



fedea

Fundación de
Estudios de
Economía Aplicada

01
¿Adivina con quien vas a escribir hoy un artículo? Modelos económicos de clasificación y segregación

Guess with whom are you writing a paper today? Economic models of sorting and segregation

02
La democracia y la maldición de los recursos naturales

Democracy and the curse of natural resources

03
Información asimétrica, poder de negociación y eficiencia: Un experimento

Hidden Information, Bargaining Power and Efficiency: An Experiment

Preferencias sociales e incertidumbre estratégica: Un experimento sobre mercados y contratos

Social Preferences and Strategic Uncertainty: An Experiment on Markets and Contracts

04
Transporte colectivo frente a transporte privado: El papel de la distancia

Scheduled Service Versus Personal Transportation: The Role of Distance

Estrategias de precios en plataformas bilaterales: El rol de la competencia en el lado de los vendedores

Pricing Strategies in Two-Sided Platforms: The Role of Sellers' Competition

05
Compatibilidad en presencia de una empresa dominante

Compatibility with Firm Dominance

Reducción de los costes de transporte nacionales y el comportamiento exportador de las empresas

Domestic Transport Cost Reductions and Firms' Export Behaviour

06
Reaccionar a presiones financieras. Efecto de la atención administrada en la provisión de atención benéfica de los hospitales

Responding to Financial Pressures. The Effect of Managed Care on Hospitals' Provision of Charity Care

Impacto del crecimiento del desempleo de los inmigrantes sobre las finanzas públicas

Impact of the Rise in Immigrant Unemployment on Public Finances

¿Adivina con quien vas a escribir hoy un artículo? Modelos económicos de clasificación y segregación

Resumen del Documento de Trabajo 2009-06

por **Antonio Cabrales, Antoni Calvó-Armengol e Yves Zenou**

Una de las (muchas) razones por las que se hizo famoso el Premio Nóbel de Economía (2005) Thomas Schelling fue por su análisis de la clasificación y la segregación. Demostró como las diferentes preferencias acerca de las personas con las que nos gustaría interactuar conducen a la creación de ambientes sociales con un alto nivel de segregación. Este resultado se cumpliría incluso si la mayoría de las personas fueran más (aunque no completamente) tolerantes acerca del grado de diversidad que estarían dispuestas a aceptar en su entorno social. La gráfica anterior muestra un resultado típico obtenido de una simulación del modelo de Schelling partiendo de una configuración aleatoria (se pueden encontrar varias aplicaciones que generan este tipo de gráficas en Internet, ésta en particular ha sido creada por Wilensky, 1997).

En un artículo reciente, Cabrales, Calvó-Armengol y Zenou (2008) han propuesto un nuevo modelo para explicar la segregación. En él los individuos realizan un esfuerzo productivo costoso. Otros individuos pueden beneficiarse de este esfuerzo productivo mediante la

(continúa en la pág. siguiente)

Guess with Whom are you Writing a Paper Today?

Economic Models of Sorting and Segregation

Abstract of Documento de Trabajo 2009-06

by **Antonio Cabrales, Antoni Calvó-Armengol and Yves Zenou**

One of the (many) reasons why the Nobel laureate Thomas Schelling became famous was his analysis of sorting and segregation. He showed that differences in tastes about the kinds of people with whom one wanted to interact would lead to intensely segregated social environments. This would be true even if most people were actually rather (although not fully) tolerant about the diversity they would accept in their social medium. The previous graph shows a typical outcome from a simulation of Schelling's model starting from a random configuration (several applets to generate such graphs can be found in the Internet, this one is from Wilensky (1997)).

In a recent paper, Cabrales, Calvó-Armengol and Zenou (2008) have proposed a different kind of model to explain segregation. In the model, individuals make a costly production effort. Others can benefit from this productive effort by "socializing" with them, much the way academics and researchers benefit from the work of others by interacting in various forms (writing papers together, going to conferences and seminars and so on). If both the productive and the socialization effort are costly, individuals of different ability levels will have different incentives to produce and interact with one another, and a rich pattern of interaction arises. In equilibrium, one

(continued in following page)



“socialización” con sus autores. Si tanto el esfuerzo productivo como el de socialización implican asumir un coste, individuos con diferentes grados de capacidad tendrán diferentes incentivos para producir e interactuar entre ellos, lo que da lugar a la aparición de un rico patrón de interacción.

Una de las características más interesantes de este modelo es que, en situación de equilibrio, puede existir tanto una excesiva producción y socialización como una muy escasa actividad en estos dos frentes (con respecto a un indicador de referencia utilitario) para idénticos valores de los parámetros en el modelo. El modelo también predice que un incremento de las ganancias por producción (o una reducción en el coste de los inputs) afecta de manera más acentuada a la cantidad de socialización que a la cantidad de esfuerzo productivo.

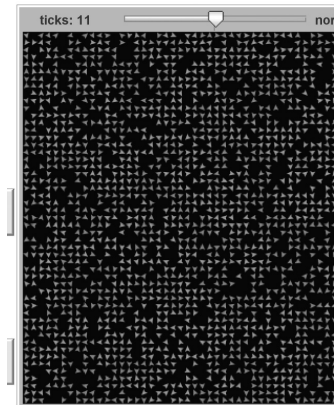
Otro aspecto interesante del modelo anterior es la generación de novedosos incentivos para la segregación. Como ya hemos mencionado, el modelo predice que las personas de mayor capacidad realizan el mayor esfuerzo productivo, lo cual beneficia a sus contactos. Pero el beneficio total de estas complementariedades sigue siendo mayor para los individuos más productivos, quienes reciben por tanto una recompensa relativamente mayor en un ambiente en el que se ha incrementado la productividad media. Esto a su vez genera la posibilidad de equilibrios segregados en los que individuos con diferentes productividades se juntan en distintos grupos aislados.

Dado que los resultados sociales de muchos de estos modelos no son óptimos, hay un claro margen de actuación para las políticas. Los gobiernos han entendido perfectamente este punto y, por ello, no solo financian la producción sino también la socialización. Así, la financiación de seminarios y conferencias es una parte rutinaria de la ayudas a las actividades de investigación. Incluso Internet, la herramienta socializadora por excelencia de nuestra época, tiene su origen en un proyecto gubernamental para facilitar la comunicación / socialización científica.

can have excessive production and socialization as well as too little activity on both fronts (with respect to a utilitarian benchmark) for the same parameter values. Also, the model predicts that an increase in the payoffs to output (or a decrease in the cost of inputs) affects more strongly the amount of socialization than the amount of productive effort.

Another interesting side of this model is the rather novel incentives for the generated segregation. As already mentioned, the model predicts that more capable people make a higher productive effort. By making a higher effort, they benefit their own connections. But the total benefit of these complementarities is larger for more highly productive individuals, who would then have larger relative payoffs in an environment of average higher productivity. This, in turn, generates the possibility of segregated equilibria, where individuals of different productivities are collected in different isolated groups.

To the extent that the social outcomes are not optimal in many of these models, there is a natural scope for policy. Governments understand this since they subsidize both production and, perhaps curiously, also socialization. Funding for workshops and conferences is a routine part of support for research activities. Even the Internet, the über-socializing tool, originates for a government project to make scientific communication/socialization easier.



La democracia y la maldición de los recursos naturales

Resumen del Documento de Trabajo 2009-07

por **Antonio Cabrales y Esther Hauk**

En este artículo proponemos un modelo teórico para explicar regularidades empíricas relacionadas con la maldición de recursos naturales. El modelo se centra en el comportamiento y los incentivos de los políticos que los gestionan. Extendemos el modelo de organización social estándar para dar a los ciudadanos herramientas de control político más allá de las elecciones. Esto da lugar a una nueva restricción en nuestro modelo de economía política: las políticas no deben dar lugar a una revolución. Nuestro modelo aclara cuando los descubrimientos de recursos pueden ser negativos para la acumulación de capital humano y el crecimiento, a saber, en países con instituciones débiles. También exploramos cuándo los recursos naturales son malos para la democracia dañando la rotación política. El modelo sugiere una dependencia no lineal del crecimiento y los recursos naturales. Para niveles bajos de democracia, el capital humano depende negativamente de los recursos naturales, mientras que para niveles elevados de democracia se invierte la dependencia. Este hallazgo teórico se confirma con un análisis empírico.

Democracy and the Curse of Natural Resources

Abstract of Documento de Trabajo 2009-07

by **Antonio Cabrales and Esther Hauk**

We propose a theoretical model to explain empirical regularities related to the curse of natural resources. This is an explicitly political model which emphasizes the behavior and incentives of politicians. We extend the standard voting model to give voters political control beyond the elections. This gives rise to a new restriction into our political economy model: policies should not give rise to a revolution. Our model clarifies when resource discoveries might lead to revolutions, namely, in countries with weak institutions. Natural resources may be bad for democracy by harming political turnover. Our model also suggests a non-linear dependence of human capital on natural resources. For low levels of democracy, human capital depends negatively on natural resources, while for high levels of democracy the dependence is reversed. This theoretical finding is corroborated in cross section regressions.

Información asimétrica, poder de negociación y eficiencia: Un experimento

Resumen del Documento de Trabajo 2009-08

por **Gary Charness, C Marie laire Villeval y Antonio Cabrales**

En este artículo informamos sobre un experimento para explorar el efecto de diversos grados de capacidad de negociación sobre el diseño y la selección de contratos en un contexto de información privada. En nuestro experimento base, cada principal se empareja con un agente de tipo desconocido. En nuestro segundo tratamiento, un principal puede seleccionar uno de tres agentes; mientras que en un tercer tratamiento un agente puede elegir entre los menús de contratos ofrecidos por dos principales. Primero demostramos teóricamente cómo diversos ratios de principales y agentes afectan a los resultados y a la eficiencia. Las asimetrías informativas generan ineficiencia. En un entorno donde los principales compiten para emplear agentes, desde el punto de vista teórico siguen existiendo ineficiencias. En cambio, cuando los agentes compiten para ser empleados, la eficiencia mejora dramáticamente (en teoría), porque la competición reduce las rentas del monopolio informativo de los agentes. Sin embargo, este entorno también genera un alto nivel de la desigualdad y se caracteriza por equilibrios múltiples. En nuestro experimento hay, en general, un alto nivel de correspondencia entre las predicciones teóricas y los menús de contratos elegidos realmente en cada tratamiento. Hay, sin embargo, una tendencia a elegir menús más generosos (y más eficientes) de contratos según pasa el tiempo. Encontramos que la competencia lleva a una probabilidad substancialmente más alta de acuerdo, y que, en general, la competencia entre los agentes genera los resultados más eficientes.

Hidden Information, Bargaining Power and Efficiency: An Experiment

Abstract of Documento de Trabajo 2009-08

by **Gary Charness, C Marie laire Villeval and Antonio Cabrales**

We devise an experiment to explore the effect of different degrees of bargaining power on the design and the selection of contracts in a hidden-information context. In our benchmark case, each principal is matched with one agent of unknown type. In our second treatment, a principal can select one of three agents, while in a third treatment an agent may choose between the contract menus offered by two principals. We first show theoretically how different ratios of principals and agents affect outcomes and efficiency. Informational asymmetries generate inefficiency. In an environment where principals compete against each other to hire agents, these inefficiencies remain. In contrast, when agents compete to be hired, efficiency improves dramatically, and it increases in the relative number of agents because competition reduces the agents' informational monopoly power. However, this environment also generates a high inequality level and is characterized by multiple equilibria. In general, there is a fairly high degree of correspondence between the theoretical predictions and the contract menus actually chosen in each treatment. There is, however, a tendency to choose more 'generous' (and more efficient) contract menus over time. We find that competition leads to a substantially higher probability of trade, and that, overall, competition between agents generates the most efficient outcomes.

Preferencias sociales e incertidumbre estratégica: Un experimento sobre mercados y contratos

Resumen del Documento de Trabajo 2009-09

por **Antonio Cabrales, Raffaele Miniaci, Marco Piovesan y Giovanni Ponti**

Este artículo informa sobre un experimento en un mercado laboral estilizado con tres fases. En las primeras dos fases, los agentes hacen frente a juegos simples, que utilizamos para estimar su aversión a la desigualdad y su propensión a la reciprocidad, junto con sus creencias. En la última fase, cuatro principales, que hacen frente a cuatro equipos de dos agentes, compiten ofreciendo a los agentes un contrato de entre un menú. Después de recibir las ofertas, cada agente selecciona uno de los contratos disponibles (es decir, "elige trabajar" para un principal). La producción se determina por el resultado de un juego simple de esfuerzo inducido por el contrato elegido. Encontramos que las preferencias sociales (heterogéneas) son determinantes significativos de las elecciones en todas las fases del experimento. Puesto que los contratos disponibles exhiben un "trade-off" entre equidad e incertidumbre estratégica, observamos que éste último es un determinante mucho más fuerte de las opciones, para los principales y los agentes. Finalmente, también vemos que las preferencias sociales explican, en gran parte, el emparejamiento entre principales y agentes, puesto que los agentes exhiben una propensión marcada a trabajar para principales con preferencias sociales similares a las suyas.

Social Preferences and Strategic Uncertainty: An Experiment on Markets and Contracts

Abstract of Documento de Trabajo 2009-09

by **Antonio Cabrales, Raffaele Miniaci, Marco Piovesan and Giovanni Ponti**

This paper reports a 3-phase experiment on a stylized labor market. In the first two phases, agents face simple games, which we use to estimate subjects' social and reciprocity concerns, together with their beliefs. In the last phase, four principals, who face four teams of two agents, compete by offering agents a contract from a fixed menu. Then, each agent selects one of the available contracts (i.e. he "chooses to work" for a principal). Production is determined by the outcome of a simple effort game induced by the chosen contract. We find that (heterogeneous) social preferences are significant determinants of choices in all phases of the experiment. Since the available contracts display a trade-off between fairness and strategic uncertainty, we observe that the latter is a much stronger determinant of choices, for both principals and agents. Finally, we also see that social preferences explain, to a large extent, matching between principals and agents, since agents display a marked propensity to work for principals with similar social preferences.

Transporte colectivo frente a transporte privado: El papel de la distancia

Resumen del Documento de Trabajo 2009-10
por **Volodymyr Bilotkach, Xavier Fageda y Ricardo Flores-Fillol**

Este artículo presenta un análisis teórico y empírico de la relación entre la frecuencia de servicios de transporte colectivo y su sustituibilidad con el transporte privado (utilizando la distancia como proxy). Se estudia la interacción entre una empresa monopolística que provee un servicio colectivo de alta velocidad y el transporte privado (es decir, el coche). Se halla evidencia de que tal empresa decide aumentar la frecuencia de servicio en rutas de mayor recorrido cuando compete con el transporte personal. Así pues, el hecho de ofrecer una mayor frecuencia de servicio (aún a un coste más elevado) permite a la empresa monopolística fijar precios más elevados y obtener mayores beneficios. Sin embargo, en línea con los resultados obtenidos en estudios anteriores, la frecuencia de servicio se reduce para trayectos más largos cuando el coche no es una alternativa relevante. Una aplicación empírica de nuestro análisis al mercado europeo de transporte aéreo confirma las predicciones de nuestro modelo teórico.

Estrategias de precios en plataformas bilaterales: El rol de la competencia en el lado de los vendedores

Resumen del Documento de Trabajo 2009-11
por **María Fernanda Viegens**

Este artículo provee un modelo de una plataforma bilateral para analizar cómo la competencia y los precios en el lado de los vendedores afectan el comportamiento, los incentivos y los beneficios de la plataforma. Al establecer sus precios, los vendedores pueden estar restringidos por dos márgenes: el margen de demanda y el margen de competencia. De acuerdo con el margen de competencia el vendedor fija un precio que iguala su contribución marginal a la utilidad de los consumidores. Sin embargo, un vendedor puede fijar un precio menor porque debe tener en cuenta el margen de demanda: un precio más alto reduce la demanda total de la plataforma y los vendedores. Este resultado central sirve para estudiar los efectos sobre la eficiencia de la integración vertical y los incentivos privados a integrarse parcialmente. Se obtienen varios resultados interesantes; en particular, el modelo puede explicar la tendencia de las firmas que operan plataformas de software a integrarse con lo que se conoce como aplicaciones "killer". El artículo también muestra que las plataformas tienen un instrumento para afectar en su beneficio los precios de los vendedores e inducir el margen que estará activo. Se demuestra que el nivel de competencia entre los vendedores es un factor crucial en la determinación de los beneficios de la plataforma.

Scheduled Service Versus Personal Transportation: The Role of Distance

Abstract of Documento de Trabajo 2009-10
by **Volodymyr Bilotkach, Xavier Fageda and Ricardo Flores-Fillol**

This paper presents a theoretical and empirical analysis of the relationship between frequency of scheduled transportation services and their substitutability with personal transportation (using distance as a proxy). We study the interaction between a monopoly firm providing a high speed scheduled service and private transportation (i.e., car). Interestingly, the carrier chooses to increase the frequency of service on longer routes when competing with personal transportation because by providing higher frequency (at extra cost) it can also charge higher fares which can boost its profits. However, in line with the results of earlier studies, frequency decreases for longer flights when driving is not a viable option. An empirical application of our analysis to the European airline industry confirms the predictions of our theoretical model.

Pricing Strategies in Two-Sided Platforms: The Role of Sellers' Competition

Abstract of Documento de Trabajo 2009-11
by **María Fernanda Viegens**

This paper offers a model of a two-sided platform to inspect how competition and prices in the seller side affect the platform's behavior, incentives and profits. When setting prices, sellers may be constrained by one of two margins: the demand margin and the competition margin. According to the competition margin a seller sets its price equal to the marginal contribution to the users utility. However, a seller may set a lower price because it also has to take into account the demand margin: a higher price reduces the overall demand for the platform and the sellers. This central result is used to compare the efficiency of vertical integration and the private incentives to partially integrate. Several interesting insights are obtained; in particular, the model can explain the tendency of firms which operate software platforms to integrate with so-called killer applications. The paper also shows that the platform has an instrument to profitably affect sellers' prices and to induce the margin that will bind. It is proved that the degree of competition among sellers is a crucial factor determining profitability of the platform.

ENTIDADES PATROCINADORAS / SPONSORS

- | | |
|-----------------------------------|---|
| - ABENGOA, S.A. | - CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID |
| - ABERTIS Infraestructuras, S.A. | - CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA "la Caixa" |
| - ACCIONA, S.A. | - CORPORACIÓN FINANCIERA ALBA, S.A. |
| - BANCO DE ANDALUCÍA, S.A. | - FERROVIAL, S.A. |
| - BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA | - FUNDACIÓN RAMÓN ARECES |
| - BANCO DE ESPAÑA | - IBERCAJA |
| - BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO, S.A. | - IBERDROLA, S.A. |
| - BANCO POPULAR ESPAÑOL | - INVERSIÓN CORPORATIVA, S.A. |
| - BANCO SABADELL | - MCKINSEY, S.A. |
| - BOLSA DE MADRID | - REPSOL - YPF |
| - BP OIL ESPAÑA, S.A. | - SANTANDER CENTRAL HISPANO |
| | - UNIÓN ELÉCTRICA-FENOSA, S.A. |

Compatibilidad en presencia de una firma dominante*Resumen del Documento de Trabajo 2009-12*por **María Fernanda Vicens**

Este artículo analiza los incentivos de una firma dominante a ser compatible con sus rivales y cómo la compatibilidad afecta sus incentivos a invertir. Se considera la compatibilidad desde dos dimensiones: compatibilidad del bien complementario y compatibilidad entre redes. Se muestra que si los productos son sustitutos, la compatibilidad tiende a tener un efecto negativo sobre el bienestar. En particular, estas potenciales consecuencias negativas de la compatibilidad son más probables cuando las asimetrías son importantes. Se demuestra que en muchas circunstancias los intereses de la firma dominante en relación a la compatibilidad están en línea con los de los usuarios, y son opuestos a los de la firma pequeña, que siempre demandará más compatibilidad. Finalmente, se señala también que la compatibilidad puede perjudicar la innovación, especialmente los incentivos a innovar de la firma dominante.

Compatibility with Firm Dominance*Abstract of Documento de Trabajo 2009-12*by **María Fernanda Vicens**

This paper analyzes the effect of firm dominance on the incentives to become compatible and how compatibility decisions affect investment incentives. We will consider compatibility in two dimensions: compatibility of the complementary good and inter-network compatibility. We show that if products are substitutes, compatibility tends to be welfare decreasing with the potential negative consequences of increasing compatibility being more likely when asymmetries are strong. We also find that in many instances the dominant firm's interests regarding compatibility are in line with those of users, and are opposite to those of the weak firm, which will always demand more compatibility to be enforced. Finally we show that compatibility may harm innovation, particularly for the dominant firm.

Reducción de los costes de transporte nacionales y el comportamiento exportador de las empresas*Resumen del Documento de Trabajo 2009-13*por **Pedro Albarrán, Adelheid Holl y Raquel Carrasco**

La inversión en infraestructuras reduce el coste del transporte para las empresas y les permite establecer y mantener relaciones comerciales con mercados a gran distancia. En las últimas décadas, España ha desarrollado un ambicioso programa de mejora en las carreteras que ha contribuido a reducir considerablemente el coste de transporte a los mercados europeos. A diferencia del enfoque agregado tradicionalmente utilizado en la literatura, en este artículo analizamos la decisión de exportar de las empresas manufactureras españolas y estimamos cómo la reducción de los costes de transporte afecta a dicha decisión. Para ello, estimamos modelos que tienen en cuenta la heterogeneidad inobservable entre empresas, así como problemas de endogeneidad y de condiciones iniciales. Nuestros resultados indican que las mejoras en el transporte doméstico tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de exportar. No obstante, la magnitud de dicho efecto es pequeña, siendo la experiencia exportadora previa el principal factor que afecta a la probabilidad de exportar en el presente. Este resultado sugiere la existencia de altos costes de entrada en los mercados de exportación.

Domestic Transport Cost Reductions and Firms' Export Behaviour*Abstract of Documento de Trabajo 2009-13*by **Pedro Albarrán, Adelheid Holl and Raquel Carrasco**

Transport infrastructure investment reduces the cost of distance and enables firms to establish and maintain contacts over larger distances. Spain has developed an ambitious road building programme over the last decades, which has considerably reduced transport costs to access European markets. In this paper we depart from the traditional aggregate approach in analysing the impacts of transport infrastructure investment. In particular, we examine the export decision of Spanish manufacturing firms and test how domestic transport cost reductions affect firms' probability of becoming exporters. We estimate models that control for unobserved heterogeneity among firms, endogeneity and initial conditions problems. Our results provide some support for a positive effect of domestic transport improvements on firms' exporting probability. However, the magnitude of this effects is small, being the strongest effect the one due to previous export experience which suggests high entry costs into export markets.

Noticias académicas en el primer trimestre / Academia news in the first quarter**- III Workshop de Economía de la Salud.**

La Cátedra de Economía de Salud y Hábitos de Vida organiza el III Workshop de Economía de la Salud en Barcelona, donde un conjunto de investigadores presentarán diversos trabajos sobre demanda de salud, política sanitaria y farmacéutica. Universitat Pompeu Fabra, 4 de Junio de 2009. (www.fedea.es).

- II Workshop on Gender Economics.

El objetivo de estas Jornadas es ofrecer a jóvenes investigadores en "Economía de Género" un foro para la presentación y discusión de los trabajos de investigación. Granada, 29-30 de Junio 2009. (www.fedea.es).

- III Workshop in Health Economics.

The Chair in Health Economics organizes the III Workshop in Health Economics in Barcelona, where a group of researchers will present several works on health demand, sanitary and pharmaceutical policy. Universitat Pompeu Fabra, June, 4th 2009 (www.fedea.es).

- II Workshop on Gender Economics.

The aim of the workshop is to offer Young researchers in Gender Economics a forum for the presentation and discussion of research papers. 2009 June 29-30 Granada. (www.fedea.es).

**Reaccionar a presiones financieras.
Efecto de la atención administrada en la provisión de
atención benéfica de los hospitales**

Resumen del Documento de Trabajo 2009-14

por Nuria Mas

Para proporcionar atención médica a los no asegurados, EE.UU. cuenta con un grupo de hospitales que actúan como proveedores de última instancia y que constituyen la llamada "safety net". Tradicionalmente, estos hospitales habían financiado esta atención médica caritativa a través de un complejo sistema de subsidios cruzados en el que los pacientes con seguro pagaban precios más altos para compensar la atención gratuita a los no asegurados. Este artículo analiza cuáles son los efectos de un incremento en las presiones financieras de los hospitales sobre la provisión de atención médica caritativa. Para hacerlo, nos centramos en el impacto de las reducciones de precios impuestas por el "managed care". Nuestra hipótesis es que la competencia en precios y otras presiones financieras del "managed care" dificultan la posibilidad de que un hospital pueda seguir utilizando subsidios cruzados para pagar por los servicios a los no asegurados, dificultando, además, la supervivencia de los hospitales que tienen una gran proporción de atención caritativa (los que constituyen la safety net). Nuestros resultados muestran que, en zonas donde el managed care es muy importante, es donde más cierran los hospitales. Esto ocurre especialmente en el caso de los hospitales públicos. Además, entre los hospitales que permanecen abiertos, en las zonas con mayor penetración de managed care, los hospitales de la safety net reaccionan cerrando los servicios más utilizados por los no asegurados (salas de urgencias, obstetricia y centros de tratamiento de intoxicaciones de alcohol o drogas).

**Impacto del crecimiento del desempleo de los
inmigrantes sobre las finanzas públicas**

Resumen del Documento de Trabajo 2009-15

por Pablo Vazquez Vega, Mario Alloza,
Raquel Vegas y Stefano Bertozzi

La actual crisis está teniendo un impacto heterogéneo en las economías de la UE, tanto en lo que se refiere al crecimiento del PIB como al empleo de cada país. El impacto del desempleo de los inmigrantes en las finanzas públicas de los países de la UE depende principalmente de tres factores: (i) la sensibilidad de la economía al ciclo económico, (ii) la proporción que representan los inmigrantes sobre el total de la población y la fuerza de trabajo (iii) la estructura de las prestaciones de sus programas de beneficios por desempleo. Nuestro análisis señala que el impacto durante los próximos años en el gasto por prestaciones por desempleo debido al aumento del paro entre los inmigrantes, probablemente sea de importante magnitud. En particular, preveemos que el gasto en prestaciones por desempleo podría alcanzar su máximo en 2009 (después de un aumento en 2008), para continuar creciendo, a un ritmo más lento, en 2010. Letonia, Estonia y Francia son los más propensos a sufrir una mayor carga (impacto) en sus finanzas públicas debido al aumento del desempleo inmigrante. Se prevé que otras economías, como Alemania, Finlandia, España, Irlanda, Italia o Austria también registren un notable aumento de su carga pública, pero en una menor cuantía.

**Responding to Financial Pressures. The Effect
of Managed Care on Hospitals' Provision
of Charity Care**

Abstract of Documento de Trabajo 2009-14

by Nuria Mas

The US relies on charitable medical care to serve the uninsured, most of which is offered by hospitals that act as providers of last resort and that constitute the safety net. Traditionally, these hospitals have been able to finance their provision of unfunded care through a complex system of cross-subsidies. The objective of this paper is to analyze which are the effects that financial pressures have on the provision of charity care by hospitals. To do so we look at the effect of price pressures and at the cost-controlling mechanisms imposed by managed care. Our hypothesis is that price competition or other forms of financial pressures, undermines the ability of a hospital to cross-subsidize and challenges their survival. Our results show that managed care has a disproportionately negative effect on the closure of safety net hospitals. Moreover, amongst those that remain open, in areas where managed care penetration increases the most, safety net hospitals react by closing the health services most commonly used by the uninsured (emergency rooms, obstetrics and alcohol and drug treatments).

**Impact of the Rise in Immigrant Unemployment
on Public Finances**

Abstract of Documento de Trabajo 2009-15

by Pablo Vazquez Vega, Mario Alloza,
Raquel Vegas and Stefano Bertozzi

The current slump is having a heterogeneous impact on the EU economies regarding their GDP and employment growth responses. The impact of immigrants' unemployment on public finances of EU countries depends on three factors: (i) the sensitiveness of the economy to the business cycle, (ii) the share that migrants represent over total labour force population and (iii) the benefits structure of their unemployment benefits programs. Our results confirm that the impact of the rise in immigrants' unemployment on the unemployment benefit burden during the next few years is likely to be sizeable. Unemployment benefit burden is expected to peak in 2009 after an increase in 2008, and to slow down slightly in 2010. We find that Latvia, Estonia and France are the ones more likely to suffer a higher public finance burden from the rise in immigrants' unemployment. Other economies such as Germany, Finland, Spain, Ireland, Italy or Austria would also register a noticeable increase in their public burden although to a lesser extent.