

Unión monetaria y competitividad de la economía española¹

Jordi Galí

Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI)

Universitat Pompeu Fabra

Barcelona GSE

Yo no tuve el privilegio de conocer personalmente a Luis Ángel Rojo, pero, como no puede ser de otra manera, soy un gran admirador de su obra académica y de su obra como responsable de política económica, monetaria en este caso, y también de su obra institucional, que queda muy bien reflejada en el actual Servicio de Estudios del Banco de España. Por lo tanto, es un gran honor para mí poder participar en este homenaje a su persona.

Creo que este no es un foro en el que sea necesario recordar el fuerte impacto que ha tenido la crisis económica global en la economía española, y que se refleja de forma clara en las altísimas tasas de paro. Tampoco es necesario recordar que las perspectivas de recuperación, por lo menos a día de hoy, no son demasiado favorables, con una segunda recesión que está a las puertas.

Las causas de esta crisis han sido analizadas con gran detalle en algunos de los trabajos que han salido del Servicio de Estudios. Voy a referirme a dos de ellos; concretamente, al trabajo de Estrada, Jimeno y Malo de Molina de 2009, y a otro más reciente de Ortega y Peñalosa. El diagnóstico de estas causas se centra en la acumulación de fuertes

¹ Buena parte del material incluido en la presente ponencia está basada en un trabajo en curso sobre divergencias dentro del área del euro, realizado conjuntamente con Ángel Estrada (Banco de España) y David López-Salido (Federal Reserve Board).

desequilibrios en la economía española durante el período de expansión. Creo que es importante distinguir entre dos tipos de desequilibrios. Los primeros es preciso corregirlos, pero su corrección, casi por definición, dificulta la recuperación. El desapalancamiento del sector privado y la consolidación fiscal son el ejemplo más claro de las correcciones necesarias. En los otros desequilibrios se da la situación inversa: son las dificultades para corregirlos las que retrasan, o pueden plantear problemas, para la recuperación económica.

En esta presentación voy a referirme a uno de estos desequilibrios, a la pérdida de competitividad gradual de la economía española respecto a los países del núcleo de la zona del euro. Este problema no es específico de la economía española, ya que también afecta a otras economías. En un trabajo en curso con Ángel Estrada y David López-Salido pretendemos analizar cuáles son las causas de fondo de este desequilibrio gradual en los (llamados) países periféricos del área del euro. Voy a mostrarles, de un modo sencillo, algunas observaciones muy preliminares, sacadas de este trabajo, que están centradas en la economía española, más para estimular un poco el debate que para dar un diagnóstico definitivo de la situación.

En los cuadros que se presentan a continuación se sintetiza y resume el fenómeno de pérdida de competitividad al que me refiero. Todo los cuadros tienen una estructura muy parecida, y en ellos se presenta información para tres economías: la española, la zona del euro y Alemania. El período en estos primeros cuadros empieza en 1999 y termina en la actualidad. Corresponde, por lo tanto, al período de la Unión Monetaria Europea. También se presentan datos del diferencial de distintas variables entre España y la zona del euro, y entre España y Alemania.

Una medida (quizá un poco burda, pero utilizada comúnmente) de esta pérdida de competitividad es el diferencial acumulado de inflación entre países. En este caso está medido con el índice de precios de consumo (IPC). En el cuadro 1 se ve que este diferencial respecto a la zona del euro es del 11% y respecto a Alemania es del 16%.

Tanto en este cuadro como en los siguientes, se han distinguido dos períodos: los períodos *boom* y *bust*, de expansión y de recesión. El período de expansión comprende desde el primer trimestre del 1999 hasta el primer trimestre de 2008, y desde esta fecha hasta nuestros días corresponde al período de ajuste, de acuerdo con nuestra definición.

Cuadro 1

Inflación acumulada: 1999-2011

	España	Zona del euro	Alemania	España-Zona del euro	España-Alemania
IPC	0,37	0,26	0,21	0,11	0,16
Expansión	0,30	0,20	0,16	0,10	0,14
Recesión	0,07	0,06	0,05	0,01	0,01
Bienes comerciables	0,28	0,19	0,17	0,09	0,11
Expansión	0,25	0,17	0,13	0,08	0,12
Recesión	0,03	0,02	0,04	0,01	-0,01

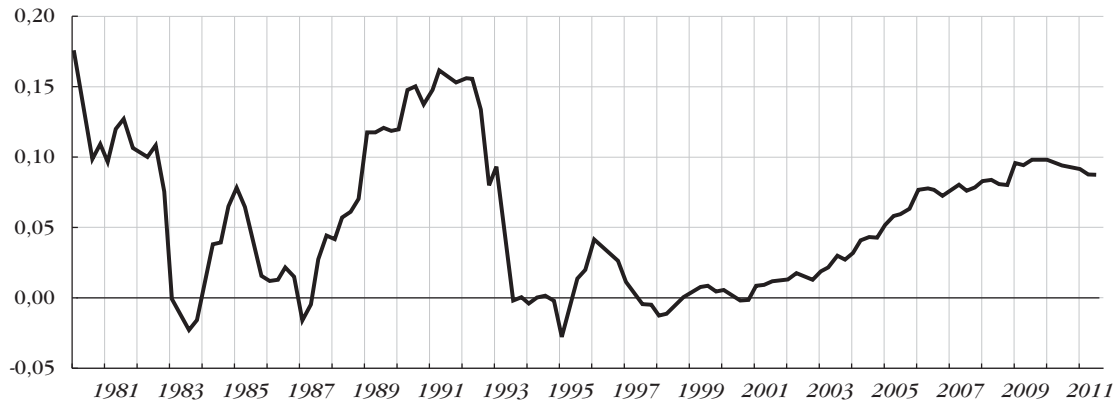
En el cuadro 1 se aprecia que ha habido un diferencial persistente en la inflación de precios de consumo, y que se produce sobre todo durante la fase expansiva. Durante el período de recesión y ajuste se observa que este diferencial, en promedio, básicamente ha desaparecido, solo es del 1%.

Pero, como he dicho antes, por distintas razones esta es una medida un poco burda. En primer lugar, porque el IPC incluye bienes importados y, en segundo lugar, porque también incluye bienes no comerciables. Si se pretende tener un índice de competitividad de la economía española, es interesante centrarse en una medida un poco más refinada, que en este caso se correspondería con los precios de los bienes comerciables producidos en España, y esto es lo que se presenta en la segunda parte del cuadro 1, donde se aprecia el diferencial acumulado del precio de bienes domésticos comerciables. Lo que se observa es que este diferencial no es tan grande como el que se tiene cuando utilizamos el IPC, pero también es muy significativo, con un diferencial acumulado cercano al 10%, tanto respecto a la zona del euro como respecto a Alemania, que es el país de referencia que hemos tomado, y también está concentrado en la fase expansiva.

El gráfico 1 muestra la evolución del tipo de cambio real para los bienes comerciables en España respecto a la zona del euro desde 1980 —por tanto, empieza mucho antes del inicio de la Unión Monetaria Europea— hasta la actualidad. El cuadro 1 lo único que resumía era el aumento que podemos ver al final de este gráfico. Un aumento gradual, más gradual que en períodos anteriores, pero muy persistente. Esto está relacionado con

Gráfico 1

Tipo de cambio real de los bienes comerciáveis: España-Zona del euro



la observación que ha hecho Jean Pisani-Ferry anteriormente sobre un trabajo de Blanchard y Muet, en el que se pone de manifiesto que las fluctuaciones de los tipos de cambio real en una situación de tipo de cambio fijo son más graduales, pero también mucho más persistentes, que en una situación en la que no hay tipo de cambio fijo. Volveré a comentar este gráfico más adelante.

En el cuadro 2 se presenta una descomposición que permite analizar qué hay detrás de este diferencial acumulado de precios. Esto es lo que en el trabajo citado intentamos desenmascarar. Se puede hacer una descomposición muy sencilla de esta inflación acumulada, o precios acumulados, en dos componentes: el primero serían las variaciones acumuladas en los márgenes de las empresas —en este caso, de empresas que producen bienes comerciáveis—, y el segundo, las variaciones acumuladas en los costes laborales unitarios. Aquí se pueden interpretar, bajo determinados supuestos, los costes laborales unitarios como una variable proporcional al coste marginal medio.

A continuación, en el cuadro 3 se descompone el aumento acumulado de costes laborales unitarios, ya sea en términos absolutos o su diferencial respecto a otras economías, como el aumento acumulado de salarios nominales menos el aumento acumulado de la productividad del trabajo.

Cuadro 2

*Variaciones acumuladas en los costes laborales unitarios
y en los márgenes empresariales*

1999-2011, bienes comerciables

	España	Zona del euro	Alemania	España-Zona del euro	España-Alemania
CLU	0,18	0,04	-0,06	0,13	0,24
Expansión	0,26	-0,01	-0,15	0,27	0,41
Recesión	-0,08	0,05	0,09	-0,13	-0,17
Márgenes	0,10	0,15	0,23	-0,04	-0,13
Expansión	-0,01	0,17	0,28	-0,18	-0,29
Recesión	0,11	-0,02	-0,05	0,14	0,16

Cuadro 3

Variaciones acumuladas en los salarios y en la productividad

1999-2011, bienes comerciables

	España	Zona del euro	Alemania	España-Zona del euro	España-Alemania
Salarios	0,52	0,37	0,26	0,15	0,26
Expansión	0,44	0,29	0,22	0,15	0,22
Recesión	0,08	0,08	0,04	0,00	0,04
Productividad	0,34	0,32	0,31	0,02	0,03
Expansión	0,18	0,29	0,36	-0,11	-0,18
Recesión	0,16	0,03	-0,05	0,13	0,21

Veamos cuál ha sido el comportamiento de cada una de estas variables para ver cuáles son los factores (por lo menos, los factores inmediatos) que hay detrás de esta pérdida de competitividad reflejada en el gráfico anterior para el caso de la economía española.

Volviendo al cuadro 2, tenemos, una vez más, los aumentos acumulados de inflación y de costes laborales unitarios. En la primera línea se presentan los aumentos acumulados

desde el año 1999 al 2011, y después las variaciones para cada uno de los subperíodos. ¿Cuál es la evidencia principal que podemos observar en este cuadro? Que este aumento, o esta inflación acumulada en los bienes comerciables, y el diferencial de aumento acumulado de precios de los bienes comerciables en la economía española se deben, sobre todo durante el período de la Unión Monetaria Europea, al diferencial en los costes laborales unitarios, que es del 13% respecto a la zona del euro y hasta el 24% respecto a Alemania. También se aprecia que este diferencial se produce, o se acumula, durante el período de expansión. Durante el período de recesión y ajuste se compensa, en parte, con un diferencial negativo, pero que no es, en absoluto, suficiente para deshacer el diferencial acumulado durante la expansión.

Es interesante mencionar que, cuando miramos a los márgenes, que son el diferencial entre los precios acumulados y los costes laborales unitarios, vemos que, si han tenido algún papel, ha sido un papel de contención de esta pérdida de competitividad. Con frecuencia, y José Luis Feito lo ha mencionado anteriormente, las discusiones sobre competitividad se centran en los costes laborales unitarios, pero esta no es la única variable que determina el grado de competitividad medido por los precios. Los márgenes empresariales también son importantes y aquí creo que es fundamental destacar que han desempeñado un papel de contención de esta pérdida de competitividad. Esta contención se produce, sobre todo (véase cuadro 2), durante el período de expansión, porque durante el período de recesión y ajuste estos márgenes han vuelto a aumentar el diferencial respecto a la zona del euro.

Vamos a «excavar» un poco más y ver qué hay detrás de este diferencial en los costes laborales unitarios. Como todos ustedes saben, el incremento de los costes laborales unitarios puede ser debido a un diferencial de salarios acumulados —superior en el caso de la economía española— o a un diferencial del crecimiento de la productividad acumulada —inferior en el caso de la economía española—. ¿Cuál de los dos factores es más importante? Sin duda, el primero, y en el cuadro 3 se aprecia esta descomposición. El diferencial acumulado de salarios explica básicamente la totalidad del diferencial de costes laborales unitarios. Ha habido diferenciales de productividad importantes, pero los que eran adversos durante la expansión se han corregido durante el período de recesión y ajuste, de forma que el efecto neto es básicamente nulo. Por lo tanto, el principal factor aquí es el diferencial acumulado de crecimiento de salarios.

Cuadro 4

Precios y costes laborales unitarios

1999-2011, bienes no comerciables

	España	Zona del euro	Alemania	España-Zona del euro	España-Alemania
Precios	0,40	0,27	0,20	0,13	0,20
Expansión	0,34	0,21	0,16	0,13	0,18
Recesión	0,06	0,06	0,04	0,00	0,02
CLU	0,28	0,21	0,07	0,06	0,21
Expansión	0,29	0,15	0,00	0,14	0,29
Recesión	-0,01	0,06	0,07	-0,08	-0,08

Los cuadros anteriores se centran en bienes comerciables, pero es interesante ver qué ha pasado con los bienes no comerciables. El cuadro 4 se refiere a los bienes no comerciables y en él se aprecia que los diferenciales acumulados de precios respecto a la zona del euro y a Alemania han sido incluso mayores que para los bienes comerciables. ¿Y por qué? Porque los márgenes no han desempeñado, en el caso de los bienes no comerciables, este papel de contención que se ha dado en el caso de los bienes comerciables, seguramente impuesto por la necesidad de competir con bienes producidos en otros países de forma más competitiva. En este caso vemos que los costes laborales unitarios explican buena parte de este diferencial.

A continuación les propongo una comparación con un período de expansión y ajuste anterior, el que se inicia con la entrada de la economía española en la Comunidad Europea en 1986, y que marcó el inicio de una fuerte expansión, seguida de un período de recesión y ajuste que se inicia en el segundo trimestre de 1992.

El cuadro 5 muestra, en tasa de crecimiento acumulada, el precio de los bienes comerciables en España con respecto a la zona del euro y a Alemania. En este caso, todas estas variables están medidas en términos de ECU para posibilitar su comparación. ¿Cuál es la principal diferencia que vemos respecto al episodio reciente? Si miramos el diferencial de precios acumulado, vemos que este, al acabar el ciclo expansión-recesión, era básicamente cero, o incluso negativo, respecto a Alemania. Durante la expansión, de

Cuadro 5

*Variaciones acumuladas en la inflación
y en los costes laborales unitarios: 1986-1995*

ECU, bienes comerciables

	España	Zona del euro	Alemania	España- Zona del euro	España- Alemania
Precios	0,20	0,20	0,28	0,01	-0,08
I TR 1986 - I TR 1992	0,28	0,14	0,16	0,14	0,13
II TR 1992 - IV TR 1995	-0,08	0,06	0,12	-0,14	-0,20
CLU	0,41	0,20	0,38	0,21	0,03
I TR 1986 - I TR 1992	0,49	0,14	0,10	0,35	0,39
II TR 1992 - IV TR 1995	-0,08	0,06	0,28	-0,14	-0,36

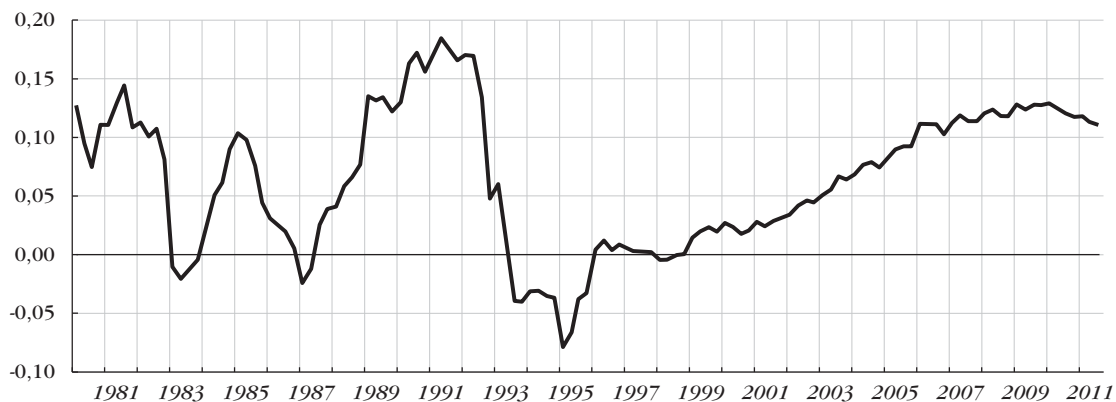
1986 a 1992, se produjo una acumulación del diferencial de precios muy parecida en términos cuantitativos a la que hemos observado durante la expansión reciente. Pero, ¿qué sucede? Que durante el período de recesión y ajuste este diferencial acumulado de precios se deshace plenamente gracias a las tres devaluaciones consecutivas de la peseta.

Si miramos a los costes laborales unitarios, vemos una evolución parecida, pero también observamos que respecto a la zona del euro, por lo menos, hubo un diferencial acumulado muy grande que la devaluación no consiguió eliminar plenamente. Es decir, que también se produjo durante aquel episodio un ajuste a la baja de los márgenes muy importante. ¿Qué factores había detrás de este ajuste de los márgenes? Es difícil saberlo. En buena parte, puede tratarse de lo que podríamos llamar un ajuste «de equilibrio» (o deseado) de los márgenes, al encontrarse las empresas en un entorno competitivo muy distinto debido a la entrada en la Comunidad Europea. Por otro lado, este ajuste a la baja de los márgenes puede haber sido, en una gran parte, indeseado y como tal, en la medida en que las empresas quieran recuperar sus márgenes de equilibrio, puede haber contenido las semillas de un diferencial de inflación positivo en los períodos siguientes.

¿Qué lecciones aprendemos de este análisis que puedan ser útiles ante la situación actual? Obviamente, el tipo de cambio ya no es un mecanismo de ajuste de nuestra competitividad con respecto a los países de la zona del euro y las alternativas son claras, aunque no fáciles.

Gráfico 2

Tipo de cambio real de los bienes comerciables: España-Alemania



Son, por un lado, un aumento de la productividad respecto a los países de nuestro entorno —esto es fácil decirlo, pero no es fácil hacerlo y claramente no es fácil conseguirlo en el corto plazo—; una disminución de los márgenes empresariales —no es obvio que este sea un camino que tenga mucho recorrido en la situación actual—, y el tercer factor que nos queda (el único que realmente nos queda) es un ajuste a la baja de los costes laborales.

Volviendo al gráfico 1, donde se mostraba la evolución del tipo de cambio real para los comerciables de España y de la zona del euro, vemos hasta qué punto, durante los períodos de expansión y ajuste anteriores, esta pérdida de competitividad, que se refleja por un aumento del tipo real, acababa de forma brusca en el tiempo gracias al ajuste de la paridad de la peseta. Ahora nos encontramos con una desviación no tan grande, en términos cuantitativos, como en episodios anteriores, pero una situación en la que este ajuste es más difícil y por la vía de la devaluación es imposible. El gráfico 2 es idéntico al gráfico 1, pero muestra el tipo de cambio real de los comerciables respecto a Alemania. Por tanto, el reto es cómo conseguimos hacer que esta línea vuelva a un nivel parecido al que tenía al inicio de la Unión Monetaria Europea, que, básicamente, es cero, dada la normalización que se ha utilizado.

Con respecto a los ajustes de salarios. ¿Hasta qué punto podemos confiar en que los salarios van a ajustarse y van a permitir eso que, con frecuencia, se llama la «devaluación

interna» para restaurar la competitividad de la economía española? Mirando la evidencia empírica, uno no puede ser demasiado optimista. Estas son unas regresiones muy sencillas que hemos realizado y en donde la variable dependiente es la inflación de salarios (π^w) y la variable explicativa es: la tasa de paro (u); en una segunda especificación se ha añadido la tasa de inflación de precios en el período anterior.

$$\pi_t^w = \alpha + \beta u_t$$

$$\pi_t^w = \alpha + \beta u_t + \gamma \pi_{t-1}^p$$

Los resultados de la estimación de estas sencillas ecuaciones de salarios para tres países (España, Alemania y Estados Unidos) se muestran en el cuadro 6.

Básicamente, el desempleo aparece con el signo correcto, que es el negativo, es decir, un aumento del desempleo debería llevar a una disminución de la tasa de inflación de salarios, pero no es significativo estadísticamente. Y, por otra parte, en el caso de España la inflación pasada es extremadamente significativa y con un coeficiente cercano al valor unitario. Si comparamos esta evidencia con el caso alemán y el caso de Estados Unidos, vemos unas diferencias sustanciales. Tanto en Alemania como en Estados Unidos, la inflación de salarios responde de forma significativa a las variaciones en la tasa de desempleo. En el caso de Alemania, la inflación pasada es irrelevante, no es significativa; en el caso de Estados Unidos aparece como significativa, pero con un coeficiente mucho más bajo que el de la economía española. Por lo tanto, si el comportamiento de los salarios en los próximos años se ha de regir por ecuaciones como las que hemos estimado aquí, basadas en el comportamiento del pasado, realmente uno no puede ser demasiado optimista.

Cuadro 6

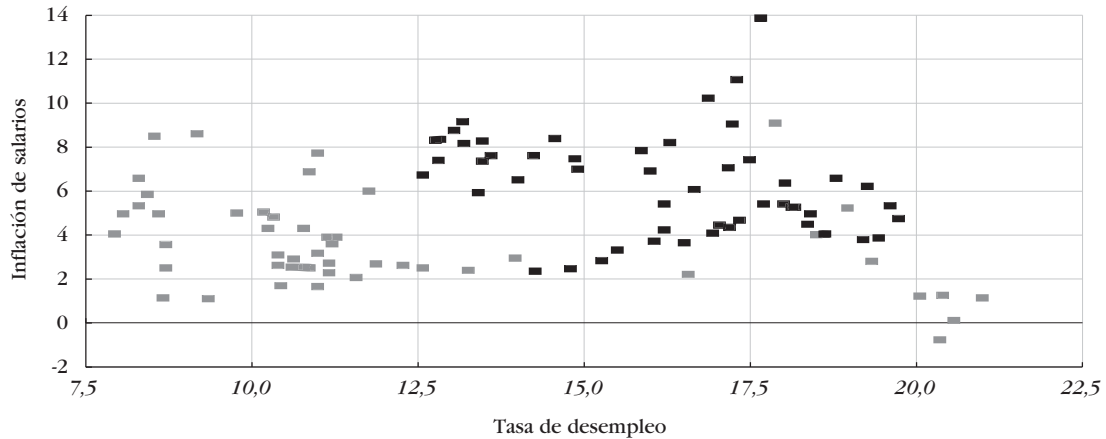
Ecuaciones estimadas de la inflación de salarios: 1981-2011

	España		Alemania		Estados Unidos	
u_t	-0,007	-0,015	-0,199**	-0,181**	-0,024*	-0,036**
	(-0,051)	(0,047)	(0,036)	(0,041)	(0,014)	(0,011)
π_{t-1}		0,883**		0,118		0,357**
		(0,181)		(0,140)		(0,041)

Nota: * significativo al 10%; ** significativo al 5%.

Gráfico 3

Curva de Phillips de salarios: España (1986-2011)



Los siguientes gráficos transmiten el mismo mensaje. El gráfico 3 presenta la curva de Phillips de salarios para la economía española. Empezando en 1986, en el eje vertical se representa la inflación de salarios y la tasa de desempleo en el eje horizontal. Básicamente, vemos una gran nube. Alguien quizás podrá intuir algún objeto —un caballo o un submarino, quizá—, pero, más allá de la imaginación de cada uno, la realidad es que no hay una relación evidente entre las dos variables. Ello contrasta con el caso de Alemania (véase gráfico 4), donde la relación aparece de forma muy clara. Y en el caso de Estados Unidos (véase gráfico 5) también hay una relación negativa importante, aunque en algunos períodos haya una interesante desviación significativa (se refleja en los puntos que se separan del resto por la parte superior).

¿Cuál es el mensaje? Si nos tomamos esta evidencia en serio, la dificultad para restablecer vía salarios los niveles de competitividad que la economía española tenía en el año 1999, puede ser muy grande.

¿Cuáles son las razones que hay detrás de esto? ¿Por qué no responden los salarios a las variaciones en las condiciones del mercado de trabajo y, concretamente, a las variaciones en la tasa de desempleo? Uno debe preguntarse, y creo que es un ejercicio interesante, cuál es el mecanismo teórico por el cual las variaciones en la tasa de desempleo deberían influir

Gráfico 4

Curva de Phillips de salarios: Alemania (1986-2011)

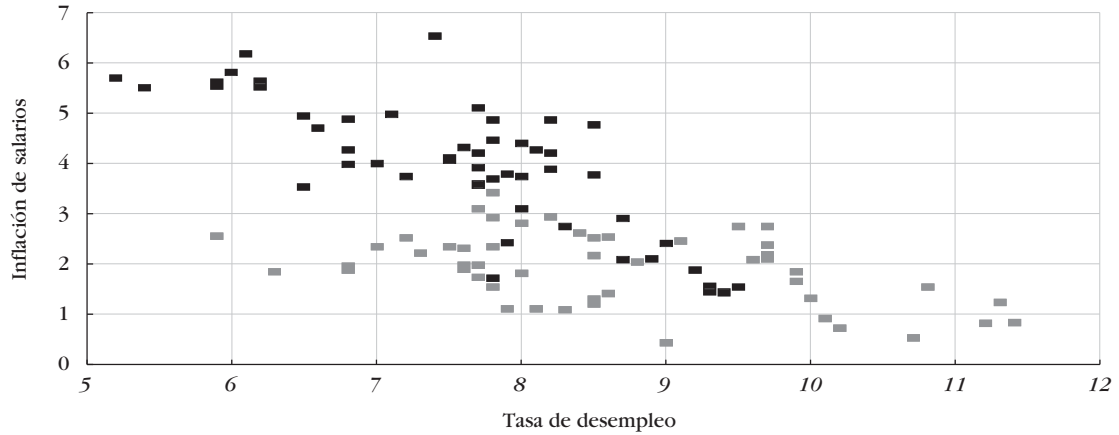
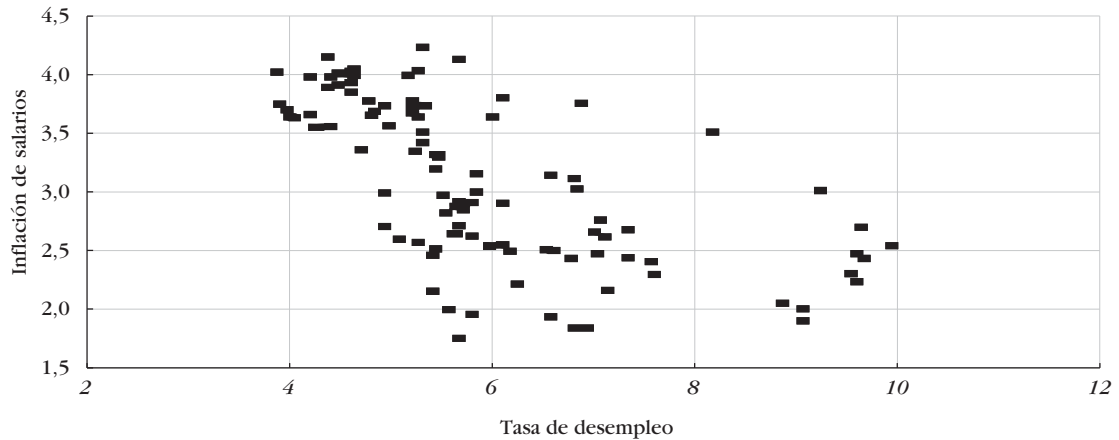


Gráfico 5

Curva de Phillips de salarios: Estados Unidos (1986-2011)



en los ajustes de los salarios. Este mecanismo es muy sencillo. Si la tasa de desempleo es muy alta y hay muchas personas que desearían trabajar pero no tienen un puesto de trabajo, estas personas deberían poder «llamar a la puerta» de una empresa y ofrecerse a

prestar unos servicios de calidad igual a los que están prestando los *insiders*, las personas que están ya ocupadas, pero a un salario más bajo. Este mecanismo, descrito aquí en términos excesivamente simplificados, es el que debería llevar a un ajuste progresivo de los salarios a la baja. Esta transacción hipotética no es una transacción que se pueda producir fácilmente en la economía española, debido a la existencia de costes de despido muy elevados. Esto es lo que, de hecho, impide al empresario llevar a cabo la hipotética transacción que llevaría finalmente a la disminución de salarios (¡y al empleo de los más capaces!).

La reforma laboral, obviamente, va en la dirección correcta de cara a hacer los salarios más sensibles a las condiciones del mercado de trabajo, aunque creo que sus limitaciones son claras. Por un lado, el mantenimiento de la dualidad del mercado de trabajo con la existencia de dos «castas» de ciudadanos o trabajadores: los que están sobreprotegidos, como se ha dicho anteriormente, y los que no lo están. Los sobreprotegidos se encuentran realmente aislados respecto a las condiciones del mercado de trabajo y sus salarios se encuentran al margen de estas condiciones. Hay también otra limitación, que, aunque no creo que se comente suficientemente, a mí me parece importante por distintas razones —tanto de equidad como de eficiencia—, se trata de la no retroactividad, es decir, todos los ajustes a la baja en los costes de despido afectarán en la práctica sobre todo a las nuevas contrataciones, cuyo peso en el empleo total será muy pequeño durante bastantes años.

Por otro lado, hay que decir —y en este sentido hay unos sectores críticos con la reforma laboral que, en mi opinión, tienen razón— que no está claro, en absoluto, que el hacer los salarios más flexibles vaya a contribuir, de forma muy significativa, a la recuperación de la economía española, y esto está, de alguna manera, relacionado con esa dicotomía entre el paro neoclásico y el paro keynesiano a la que Julio Segura se refería anteriormente y que Luis Ángel Rojo explicó muy bien en muchos de sus trabajos. En una economía «clásica» con competencia perfecta en el mercado de bienes, una disminución de los salarios reales debería llevar a un aumento de la demanda de trabajo y a una reducción del paro, pero hoy no estamos en estas condiciones y lo que puede determinar el empleo en el corto plazo no es tanto el salario real, sino la demanda de bienes y servicios a la que se enfrentan las empresas. Esta es la que determina la producción y el empleo. En una economía cerrada con una política monetaria propia, una disminución de los salarios va a verse reflejada en una disminución de precios que conducirá a una acomodación por parte del banco central y a la reducción de tipos de interés, lo que

llevará a un aumento de la demanda agregada, de la producción y del empleo, y a una reducción de la tasa de paro. Pero este no es el entorno en el que se encuentra la economía española. En la actualidad, una disminución de los salarios en la economía española no va a suscitar una disminución significativa de la inflación en la zona del euro y, por lo tanto, no va a llevar una respuesta del Banco Central Europeo con una reducción de tipos de interés, porque, entre otras cosas, apenas tiene margen para reducir los tipos de interés. Por tanto, el mecanismo de ajuste solo puede ser vía aumento de la competitividad exterior. La única esperanza que podemos tener es que un eventual ajuste de los salarios se refleje en el precio de los bienes comerciables y esto haga más competitivas a las empresas españolas, aumente la demanda procedente del exterior y aumenten, por lo tanto, la demanda agregada, la producción y el empleo.

Si este ajuste de los salarios falla o requiere demasiado tiempo, el único instrumento a corto plazo del que disponemos —y ahora sí que se trata de una escopeta con un solo cartucho— es la devaluación fiscal, que ya ha mencionado José Luis Feito anteriormente: una reducción de cotizaciones sociales a cargo de la empresa, compensada, presumiblemente, con un aumento del IVA para mantener las finanzas públicas en una trayectoria apropiada. Un ajuste de este tipo, en la medida en que se refleje en los precios de las empresas de bienes comerciables, desempeñaría un papel equivalente al de un ajuste rápido de salarios y contribuiría a un aumento de la demanda de las empresas y a un aumento del empleo. Además, sería coherente con la convergencia fiscal respecto a los países de la zona del euro, ya que actualmente España está a la cabeza del *ranking* de los países europeos en lo que representan las cotizaciones sociales respecto a los ingresos fiscales totales; y, si miramos lo que representan los ingresos por IVA en el total de los ingresos fiscales, estamos abajo del todo. Por tanto, sería también un movimiento coherente con la convergencia con el resto de Europa.

Muchas gracias por su atención.