés de las preocupaciones económicas hacia las consideraciones patrimoniales, que se habían visto eclipsadas hasta hace poco por el exclusivo predominio de contabilidades nacionales de flujos. Por otro lado, el interés y la viabilidad de incluir las dimensiones patrimoniales en el análisis del anterior ciclo económico que culminó en 1992, aparecen ya avalados por trabajos previos, con estimaciones específicas, habida cuenta que el INE no ha cubierto todavía este nuevo campo de información. Para la realización del presente estudio, los autores se han apoyado en la experiencia y la información que brindan otros trabajos previos, a los que se hace referencia en la bibliografía.

Entre las fuentes disponibles, cabe destacar dos nuevas publicaciones que han permitido actualizar y mejorar las principales rúbricas de la estimación del Balance nacional del período 1984-1991, que incluía el trabajo antes citado, y ofrecer una serie más solvente y detallada para el período 1995-2000, supliendo así la ausencia actual de cuentas del patrimonio para el conjun-



to de la economía española. Estas dos publicaciones son la realizada por el Ministerio de Fomento (2000): *Composición y valor del patrimonio inmobiliario en España (1990-1997)*, y la nueva versión de las *Cuentas financieras de la economía española (1995-2000)* elaborada por el Banco de España.

La primera de estas publicaciones incluye una estimación del principal componente del patrimonio inmobiliario, la vivienda, para el período 1990-1997, a un nivel de desagregación y solvencia sin precedentes, anunciándose su actualización periódica. La citada publicación, completa esta estimación con otras menos apoyadas de las demás rúbricas del patrimonio inmobiliario.

Por otro lado, el nuevo ejemplar de las *Cuentas financieras* incluye innovaciones que no cabe detallar aquí, siendo la principal de ellas la estimación del valor del total de las acciones a precios de mercado, de acuerdo con las recomendaciones del SEC-95. También se dispone de una nueva estimación del Banco de España de los activos no financieros de

las empresas no financieras, a precios corrientes, para el período 1995-1999. Todo lo cual ha sido, sin duda, de gran ayuda para depurar y actualizar la estimación anterior del Balance nacional (1984-1991) obteniendo una información más fiable y renovada.

En la parte V, *Índices de cuadros, tablas y gráficos*, se recoge, tal como indica su título, un índice detallado de los numerosos cuadros y gráficos presentados.

Sobre la relación bibliográfica, incluida en la última parte VI *Bibliografía*, hay que advertir que se ha realizado con vista al propósito general del estudio, dejando de lado algunos aspectos específicos, como son, por ejemplo, el tema de la distribución personal de la riqueza en el panorama internacional, o los estudios sobre la relación entre los aspectos patrimoniales y las variables de flujo, en episodios coyunturales concretos.

En suma se trata de una aportación muy estimable que puede servir de base para la realización de estudios sobre el crecimiento y distribución de la riqueza en España. ¿Es más rica una familia porque su vivienda habitual haya multiplicado por 1,5 su precio de mercado en los últimos tres años? ¿O más bien los aumentos de los precios de la vivienda están originando problemas de acceso a los jóvenes y familias con menos ingresos? Para contestar estas y otras preguntas los datos contenidos en esta publicación pueden constituir una valiosa ayuda. Por último, hay que unirse al deseo de los autores de que esta publicación sirva para abrir camino a investigaciones estadísticas, tanto de carácter privado como oficial que ayuden a conocer con mayor exactitud la riqueza real de España y su distribución.

■ José Frías San Román