

EL PESO DEL SECTOR PÚBLICO
EN LA ECONOMÍA: RESUMEN DE
LA LITERATURA Y APLICACIÓN
AL CASO ESPAÑOL

2022

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema

Documentos Ocasionales
N.º 2212

Carlos Sanz

**EL PESO DEL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA: RESUMEN DE LA LITERATURA
Y APLICACIÓN AL CASO ESPAÑOL**

EL PESO DEL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA: RESUMEN DE LA LITERATURA Y APLICACIÓN AL CASO ESPAÑOL

Carlos Sanz

BANCO DE ESPAÑA

Documentos Ocasionales. N.º 2212

Junio 2022

La serie de Documentos Ocasionales tiene como objetivo la difusión de trabajos realizados en el Banco de España, en el ámbito de sus competencias, que se consideran de interés general.

Las opiniones y análisis que aparecen en la serie de Documentos Ocasionales son responsabilidad de los autores y, por tanto, no necesariamente coinciden con los del Banco de España o los del Eurosistema.

El Banco de España difunde sus informes más importantes y la mayoría de sus publicaciones a través de la red Internet en la dirección <http://www.bde.es>.

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© BANCO DE ESPAÑA, Madrid, 2022

ISSN: 1696-2230 (edición electrónica)

Resumen

Este artículo lleva a cabo una revisión de la literatura académica que estudia los determinantes del tamaño del sector público. En primer lugar, se analizan los modelos clásicos basados en el teorema del votante mediano, en el que las decisiones públicas vienen determinadas por las preferencias del votante mediano en renta (es decir, aquel cuya renta es inferior a la de la mitad de los votantes y superior a la de la otra mitad). En segundo lugar, se revisan las teorías que, basadas en las preferencias de los ciudadanos, incluyen la noción de la percepción de justicia y de confianza en las instituciones públicas. En tercer lugar, se revisa la literatura sobre el papel del proceso político, los intereses particulares y los sistemas electorales y de gobierno. Se pone un especial énfasis en los trabajos recientes para España, que inciden en las preferencias de los ciudadanos, el papel de la confianza en las instituciones y el sistema de gobierno.

Palabras clave: impuestos, gasto público, instituciones, confianza, economía pública, economía política, COVID-19.

Códigos JEL: H1, H2, H3, H5, H6, D7.

Abstract

This article reviews the academic literature on the determinants of the size of the public sector. First, it analyses classical models based on the median voter theorem, according to which public decisions are determined by the preferences of the “median voter” in terms of income (i.e. the voter who has an income below half of voters and above the other half). Second, it reviews the theories, based on citizens’ preferences, that include the notion of the perception of justice and trust in public institutions. Third, it reviews the literature on the role of the political process, private interests, electoral systems and systems of government. Particular emphasis is placed on the recent studies for Spain that stress citizens’ preferences, the role of trust in institutions, and the system of government.

Keywords: taxes, public spending, institutions, trust, public economics, political economy, COVID-19.

JEL classification: H1, H2, H3, H5, H6, D7.

Índice

Resumen 5

Abstract 6

1 Introducción 8

2 Consideraciones generales 10

2.1 Oferta y demanda del sector público 10

2.2 El modelo del votante mediano 10

2.3 El papel de las percepciones sobre la justicia 12

2.4 El proceso político: los intereses particulares 13

2.5 El proceso político: sistemas de gobierno y electorales 14

3 El tamaño del sector público en España 17

3.1 Preferencias y confianza en las instituciones 17

3.2 El sistema de gobierno 18

4 Conclusión 20

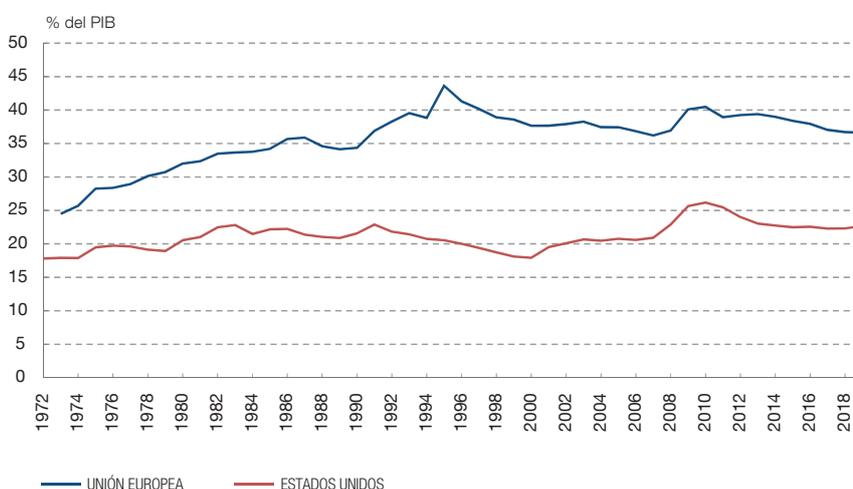
Bibliografía 21

1 Introducción

Desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, el gasto público en los países desarrollados ha crecido de forma muy notable. Por ejemplo, según datos del Banco Mundial, el gasto público en la Unión Europea aumentó desde un 24,5 % del PIB en 1973 hasta un 36,6 % en 2019. En Estados Unidos también se ha producido un aumento, aunque más limitado y partiendo de un nivel inferior (del 17,9 % al 22,7 %)¹. ¿Qué factores explican estas variaciones a lo largo del tiempo y entre países? Más en general, ¿cuáles son los determinantes del tamaño del sector público?². La literatura académica ha identificado un considerable número de factores que influyen en el tamaño del sector público en los países desarrollados. El objetivo de este artículo es sintetizar los trabajos existentes sobre los determinantes del gasto y los ingresos públicos, así como aplicarlos al caso español. Se abordan cuestiones como el papel del sistema político o el gasto público no redistributivo, además de otras, como las percepciones y las preferencias redistributivas³.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. En el epígrafe 2 se analiza la principal literatura existente, tanto teórica como empírica. El epígrafe 2.1 considera los factores de oferta de gasto (o ingreso) público, como, por ejemplo, el coste de provisión de los bienes públicos. El epígrafe 2.2 presenta los modelos derivados del teorema del

Gráfico 1
GASTO PÚBLICO



FUENTE: Banco Mundial.

NOTA: Gasto público en porcentaje del PIB para la Unión Europea (azul) y Estados Unidos (rojo).

- ¹ Véase gráfico 1 para una representación gráfica del gasto público a lo largo del tiempo.
- ² Por el tamaño del sector público, este artículo se refiere al porcentaje de gasto e ingresos públicos sobre el tamaño de la economía (por ejemplo, el PIB).
- ³ Para trabajos centrados en las percepciones y las preferencias redistributivas, véase Stantcheva (2021). Un tratamiento más técnico de esta literatura se encuentra en Persson y Tabellini (2002), pero obviamente no recoge la numerosa literatura posterior a esa fecha.

votante mediano. El epígrafe 2.3 muestra la literatura que introduce la importancia de las percepciones sobre la justicia de la redistribución de la renta y de la identidad de los beneficiarios de la redistribución. El epígrafe 2.4 considera el papel de los intereses particulares. El epígrafe 2.5 estudia la importancia de los sistemas electorales y de gobierno, así como el papel de la confianza en las instituciones públicas. El epígrafe 3 analiza la literatura disponible para España, y en el epígrafe 4 se plantean las conclusiones.

2 Consideraciones generales

2.1 Oferta y demanda del sector público

El tamaño del sector público queda determinado por la oferta y la demanda de gasto (o ingreso) público. La oferta de bienes públicos es una función del coste de producirlos o de recaudar impuestos. Por ejemplo, en una economía en la que prevalece la producción para el consumo propio le resulta más difícil a un Gobierno gravar los flujos de producción y gasto que en otra en la que haya un mayor grado de intercambio. Por tanto, una economía con una mayor producción de mercado conllevará un menor coste para recaudar impuestos y tendrá un sector público más grande. Así, la mayor facilidad de gravar los flujos de renta asociados a los procesos de mecanización o a la incorporación de las mujeres al mercado laboral habría sido clave en el aumento del tamaño del sector público en los años sesenta y setenta del pasado siglo⁴. Sin negar la importancia de este mecanismo, otros trabajos, más numerosos, consideran que los factores de demanda, como las preferencias de los ciudadanos o la distribución de la renta antes de impuestos y transferencias, son cuantitativamente más relevantes [Alesina y Glaeser (2004)]. El resto de este artículo se centrará en ellos.

2.2 El modelo del votante mediano

El punto de partida de la literatura clásica en esta materia son los modelos del votante mediano⁵. En estos modelos los impuestos se usan exclusivamente para redistribuir la renta y, de acuerdo con el modelo clásico de Downs (1975), el nivel de impuestos de equilibrio refleja las preferencias del votante mediano. Por «votante mediano» se entiende aquel votante con la renta mediana, es decir, el votante cuya renta es inferior a la de la mitad de los votantes y superior a la de la otra mitad. El principal resultado es que el nivel de impuestos (que, en estos modelos, es equivalente al tamaño del sector público) será mayor cuanto mayor sea la diferencia entre la renta mediana y la renta media (que es la suma de las rentas de todos los votantes dividida entre el número de votantes). La clave es que, en una votación por mayoría, será el votante mediano quien determine qué política se va a adoptar. Por ejemplo, una política de impuestos que consiga el apoyo del votante mediano es probable que también logre el apoyo de todos los que tengan una renta inferior, concitando así el apoyo del 50 % del electorado y logrando una mayoría de votos. Dado que se ha observado, en prácticamente todos los países, que la renta media es mayor que la renta del votante mediano, este tiene incentivos para redistribuir la renta a través de impuestos, que afectarán más a las rentas más elevadas. Cuanto mayor sea la distancia entre la renta media y la del votante mediano, mayores serán los incentivos de este para aumentar los impuestos y la redistribución⁶. Así, estos trabajos suelen concluir que aumentos de la desigualdad conducen a aumentos en el tamaño del Gobierno. Conviene tener en mente, no obstante, que la predicción de estos modelos se refiere a una medida limitada de desigualdad, como es la ratio media/mediana de ingresos.

⁴ Kau y Rubin (1981).

⁵ Romer (1975), y Meltzer y Richard (1981).

⁶ Por otra parte, al votante mediano no le interesa subir sin límite los impuestos, ya que esto desincentivaría el trabajo y, por consiguiente, los impuestos que pagarían las rentas más altas.

Otros trabajos académicos posteriores han analizado empíricamente las predicciones teóricas de estos modelos. Si las preferencias del votante mediano determinasen el nivel de gasto público, sería de esperar que en sociedades con un mayor nivel de desigualdad de rentas antes de impuestos y de transferencias se observaría también un mayor grado de redistribución. No obstante, la evidencia no encuentra apoyo para estas hipótesis; de hecho, en las sociedades con mayor desigualdad de renta hay un menor grado de redistribución⁷. Sin embargo, no se observa ni que los países más desiguales tengan más políticas redistributivas ni que aumentos en la desigualdad incrementen las preferencias por la redistribución declaradas en las encuestas⁸. Estos resultados no implican que el mecanismo que enfatiza las preferencias del votante mediano no esté en juego, pero sí que podría haber otros factores más importantes que hagan que la correlación observada no sea la esperada.

Ante estos resultados, la literatura ha propuesto otros factores que puedan explicar el tamaño del sector público. Una primera vía, formalizada por Persson y Tabellini (2002), es generalizar el enfoque de un sector público dedicado exclusivamente a redistribuir de ricos a pobres, mediante la incorporación de otras dimensiones redistributivas (que se explorarán en los siguientes epígrafes). Estas generalizaciones del marco teórico tienen el atractivo de que gran parte del aumento del gasto público acontecido desde la Segunda Guerra Mundial no procede de una redistribución explícita de la renta, sino de programas concretos, como el gasto en pensiones y en sanidad. En particular, Persson y Tabellini (2002) consideran, además de las diferencias de renta, entre ricos y pobres, otras fuentes de heterogeneidad. Así, por ejemplo, estudian un modelo con jóvenes y con mayores, en el que las preferencias de los votantes sobre el sistema de pensiones dependen tanto de la renta como de la edad. Una coalición de votantes pobres y con mayores apoyarían un nivel elevado de pensiones públicas. De hecho, el tamaño del sector público (la seguridad social, en este caso) superaría el «óptimo social», puesto que las generaciones futuras no pueden votar, aunque tendrán que sufragar también el gasto del programa⁹. Esto implica que una sociedad más envejecida terminará con un mayor tamaño del sector público que otra más joven, incluso si su distribución de la renta es la misma.

El mismo razonamiento puede extenderse al caso de una sociedad en la que haya votantes ocupados y desempleados, donde ambos grupos difieran en las preferencias sobre el seguro de desempleo y otros programas laborales. El poder electoral de los *insiders* con trabajos estables da lugar a un menor seguro de desempleo del considerado como óptimo y a un mercado de trabajo sobrerregulado. Por último, se puede extender el análisis al caso en el que los votantes difieren entre aquellos que reciben (relativamente) más rentas del trabajo y aquellos que reciben más rentas del capital. En equilibrio, los impuestos sobre el capital son mayores que el óptimo social, ya que las rentas de capital están más

7 Alesina y Glaeser (2004) encuentran una correlación negativa entre desigualdad de mercado y redistribución, en un análisis de diferencias entre países desarrollados. Kenworthy y McCall (2008) estudian la evolución temporal dentro de ocho países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y tampoco encuentran apoyo para el modelo de Meltzer y Richard (1981).

8 Véase Kenworthy y McCall (2008).

9 Persson y Tabellini (2002) denominan «óptimo social» a la suma descontada del bienestar de todas las generaciones presentes y futuras, es decir, utilizan un criterio utilitarista.

concentradas (el votante mediano obtiene sus ingresos fundamentalmente de rentas del trabajo). En resumen, la existencia de colectivos que se benefician de manera distinta de programas públicos de redistribución de renta provoca que la relación entre la desigualdad de la renta y el tamaño del sector público se diluya.

2.3 El papel de las percepciones sobre la justicia

Los modelos anteriores suponen que los individuos votan exclusivamente según su propio interés (material). Otra literatura reciente relaja dicho supuesto y reconoce que los ciudadanos pueden tener preferencias sobre el tamaño del sector público que vayan más allá de su propio bienestar material inmediato, y que consideren la justicia percibida de la redistribución de la renta y de la identidad de sus beneficiarios, entre otros aspectos¹⁰. Es de esperar que estas preferencias se trasladen, a su vez, a la política fiscal, y que afecten al tamaño del sector público.

En primer lugar, las preferencias sobre la redistribución (e, indirectamente, sobre el tamaño del sector público) pueden depender de las creencias sobre la justicia de la distribución de rentas de mercado. Alesina y Angeletos (2005) presentan un modelo en el que la política fiscal (impuestos redistributivos) y la percepción de justicia se determinan conjuntamente en equilibrio¹¹. En el modelo, la renta de un individuo es una función tanto del esfuerzo realizado como del azar (es decir, factores aleatorios que el individuo no puede controlar, por ejemplo, las características genéticas o sufrir una enfermedad). En este contexto, se puede demostrar que, si una sociedad cree que el esfuerzo determina la renta, elegirá impuestos bajos. A su vez, los impuestos bajos incentivarán el esfuerzo, por lo que, en equilibrio, el esfuerzo será alto y se reducirá el papel del azar, de manera que se corroborarán las creencias de que el esfuerzo determina la renta. Por el contrario, si la sociedad cree que el azar determina la renta, subirá los impuestos, distorsionando las asignaciones y provocando que se cumplan las creencias iniciales. De esta forma, puede llegarse a que sociedades similares, pero con *a priori*s distintos sobre el origen de la desigualdad, soporten distintos niveles de impuestos —y a que, a largo plazo, sus *a priori*s se refuercen por los resultados observados¹²—. Los autores sugieren que este mecanismo podría explicar parte de las diferencias en el tamaño del sector público entre Europa occidental y Estados Unidos (siendo dicho tamaño, medido en porcentaje del PIB, alrededor de un 50 % mayor en Europa). En particular, solo el 40 % de europeos creen que los pobres pueden llegar a ser ricos si se esfuerzan suficientemente, frente a un 71 % de estadounidenses.

De hecho, existe la evidencia empírica de que las creencias sobre la movilidad de la renta en el futuro, las experiencias pasadas de mala fortuna y las creencias sobre la igualdad de oportunidades predicen las preferencias sobre el nivel de redistribución deseado¹³. Alesina,

¹⁰ Véase el resumen de Alesina y Giuliano (2011).

¹¹ Véanse también los modelos de Piketty (1995) y Benabou y Tirole (2006).

¹² Surge la cuestión de qué determina que una sociedad acabe en un equilibrio o en otro. Los autores argumentan que las pequeñas diferencias en las condiciones iniciales de renta pueden multiplicarse a través de la transmisión intergeneracional de riqueza, llevando a una sociedad a uno u otro equilibrio.

¹³ Alesina y La Ferrara (2005), Alesina y Giuliano (2011), y Fong (2001).

Stantcheva y Teso (2018) llevan a cabo un experimento en el que muestran aleatoriamente a algunos encuestados información pesimista sobre la movilidad social intergeneracional, es decir, en qué medida la renta de los hijos está correlacionada con la de sus padres. Esta información hace que los encuestados sean sistemáticamente más pesimistas sobre la movilidad intergeneracional, pero solo contribuye a que los encuestados de izquierdas apoyen más la redistribución. Los autores atribuyen esto a una brecha partidista sobre el papel del sector público en la sociedad. Mientras que los encuestados de derechas creen que la mejor manera de mejorar la igualdad de oportunidades es liberalizar la economía, los de izquierdas creen que es necesaria la intervención del sector público.

En segundo lugar, la diversidad étnica de la sociedad puede afectar a las preferencias redistributivas y, consiguientemente, al tamaño del sector público. Varios trabajos manifiestan que los individuos tienen una mayor preferencia por redistribuir la renta entre individuos de su misma etnia. Por ejemplo, Fong y Luttmer (2009) realizan un experimento en el que se muestran a los encuestados fotografías de personas afectadas por el huracán Katrina, variándose aleatoriamente la raza, el género y el «mérito» de estas personas¹⁴. Observan que, si bien la raza no tiene ningún efecto sobre cuánto quieren donar los encuestados a los afectados, los encuestados que dicen sentirse más cercanos a su grupo racial o étnico donan más cuando se demuestra que las víctimas son de su misma raza. Asimismo, se ha argumentado que una de las razones por las que Europa occidental tiene un mayor sistema de bienestar que Estados Unidos es porque los países europeos son más homogéneos étnicamente¹⁵. El mismo mecanismo puede conducir a que una mayor inmigración reduzca el tamaño del sector público¹⁶. Coherentemente con este mecanismo, las ciudades estadounidenses que recibieron más inmigrantes católicos y judíos entre 1910 y 1930 redujeron los impuestos y el gasto público, mientras que la inmigración protestante no generó ese efecto¹⁷. Asimismo, los nativos muestran un menor apoyo a la redistribución cuando aumenta la proporción de inmigrantes en su región¹⁸. Alesina, Miano y Stantcheva (2018) proveen una evidencia experimental: antes de expresar su grado de apoyo a la redistribución, un grupo aleatorio de encuestados tienen que contestar unas preguntas sobre inmigración y, por tanto, se ven forzados a «pensar» sobre el tema. Este planteamiento hace que los encuestados reduzcan su apoyo a la redistribución, en relación con el grupo de encuestados que no tienen que contestar las preguntas previas sobre inmigración.

2.4 El proceso político: los intereses particulares

La literatura analizada hasta ahora trata de explicar el tamaño del sector público según la distribución inicial de la renta y las preferencias de los individuos. En este epígrafe

¹⁴ El experimento consistía en mostrar a los participantes información audiovisual sobre el huracán: a algunas personas, seleccionadas aleatoriamente, se les mostraban principalmente víctimas negras, y a otras blancas. La información sobre el «mérito moral» se proporcionaba dando información oral, enfatizando alguna característica de las víctimas.

¹⁵ Véase Alesina y Glaeser (2004).

¹⁶ Véase el modelo general y el resumen de literatura de Alesina y Stantcheva (2020).

¹⁷ Véase Tabellini (2020).

¹⁸ Véanse Alesina, Murard y Rapoport (2021), quienes utilizan información de 140 regiones de Europa occidental en los años 2002-2016.

y en los siguientes, se consideran otras explicaciones que van más allá de las preferencias, y se estudia cómo el proceso político convierte las preferencias en políticas concretas que, a su vez, determinan el tamaño del sector público. Así, dos países con idéntica distribución inicial de la renta e idénticas preferencias de los ciudadanos, pero con distintos sistemas políticos, pueden acabar con distintos tamaños del sector público.

Un aspecto importante del proceso político es la influencia de los intereses particulares (*special-interest politics*). La situación subyacente es que existen políticas que perjudican al votante mediano pero que benefician de manera intensa a una minoría, que tiene incentivos para organizarse e influir en el sistema político y aprobar dichas políticas. El tamaño del sector público dependerá de la influencia que dichos intereses particulares puedan ejercer en la toma de decisiones.

En este sentido, hay que tener en cuenta, en primer lugar, el poder de los *lobbies* o grupos de presión¹⁹. Los grupos unidos en torno a un interés particular tienen una capacidad elevada de ejercer presión política e influir en las decisiones, lo que normalmente da lugar a un aumento del tamaño del sector público por encima del óptimo. En segundo lugar, hay que considerar la distribución de los intereses ideológicos y materiales²⁰. Los grupos de votantes menos ideológicos (es decir, aquellos que valoran menos la ideología frente a recibir transferencias de renta) son los que acaban recibiendo unas mayores transferencias. Esta dinámica afecta a la distribución de la renta y puede acabar repercutiendo en el tamaño total del sector público²¹.

2.5 El proceso político: sistemas de gobierno y electorales

Más allá de la presencia de intereses particulares, puede verse la toma de decisiones sobre los ingresos y el gasto público como un problema de agencia entre los votantes y los representantes políticos, es decir, una situación en la que los votantes y los representantes políticos tienen distinta información u objetivos. Incluso sin la presencia de intereses especiales, cómo se resuelva este problema de agencia puede dar lugar a distintas decisiones y, en consecuencia, a distintos tamaños del sector público. En este sentido, pueden dividirse los trabajos académicos al respecto en cinco grupos.

En primer lugar, los sistemas de gobierno parlamentarios pueden conducir a un mayor tamaño del sector público que los presidencialistas²². La razón es que los sistemas presidencialistas tienen una mayor separación entre el Poder Legislativo y el Poder Ejecutivo que los sistemas parlamentarios. La separación de poderes crea un conflicto de intereses

¹⁹ Véase Grossman y Helpman (2001).

²⁰ Véanse Lindbeck y Weibull (1987) y Dixit y Londregan (1996).

²¹ Este punto puede ilustrarse mediante modelos de voto probabilístico, en los que hay dos partidos que maximizan la probabilidad de ganar las elecciones. Los votantes votan según su ideología (tienen una preferencia intrínseca por uno de los dos partidos) y las transferencias que les prometan los partidos. Cuando anuncian las transferencias, los partidos tienen en cuenta a qué grupos de votantes pueden persuadir a un menor coste.

²² Los sistemas parlamentarios son aquellos en los que los votantes eligen directamente solo al Legislativo y este a su vez elige al Ejecutivo (por ejemplo, España). Los presidencialistas son aquellos en el que los votantes eligen directamente y por separado ambos poderes (por ejemplo, Estados Unidos). Véase esta teoría en Persson, Roland y Tabellini (2000).

entre el Legislativo y el Ejecutivo, que se disciplinan el uno al otro eliminando ineficiencias, lo que conduce a un menor tamaño del sector público²³. Existe alguna evidencia empírica que apoya esta teoría. Por ejemplo, incluso cuando se comparan sociedades con otros determinantes de la política fiscal similares, como la edad de la población o la fragmentación etnolingüística, el gasto de los Gobiernos centrales es diez puntos porcentuales del PIB más bajo en los sistemas presidencialistas que en los sistemas parlamentarios²⁴.

En segundo lugar, los sistemas electorales proporcionales pueden llevar a un mayor tamaño del sector público que los mayoritarios²⁵. Un argumento es que, bajo representación proporcional, el Gobierno requiere el apoyo de un mayor número de votantes y esto incentiva a proveer bienes públicos que benefician a un número grande de ciudadanos, como programas del estado de bienestar. Existe cierta evidencia empírica que muestra que los países que usan sistemas proporcionales llevan a cabo una mayor redistribución de la renta²⁶. Cuestión distinta es el tamaño de los distritos o circunscripciones electorales, es decir, cuántos representantes se eligen por circunscripción. Petersson-Lidbom (2012) examina dos experimentos naturales en Suecia y Finlandia, aprovechando el hecho de que, en estos países, el número de representantes por distrito es una función de la población del distrito. El autor encuentra que los distritos con más representantes reducen el tamaño del Gobierno, y atribuye este resultado a que un mayor número de legisladores puede frenar mejor los incrementos de gasto público propuestos por la burocracia estatal.

En tercer lugar, los sistemas federales de distribución territorial de poder pueden llevar a un menor tamaño del sector público que los sistemas centralistas²⁷. El argumento es que, cuando la movilidad por parte de los individuos o las empresas tiene un coste bajo, estos pueden desplazarse para reducir su pago de impuestos. Se produce de esta manera, una competición entre administraciones, y se reduce el tamaño del sector público²⁸. Existe cierta evidencia empírica que es coherente con esta predicción²⁹.

En cuarto lugar, los anteriores argumentos se centraban en rasgos de los sistemas de democracia representativa³⁰. Una alternativa que puede generar a distintas decisiones es la democracia directa. Se ha argumentado que la democracia directa puede reducir el tamaño del sector público, ocasionando un menor gasto en intereses particulares.

23 Véase esta teoría en Persson, Roland y Tabellini (1997).

24 Véanse Persson, Roland y Tabellini (2000) y Persson y Tabellini (2005), que realizan regresiones entre países.

25 Los sistemas proporcionales son aquellos en los que las divisiones en el electorado se reflejan de manera más o menos proporcional en el Legislativo (por ejemplo, España). Los mayoritarios son aquellos en los que, en un distrito dado, el partido más votado obtiene toda la representación de ese distrito (por ejemplo, Estados Unidos). Véase la teoría en Lizzeri y Persico (2001).

26 Véanse Iversen y Soskice (2006) y Persson y Tabellini (2005), que utilizan regresiones entre países.

27 Véase Brennan y Buchanan (1980).

28 Martínez-Vázquez, Lago-Peñas y Sacchi (2017) enfatizan, no obstante, que, si la descentralización es exclusivamente por el lado del gasto, puede llevar a un mayor gasto público. El argumento es análogo: la competición entre administraciones en presencia de movilidad geográfica llevaría a un aumento de los gastos.

29 Véanse, por ejemplo, Rodden (2003) o Qiao, Ding y Liu (2019).

30 Por democracia representativa se entienden los sistemas de gobierno en los que los votantes eligen a los representantes, que determinan posteriormente las políticas. Por democracia directa se entienden aquellos sistemas en los que los votantes votan directamente por las políticas.

Una posible razón es que la democracia directa permite votar cada partida de gasto por separado y, en este sentido, alinear las decisiones con las preferencias del votante mediano en múltiples dimensiones³¹. Por el contrario, bajo un sistema de democracia representativa es posible que los partidos ofrezcan un mayor nivel de gasto en ciertas partidas para atraer los votos de intereses particulares y en contra del votante mediano, quien no tiene una preferencia tan fuerte por ellas. La literatura empírica ha encontrado, en general, evidencia coherente con estas predicciones teóricas. Así, por ejemplo, se ha observado que la realización de referéndums e iniciativas reduce el gasto y los ingresos públicos en Estados Unidos y Suiza [Besley y Case (2013); Funk y Gathmann (2011 y 2013)] y que la realización de asambleas públicas hace lo propio en España [Sanz (2020)], como se analizará con más detalle en el próximo epígrafe.

Por último, hay evidencia de que la confianza de los individuos en las herramientas redistributivas de la política económica influye en las preferencias redistributivas. En este sentido, Kuziemko *et al.* (2015) encuentran que dar información detallada sobre la desigualdad de renta afecta significativamente a la preocupación por la desigualdad, pero apenas afecta a las preferencias sobre impuestos y transferencias (con la notable excepción del impuesto de sucesiones). Esta (falta de) reacción está asociada a la falta de confianza en el Gobierno y a la desconexión percibida entre los problemas sociales y las políticas públicas dirigidas a abordarlas.

En definitiva, la evidencia teórica y empírica sugiere que el hecho de que la acción política esté intermediada por agentes con sus propios intereses es un determinante importante del tamaño del sector público.

31 Véanse los modelos en Besley y Coate (2008) y Sanz (2020).

3 El tamaño del sector público en España

En este epígrafe se analizarán, a la luz de la literatura resumida anteriormente, algunos de los trabajos académicos recientes aplicados al caso de España. En concreto, el análisis se centrará en dos aspectos: las preferencias de los ciudadanos y el papel de la confianza en las instituciones, y el sistema de gobierno.

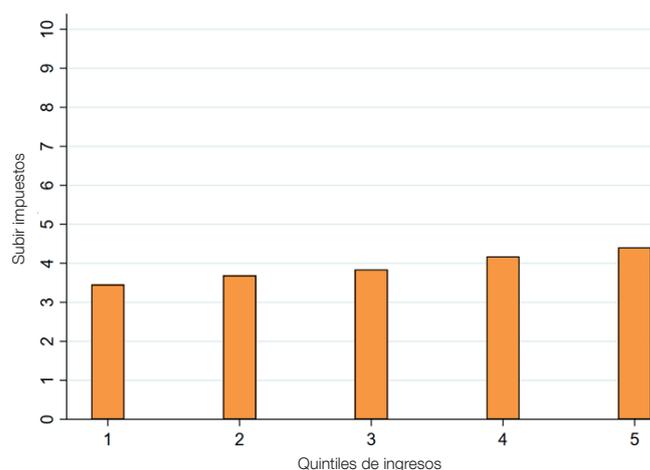
3.1 Preferencias y confianza en las instituciones

En Sanz (2021) se analizan las preferencias impositivas de los españoles en el contexto de la pandemia de COVID-19. En este sentido, el artículo se enmarca en la literatura resumida en el epígrafe 2.3. Más en concreto, el artículo utiliza dos encuestas en línea llevadas a cabo durante los meses de junio y diciembre de 2020. En cada una de estas encuestas se entrevistó alrededor de 5.000 personas mayores de edad y residentes en España. El sondeo se realizó para tener una muestra representativa de la población española por edad, género, región y nivel educativo³². El principal resultado es que los individuos en hogares de más renta expresan una mayor preferencia por subir los impuestos y son más propensos a expresar una opinión positiva sobre ellos, tanto incondicionalmente como cuando se comparan individuos con perfiles sociodemográficos (género, edad, nivel educativo) y políticos (intención de voto) similares. El gráfico 2 ilustra estos resultados: la preferencia media de los españoles por subir los impuestos aumenta con la renta, lo que no parece compatible con la visión tradicional del votante mediano discutida en el epígrafe 2.2. Además, el artículo expone que los varones y las personas de más edad y mayor nivel educativo y los votantes de izquierdas expresan una mayor preferencia por subir los impuestos³³. Por último, el artículo muestra que una variable clave para caracterizar las preferencias impositivas es la confianza en las instituciones públicas y el sistema político: los individuos que tienen una mayor preferencia por subir los impuestos y mencionan opiniones positivas sobre estos son también los que tienen una mayor confianza en las instituciones. Esto se observa incluso cuando se comparan individuos con distinto nivel de confianza, pero similares en lo que atañe a ingresos, género, edad, nivel educativo o intención de voto.

Estos resultados sugieren que la confianza en las instituciones públicas tiene una considerable relevancia para el tamaño del sector público en España. De este modo, el

32 En este contexto, la literatura apoya la validez de la representatividad de las encuestas en línea, Haaland, Roth y Wohlfart (2022). Para más detalles y otras aplicaciones de la encuesta, véase, además de Sanz (2021), Martínez-Bravo y Sanz (2021a y 2021b).

33 Resulta interesante comparar estos resultados con los de Gethin, Martínez-Toledano y Piketty (2021). Estos autores muestran, usando datos electorales de veintiuna democracias occidentales, que los votantes con mayor educación votan más a la izquierda (a diferencia de lo que ocurría en los años cincuenta o sesenta del pasado siglo), mientras que los de mayor renta votan más a la derecha, al igual que en el pasado siglo. Sin embargo, los resultados de Gethin, Martínez-Toledano y Piketty (2021) son algo distintos para España, donde los votantes con mayor educación (así como los de mayor renta) siguen votando más a la derecha (si bien esta asociación es menor que en décadas anteriores). Los resultados de Sanz (2021) indican que la renta y la educación están asociadas a una mayor preferencia por subir los impuestos, postura que normalmente se asocia a la izquierda. Hay varias posibles explicaciones a esta aparente discrepancia. Una es que, obviamente, hay muchos más factores, además de los impuestos, que condicionan el voto. Otra es el marco temporal: los resultados de Gethin, Martínez-Toledano y Piketty (2021) cubren las elecciones de la década de 2010, mientras que los de Sanz (2021) se basan en una encuesta realizada en 2020. Dado el cambio de tendencia en la asociación entre voto y educación mostrada por Gethin, Martínez-Toledano y Piketty (2021), es posible que los resultados de Sanz (2021) anticipen el cambio de signo de esa asociación, en línea con lo ocurrido en otros países.

PREFERENCIAS SOBRE LOS IMPUESTOS EN ESPAÑA, POR NIVEL DE INGRESOS FAMILIARES

FUENTE: Sanz (2021).

NOTA: Las barras muestran la preferencia media por subir impuestos en una escala del 0 al 10, donde 10 es la máxima preferencia por subir impuestos y 0 es la máxima preferencia por bajar impuestos. Los encuestados se agrupan en cinco quintiles de acuerdo con sus ingresos familiares per cápita en 2019. El quintil 1 es el quintil más pobre, y el 5, el más rico.

deterioro institucional puede llevar a que los ciudadanos prefieran menores impuestos y menor gasto público ante el temor de que los recursos no sean bien gestionados. En este sentido, el 56 % de los encuestados, cuando son preguntados por los impuestos, opinan que «lo que pagamos en impuestos no se corresponde con los servicios públicos que recibimos, por culpa de la corrupción»³⁴. Esto es especialmente relevante en un contexto en el que la confianza en las instituciones se sitúa en niveles muy bajos. Por ejemplo, el indicador de confianza política del CIS ha caído de alrededor de los 55 puntos de finales de los años noventa al entorno de los 35 puntos de la actualidad. Asimismo, cuando se pregunta a los españoles por la capacidad del sistema político de proporcionar soluciones a los principales problemas de los ciudadanos, otorgan una nota media de 4,16, en una escala del 0 al 10.

Aunque un análisis de las causas de la (falta de) confianza en las instituciones públicas va más allá del alcance de este artículo, dos estudios recientes proporcionan evidencias para el caso español y sugieren que la corrupción puede haber desempeñado un papel importante³⁵.

3.2 El sistema de gobierno

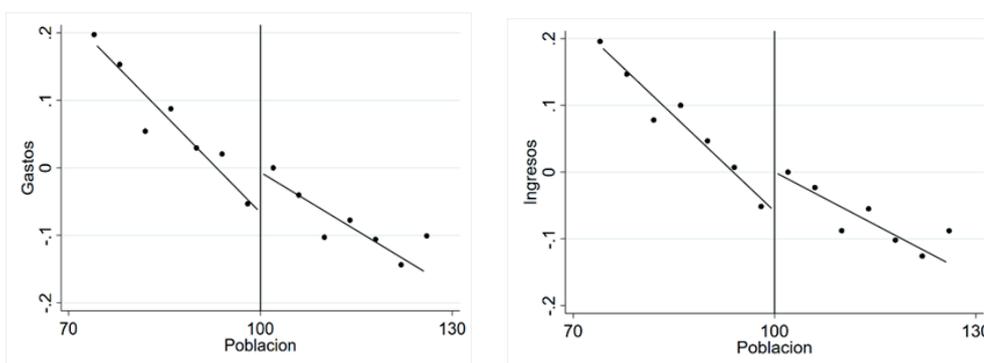
Como se ha explicado en el epígrafe 2.5, existe literatura que muestra que el sistema de gobierno puede influir en las decisiones de política fiscal. Sanz (2020) da evidencia al

³⁴ Véase Sanz (2021).

³⁵ Sanz, Solé-Ollé y Sorribas-Navarro (2021) llevan a cabo un análisis de diferencia en diferencias en el que comparan el cambio en el voto en los municipios que se ven afectados por casos de corrupción y en aquellos en los que no. Encuentran fuertes impactos de la corrupción en el voto. Solé-Ollé y Sorribas-Navarro (2018) encuentran, a través de un análisis de *matching* y regresiones con efectos fijos, que los casos de corrupción disminuyen la confianza en los políticos locales.

Gráfico 3

GASTO E INGRESOS PÚBLICOS DE LOS MUNICIPIOS ESPAÑOLES, POR SISTEMA DE GOBIERNO



FUENTE: Sanz (2021).

NOTA: El eje Y muestra el logaritmo del gasto (o ingreso) público en euros per cápita, normalizado a 0 cuando la población es igual a 100. El eje X muestra la población. A la derecha de la línea vertical (100 o más habitantes) se usa democracia representativa. A la izquierda de dicha línea se usa democracia directa.

respecto para España. Mediante un experimento natural, estima el impacto causal del sistema de gobierno sobre el gasto y los ingresos públicos. En concreto, el artículo utiliza el hecho de que, en España, la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local, determinaba (hasta 2011) que los municipios se rigieran por un sistema de democracia directa o representativa, dependiendo de si su población era mayor o menor de 100 habitantes. Los municipios de 100 o más habitantes elegían concejales, que son los encargados de aprobar los presupuestos (así como los reglamentos y ordenanzas municipales). Los de menos de 100 habitantes, por el contrario, aprobaban los presupuestos en asambleas vecinales a las que cualquier persona residente en el municipio podía acudir. Comparando los municipios por debajo de 100 habitantes con aquellos que están justo por encima de dicho umbral de población mediante una regresión de discontinuidad, el artículo encuentra que la democracia directa lleva a un menor tamaño del Gobierno, y reduce el gasto público y los ingresos públicos en un promedio de alrededor del 8%. El gráfico 3 muestra estos resultados gráficamente. Aunque, de media, los municipios a la izquierda del umbral (los que usan democracia directa) parecen tener mayor gasto e ingresos públicos que los que están a la derecha (democracia representativa), esto es debido al efecto del tamaño poblacional (como consecuencia de las economías de escala, los municipios pequeños tienen mayores gastos e ingresos). La clave para identificar el efecto causal, sin embargo, es centrarnos en los municipios muy cercanos al umbral, para comparar municipios con un tamaño poblacional similar. En este caso, vemos un «salto», tanto en ingresos como en gastos públicos, que indica que la democracia directa los reduce. Asimismo, el artículo desarrolla un modelo que podría explicar los resultados, en el que la democracia directa permite a los votantes imponer un menor gasto destinado a satisfacer los intereses particulares. En este sentido, el artículo entronca también con la literatura que enfatiza la importancia de los intereses particulares para el tamaño del sector público, resumida en el epígrafe 2.4.

4 Conclusión

En este artículo se han resumido algunos de los trabajos más relevantes que estudian los determinantes del tamaño del sistema del sector público. Quizá la principal conclusión que puede extraerse de esta literatura es que existe un número considerable de factores que contribuyen a las decisiones de gasto e ingresos públicos. Los modelos originarios predicen una relación directa entre la desigualdad de la renta (antes de impuestos y transferencias) y el tamaño del sector público, que, sin embargo, no se observa en los datos. Ante este hecho, se han sugerido varias teorías alternativas, no todas excluyentes. La heterogeneidad de intereses (edad, estado laboral) y el hecho de que la actuación pública se concentre en programas muy concretos hacen que la relación entre la desigualdad de renta y el tamaño del sector público se debilite —agentes con distinta renta pueden preferir el mismo programa de gasto—. Asimismo, las percepciones sobre la movilidad social y la interacción entre los agentes (diversidad étnica) introducen fricciones en las preferencias por la redistribución. Finalmente, el tamaño del sector público vendría determinado por los canales institucionales y las reglas de votación, que introducen una nueva dimensión: el grado de confianza en el sistema. Es necesario tener en mente todas estas variables cuando se trata de explicar cuestiones como, por ejemplo, por qué ha aumentado el tamaño del sector público en las últimas décadas en los países desarrollados, o por qué Estados Unidos tiene un menor nivel de gastos e ingresos públicos que Europa occidental.

Entre esta multiplicidad de factores, la línea de investigación más activa en la actualidad se centra en los determinantes de las preferencias de los ciudadanos y en su confianza en las instituciones públicas. Esto se enmarca en una literatura más amplia, que contempla que la confianza desempeña un papel muy relevante no solo en determinar el tamaño del sector público, sino en otras cuestiones más generales, como el crecimiento económico³⁶. Entender mejor cuáles son los determinantes de la confianza de los ciudadanos en las instituciones públicas supone uno de los principales retos para futuros trabajos de investigación.

³⁶ Véanse Algan y Cahuc (2010) sobre el crecimiento económico.

Bibliografía

- Alesina, A., y P. Giuliano (2011). «Preferences for redistribution», en J. Benhabib y A. Bisin (eds.), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam, North Holland, pp. 93-131.
- Alesina, A., y E. L. Glaeser (2004). *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*, Oxford, Oxford University Press.
- Alesina, A., y E. La Ferrara (2005). «Preferences for redistribution in the land of opportunities», *Journal of Public Economics*, 89(5-6), pp. 897-931.
- Alesina, A., A. Miano y S. Stantcheva (2018). «Immigration and redistribution», NBER Working Paper n.º 24733, National Bureau of Economic Research.
- Alesina, A., E. Murard y H. Rapoport (2021). «Immigration and Preferences for Redistribution in Europe», *Journal of Economic Geography*, de próxima publicación.
- Alesina, A., y S. Stantcheva (2020). «Diversity, immigration, and redistribution», *AEA Papers and Proceedings*, vol. 110, pp. 329-334.
- Alesina, A., S. Stantcheva y E. Teso (2018). «Intergenerational mobility and preferences for redistribution», *American Economic Review*, 108(2), pp. 521-554.
- Algan, Y., y P. Cahuc (2010). «Inherited trust and growth», *American Economic Review*, 100(5), pp. 2060-2092.
- Benabou, R., y J. Tirole (2006). «Belief in a just world and redistributive politics», *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), pp. 699-746.
- Besley T., y A. Case (2003). «Political institutions and policy choices: evidence from the United States», *Journal of Economic Literature*, 41, pp. 7-73.
- Besley, T., y S. Coate (2008). «Issue Unbundling via Citizens' Initiatives», *Quarterly Journal of Political Science*, 3(4), pp. 379-397.
- Brennan, G., y J. M. Buchanan (1980). *The power to tax: Analytic foundations of a fiscal constitution*, Cambridge University Press.
- Dixit, A., y J. Londregan (1996). «The determinants of success of special interests in redistributive politics», *the Journal of Politics*, 58(4), pp. 1132-1155.
- Fong, C. M., y E. F. Luttmer (2009). «What determines giving to Hurricane Katrina victims? Experimental evidence on racial group loyalty», *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(2), pp. 64-87.
- Funk P., y C. Gathmann (2011). «Does direct democracy reduce the size of government? New evidence from historical data, 1890-2000», *The Economic Journal*, 121, pp. 1252-1280.
- Funk P., y C. Gathmann (2013). «Voter preferences, direct democracy and government spending», *European Journal of Political Economy*, 32, pp. 300-319.
- Gethin, A., C. Martínez-Toledano y T. Piketty (2021). «Brahmin Left Versus Merchant Right: Changing Political Cleavages in 21 Western Democracies, 1948-2020», *The Quarterly Journal of Economics*.
- Grossman, G. M., y E. Helpman (2001). *Special interest politics*, MIT press.
- Haaland, I., C. Roth y J. Wohlfart (2022). «Designing information provision experiments», *Journal of Economic Literature*, de próxima publicación.
- Iversen, T., y D. Soskice (2006). «Electoral institutions and the politics of coalitions: Why some democracies redistribute more than others», *American Political Science Review*, 100(2), pp. 165-181.
- Kau, J. B., y P. H. Rubin (1981). «The size of government», *Public Choice*, 37(2), pp. 261-274.
- Kenworthy, L., y L. McCall (2008). «Inequality, Public Opinion and Redistribution», *Socio-Economic Review*, 6 (1), pp. 35-68.
- Kuziemko, I., M. I. Norton, E. Sáez y S. Stantcheva (2015). «How elastic are preferences for redistribution? Evidence from randomized survey experiments», *American Economic Review*, 105(4), pp. 1478-1508.
- Lindbeck, A., y J. W. Weibull (1987). «Balanced-budget redistribution as the outcome of political competition», *Public Choice*, 52(3), pp. 273-297.
- Lizzeri, A., y N. Persico (2001). «The provision of public goods under alternative electoral incentives», *American Economic Review*, 91(1), pp. 225-239.
- Martínez-Bravo, M., y Sanz, C. (2021a). «Inequality and Psychological Well-being in Times of Covid-19: Evidence from Spain», *SERIES-Journal of the Spanish Economic Association*, vol. 12, diciembre 2021, pp. 489-548.
- Martínez-Bravo, M., y C. Sanz (2021b). «The Management of the Pandemic and its Effects on Trust and Accountability», mimeo.
- Martínez-Vázquez, J., S. Lago-Peñas y A. Sacchi (2017). «The impact of fiscal decentralization: A survey», *Journal of Economic Surveys*, 31.4, pp. 1095-1129.
- Meltzer, A., y S. Richard (1981). «A rational theory of the size of government», *Journal of Political Economy*, 89, pp. 914-927.

- Persson, T., G. Roland y G. Tabellini (1997). «Separation of powers and political accountability», *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1163-1202.
- Persson, T., G. Roland y G. Tabellini (2000). «Comparative politics and public finance», *Journal of Political Economy*, 108(6), pp. 1121-1161.
- Persson, T., y G. Tabellini (2002). «Political economics and public finance», *Handbook of Public Economics*, 3, pp. 1549-1659.
- Persson, T., y G. E. Tabellini (2005). *The economic effects of constitutions*, MIT press.
- Petterson-Lidbom, P. (2012). «Does the size of the legislature affect the size of government? Evidence from two natural experiments», *Journal of Public Economics*, 96(3-4), pp. 269-278.
- Piketty, T. (1995). «Social mobility and redistributive politics», *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), pp. 551-584.
- Qiao, M., S. Ding y Y. Lui (2019). «Fiscal decentralization and government size: The role of democracy», *European Journal of Political Economy*, 59, pp. 316-330.
- Rodden, J. (2003). «Reviving Leviathan: fiscal federalism and the growth of government», *International Organization*, 57.4, pp. 695-729.
- Romer, T. (1975). «Individual welfare, majority voting, and the properties of a linear income tax», *Journal of Public Economics*, 4(2), pp. 163-185.
- Sanz, C. (2020). «Direct democracy and government size: Evidence from Spain», *Political Science Research and Methods*, 8(4), pp. 630-645.
- Sanz, C. (2021). «Más o menos impuestos? Renta, confianza en las instituciones y preferencias impositivas», *Papeles de Economía Española*, de próxima publicación.
- Sanz, C., A. Solé-Ollé y P. Sorribas-Navarro (2021). «Betrayed by the elites: how corruption amplifies the political effects of recessions. Comparative Political Studies», de próxima publicación.
- Solé-Ollé, A. y P. Sorribas-Navarro (2018). «Trust no more? On the lasting effects of corruption scandals», *European Journal of Political Economy*, 55, pp. 185-203.
- Sorribas-Navarro, P. (2021). «Corrupción y confianza en los políticos en España», *Papeles de Economía Española*, (168), pp. 157-191.
- Stantcheva, S. (2021). «Perceptions and preferences for redistribution», *The IFS Deaton Review*.
- Tabellini, M. (2020). «Gifts of the immigrants, woes of the natives: Lessons from the age of mass migration», *The Review of Economic Studies*, 87(1), pp. 454-486.

PUBLICACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA

DOCUMENTOS OCASIONALES

- 2030 ÁNGEL GÓMEZ-CARREÑO GARCÍA-MORENO: Juan Sebastián Elcano: 500 años de la Primera vuelta al mundo en los billetes del Banco de España. Historia y tecnología del billete.
- 2031 OLYMPIA BOVER, NATALIA FABRA, SANDRA GARCÍA-URIBE, AITOR LACUESTA y ROBERTO RAMOS: Firms and households during the pandemic: what do we learn from their electricity consumption?
- 2032 JÚLIA BRUNET, LUCÍA CUADRO-SÁEZ y JAVIER J. PÉREZ: Fondos públicos de contingencia para situaciones de emergencia: lecciones de la experiencia internacional. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2033 CRISTINA BARCELÓ, LAURA CRESPO, SANDRA GARCÍA-URIBE, CARLOS GENTO, MARINA GÓMEZ y ALICIA DE QUINTO: The Spanish Survey of Household Finances (EFF): description and methods of the 2017 wave.
- 2101 LUNA AZAHARA ROMO GONZÁLEZ: Una taxonomía de actividades sostenibles para Europa.
- 2102 FRUCTUOSO BORRALLO, SUSANA PÁRRAGA-RODRÍGUEZ y JAVIER J. PÉREZ: Los retos de la fiscalidad ante el envejecimiento: evidencia comparada de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2103 LUIS J. ÁLVAREZ, M.ª DOLORES GADEA y ANA GÓMEZ LOSCOS: La evolución cíclica de la economía española en el contexto europeo. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2104 PABLO HERNÁNDEZ DE COS: Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2021. Comparecencia ante la Comisión de Presupuestos del Congreso de los Diputados, el 4 de noviembre de 2020. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2105 PABLO HERNÁNDEZ DE COS: La independencia de las autoridades y supervisores económicos. El caso del Banco de España. Comparecencia del gobernador del Banco de España ante la Comisión para la Auditoría de la Calidad Democrática / Congreso de los Diputados, el 22 de diciembre de 2020. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2106 PABLO HERNÁNDEZ DE COS: El sistema de pensiones en España: una actualización tras el impacto de la pandemia. Contribución del Banco de España a los trabajos de la Comisión de Seguimiento y Evaluación de los Acuerdos del Pacto de Toledo. 2 de septiembre de 2020. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2107 EDUARDO BANDRÉS, MARÍA-DOLORES GADEA y ANA GÓMEZ-LOSCOS: Datado y sincronía del ciclo regional en España. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2108 PABLO BURRIEL, VÍCTOR GONZÁLEZ-DÍEZ, JORGE MARTÍNEZ-PAGÉS y ENRIQUE MORAL-BENITO: Real-time analysis of the revisions to the structural position of public finances.
- 2109 CORINNA GHIRELLI, MARÍA GIL, SAMUEL HURTADO y ALBERTO URTASUN: Relación entre las medidas de contención de la pandemia, la movilidad y la actividad económica. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2110 DMITRY KHAMETSHIN: High-yield bond markets during the COVID-19 crisis: the role of monetary policy.
- 2111 IRMA ALONSO y LUIS MOLINA: A GPS navigator to monitor risks in emerging economies: the vulnerability dashboard.
- 2112 JOSÉ MANUEL CARBÓ y ESTHER DIEZ GARCÍA: El interés por la innovación financiera en España. Un análisis con Google Trends.
- 2113 CRISTINA BARCELÓ, MARIO IZQUIERDO, AITOR LACUESTA, SERGIO PUENTE, ANA REGIL y ERNESTO VILLANUEVA: Los efectos del salario mínimo interprofesional en el empleo: nueva evidencia para España.
- 2114 ERIK ANDRES-ESCAJOLA, JUAN CARLOS BERGANZA, RODOLFO CAMPOS y LUIS MOLINA: A BVAR toolkit to assess macrofinancial risks in Brazil and Mexico.
- 2115 ÁNGEL LUIS GÓMEZ y ANA DEL RÍO: El impacto desigual de la crisis sanitaria sobre las economías del área del euro en 2020. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2116 FRUCTUOSO BORRALLO EGEA y PEDRO DEL RÍO LÓPEZ: Estrategia de política monetaria e inflación en Japón. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2117 MARÍA J. NIETO y DALVINDER SINGH: Incentive compatible relationship between the ERM II and close cooperation in the Banking Union: the cases of Bulgaria and Croatia.
- 2118 DANIEL ALONSO, ALEJANDRO BUESA, CARLOS MORENO, SUSANA PÁRRAGA y FRANCESCA VIANI: Medidas de política fiscal adoptadas a partir de la segunda ola de la crisis sanitaria: área del euro, Estados Unidos y Reino Unido. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2119 ROBERTO BLANCO, SERGIO MAYORDOMO, ÁLVARO MENÉNDEZ y MARISTELA MULINO: El impacto de la crisis del COVID-19 sobre la vulnerabilidad financiera de las empresas españolas. (Existe una versión en inglés con el mismo número).

- 2120 MATÍAS PACCE, ISABEL SÁNCHEZ y MARTA SUÁREZ-VARELA: El papel del coste de los derechos de emisión de CO₂ y del encarecimiento del gas en la evolución reciente de los precios minoristas de la electricidad en España. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2121 MARIO ALLOZA, JAVIER ANDRÉS, PABLO BURRIEL, IVÁN KATARYNIUK, JAVIER J. PÉREZ y JUAN LUIS VEGA: La reforma del marco de gobernanza de la política fiscal de la Unión Europea en un nuevo entorno macroeconómico. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2122 MARIO ALLOZA, VÍCTOR GONZÁLEZ-DÍEZ, ENRIQUE MORAL-BENITO y PATROCINIO TELLO-CASAS: El acceso a servicios en la España rural. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2123 CARLOS GONZÁLEZ PEDRAZ y ADRIAN VAN RIXTEL: El papel de los derivados en las tensiones de los mercados durante la crisis del COVID-19. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2124 IVÁN KATARYNIUK, JAVIER PÉREZ y FRANCESCA VIANI: (De-)Globalisation of trade and regionalisation: a survey of the facts and arguments.
- 2125 BANCO DE ESPAÑA STRATEGIC PLAN 2024: RISK IDENTIFICATION FOR THE FINANCIAL AND MACROECONOMIC STABILITY: How do central banks identify risks? A survey of indicators.
- 2126 CLARA I. GONZÁLEZ y SOLEDAD NÚÑEZ: Markets, financial institutions and central banks in the face of climate change: challenges and opportunities.
- 2127 ISABEL GARRIDO: La visión del Fondo Monetario Internacional sobre la equidad en sus 75 años de vida. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2128 JORGE ESCOLAR y JOSÉ RAMÓN YRIBARREN: Las medidas del Banco Central Europeo y del Banco de España contra los efectos del COVID-19 en el marco de los activos de garantía de política monetaria y su impacto en las entidades españolas. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2129 BRINDUSA ANGHEL, AITOR LACUESTA y FEDERICO TAGLIATI: Encuesta de Competencias Financieras en las Pequeñas Empresas 2021: principales resultados. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2130 PABLO HERNÁNDEZ DE COS: Comparecencias ante la Comisión de Presupuestos del Congreso de los Diputados, el 25 de octubre de 2021, y ante la Comisión de Presupuestos del Senado, el 30 de noviembre de 2021, en relación con el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2022. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2131 LAURA AURIA, MARKUS BINGMER, CARLOS MATEO CAICEDO GRACIANO, CLÉMENCE CHARAVEL, SERGIO GAVILÁ, ALESSANDRA IANNAMORELLI, AVIRAM LEVY, ALFREDO MALDONADO, FLORIAN RESCH, ANNA MARIA ROSSI y STEPHAN SAUER: Overview of central banks' in-house credit assessment systems in the euro area.
- 2132 JORGE E. GALÁN: CREWS: a CAMELS-based early warning system of systemic risk in the banking sector.
- 2133 ALEJANDRO FERNÁNDEZ CERERO y JOSÉ MANUEL MONTERO: Un análisis sectorial de los retos futuros de la economía española.
- 2201 MANUEL A. PÉREZ ÁLVAREZ: Nueva asignación de derechos especiales de giro. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2202 PILUCA ALVARGONZÁLEZ, MARINA GÓMEZ, CARMEN MARTÍNEZ-CARRASCAL, MYROSLAV PIDKUYKO y ERNESTO VILLANUEVA: Analysis of labor flows and consumption in Spain during COVID-19.
- 2203 MATÍAS LAMAS y SARA ROMANIEGA: Elaboración de un índice de precios para el mercado inmobiliario comercial de España. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2204 ÁNGEL IVÁN MORENO BERNAL y TERESA CAMINERO GARCÍA: Analysis of ESG disclosures in Pillar 3 reports. A text mining approach.
- 2205 OLYMPIA BOVER, LAURA CRESPO y SANDRA GARCÍA-URIBE: El endeudamiento de los hogares en la Encuesta Financiera de las Familias y en la Central de Información de Riesgos: un análisis comparativo. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2206 EDUARDO GUTIÉRREZ, ENRIQUE MORAL-BENITO y ROBERTO RAMOS: Dinámicas de población durante el COVID-19. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2207 JULIO GÁLVEZ: Measuring the equity risk premium with dividend discount models.
- 2208 PILAR CUADRADO, MARIO IZQUIERDO, JOSÉ MANUEL MONTERO, ENRIQUE MORAL-BENITO y JAVIER QUINTANA: El crecimiento potencial de la economía española tras la pandemia. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2209 PANA ALVES, SERGIO MAYORDOMO y MANUEL RUIZ-GARCÍA: La financiación empresarial en los mercados de renta fija: la contribución de la política monetaria a mitigar la barrera del tamaño. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2210 PABLO BURRIEL, IVÁN KATARYNIUK y JAVIER J. PÉREZ: Computing the EU's SURE interest savings using an extended debt sustainability assessment tool.
- 2211 LAURA ÁLVAREZ, ALBERTO FUERTES, LUIS MOLINA y EMILIO MUÑOZ DE LA PEÑA: La captación de fondos en los mercados internacionales de capitales en 2021. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2212 CARLOS SANZ: El peso del sector público en la economía: resumen de la literatura y aplicación al caso español.