

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 10 – 2013
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



El Estado de las Autonomías en el nuevo escenario económico

Autonomías // escenario presupuestario AA.PP. andaluzas //
productividad //sector exterior // ejercicio indirecto actividad
financiera // deuda pública española // impuestos autonómicos
sobre depósitos // origen pensamiento económico // TICs y
enseñanza Economía // dinámica empresarial // economía
sumergida // Índice de Gini //progresividad impositiva //
mercados de futuros //regulación // enemigos de la democracia //
economía española



eXtoikos
**Revista digital para la difusión del
conocimiento económico**

Consejo de Redacción

José M. Domínguez Martínez (Director)
Sergio Corral Delgado (Secretario)
Rafael López del Paso (Secretario)
Francisco Ávila Romero
Germán Carrasco Castillo
Juan Ceyles Domínguez
Adolfo Pedrosa Cruzado

Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz

Diseño y maquetación

Marta Bravo Carmona
Juan Ceyles Domínguez
Rafael Muñoz Zayas

Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento Económico

El Instituto Econospérides no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresados por los colaboradores de este número, ni avala los datos que estos, bajo su responsabilidad, aportan.

© Instituto Econospérides para la Gestión del
Conocimiento
Económico.

ISSN: 2173-2035

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

Presentación	Pág.	Gráfico seleccionado	Pág.
Presentación del número 10 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	La dinámica empresarial en España <i>José Antonio Muñoz López</i>	61
Tema de debate: El Estado de las Autonomías en el nuevo escenario económico		Radiografía económica	
El modelo autonómico: desigualdades regionales, crisis económica y retos planteados <i>Joaquín Auriolas Martín</i>	3	La economía sumergida en España <i>Rafael López del Paso</i>	63
El escenario presupuestario de las Administraciones Públicas andaluzas <i>José M. Domínguez Martínez, Sergio Corral Delgado, José María López Jiménez y Rafael López del Paso</i>	7	Metodología económica aplicada	
Artículos		El Índice de Gini: la desigualdad a la palestra <i>Carmen Lizárraga Mollinedo</i>	67
El problema de la productividad española <i>José Emilio Villena Peña</i>	19	Razonamiento económico	
El comportamiento del sector exterior español y su contribución a la recuperación económica <i>M^a. Dolores Genaro Moya</i>	25	¿Puede llegar a ser progresivo un impuesto con tipo proporcional? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	71
El ejercicio indirecto de la actividad financiera por las Cajas de Ahorros y algunas cuestiones conexas <i>Vicente Orti Gisbert</i>	31	Curiosidades económicas	
Ensayos y notas		El origen de los mercados de futuros <i>Rafael López del Paso</i>	73
Las regiones ante las crisis económicas: el papel del sector exterior <i>Marcos Miguel García Velasco</i>	35	La economía vista por sus protagonistas	
Interrogantes en torno a la deuda pública española: ¿hechos contrastados o creencias infundadas? <i>José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso</i>	39	El Estado de las Autonomías en el nuevo escenario económico <i>Marta Bravo Carmona</i>	75
De los controvertidos impuestos autonómicos sobre los depósitos en las entidades de crédito al controvertido impuesto estatal sobre los depósitos <i>José María López Jiménez</i>	45	Regulación	
Pensamiento económico		Principales hitos normativos del primer trimestre de 2013 <i>Mercedes Morera Villar</i>	81
Origen y transmisión del pensamiento económico (I): el legado griego <i>Miguel González Moreno</i>	51	Reseña de libros	
Enseñanza de la Economía		Jorge Juan. «Nada es gratis. Cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa» <i>Juan Francisco García Aranda</i>	87
El uso de las TICs en la enseñanza de la Economía <i>Fernando Mur Alegre</i>	57	Tzvetan Todorov. «Los enemigos íntimos de la democracia» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	89
Coyuntura económica		Selección de artículos publicados	
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	59	Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2013 <i>Instituto Econospérides</i>	95
		Colaboradores en este número	
		117	

Presentación del número 10

José M. Domínguez Martínez

Con la edición del presente número, la revista *eXtoikos* alcanza un guarismo bastante significativo para una publicación de corta andadura, iniciada hace ahora cerca de dos años y medio. Ya en la presentación del primer número dejábamos constancia de los interrogantes que, para un proyecto editorial ajeno a los circuitos empresariales, publicitarios y académicos como el nuestro, se abrían respecto a la capacidad de dotarlo de estabilidad. Sin perjuicio de algunas consideraciones que se han ido realizando en las presentaciones de los sucesivos números y de lo que se señala al final de ésta, no sin esfuerzo, hemos logrado coronar la primera minicumbre que nos habíamos trazado como objetivo, llegar a la «cota 10». En estas líneas se rinde cuenta del contenido de los distintos epígrafes que integran el sumario de la revista.

El estado de las autonomías en el nuevo escenario económico ha sido el tema elegido como tema de debate. De su tratamiento se encarga en primer término un destacado especialista en la materia como es el profesor Joaquín Auriol, quien hace un balance de la actuación económica del modelo autonómico español, en el que se ponen de relieve los problemas de diseño y de funcionamiento que han impedido avanzar en la cohesión territorial en España. La inexistencia de adecuados mecanismos de coordinación actúa como un lastre para la eficacia del modelo, respecto al que se aboga por una revisión en profundidad. Posteriormente, en un trabajo firmado por Sergio Corral, José María López, Rafael López y yo mismo se describe el marco económico y jurídico de las administraciones territoriales en España y se pasa revista al escenario presupuestario del sector público andaluz, dotado de un elevado peso dentro de la economía regional.



Tres son las colaboraciones incluidas en la sección de artículos. En la primera de ellas el profesor José E. Villena lleva a cabo un minucioso análisis de la productividad en la economía española, después de destacar su papel como fuente de crecimiento a largo plazo. Asimismo, identifica los factores que marcan la evolución en nuestro país y apunta una serie de recomendaciones para incrementarla. Por su parte, la profesora Dolores Genaro presta atención al comportamiento del sector exterior español y a su contribución a la recuperación económica, a partir de una disección de los distintos componentes de la balanza de pagos. Finalmente Vicente Orti nos adentra, desde una perspectiva jurídica, en el ejercicio indirecto de la actividad financiera por las cajas de ahorros, modelo que ha alterado radicalmente el *modus operandi* de estas entidades que viven en los momentos actuales los cambios más trascendentales de su centenaria historia. En el artículo se abordan asimismo otras cuestiones conexas tales como la gobernanza, la financiación de la obra social y se anticipan los rasgos básicos de una nueva e inminente reforma institucional.

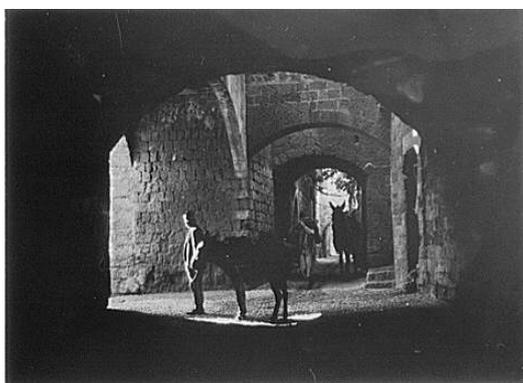
Dentro del apartado de ensayos y notas son tres los trabajos que se incluyen. En el primero, el profesor Marcos García Velasco analiza el papel del canal comercial en la difusión de las crisis económicas entre las regiones y la apelación al sector exterior como palanca para sortear los efectos de aquéllas. Seguidamente, Rafael López y José M. Domínguez repasan una serie de interrogantes que se suscitan en conexión con el nivel alcanzado por la deuda pública española, a fin de contrastar el mayor o menor fundamento de algunas creencias extendidas entre la opinión pública. Por último, José María López aborda la controvertida figura de los impuestos sobre depósitos de las entidades de crédito, desde su origen autonómico extremeño hasta la más reciente regulación de ámbito estatal.

La sección de pensamiento económico está dedicada al origen y transmisión del pensamiento económico, con una primera entrega del profesor Miguel González, que nos lleva a rastrear las huellas primigenias del legado griego. Ya dentro de la rúbrica dedicada a la enseñanza de la Economía, el profesor Fernando Mur evalúa el uso

de las TICs en dicho ámbito e ilustra algunos de los recursos disponibles para la enseñanza y el aprendizaje.

El siguiente epígrafe corresponde a la coyuntura económica; en él se recoge una síntesis de los indicadores económicos que permiten apreciar el rumbo de la actividad en distintos planos territoriales. En la siguiente sección (gráfico seleccionado), José Antonio Muñoz expone cuál ha sido la dinámica empresarial reciente en España. Por su parte, el profesor Rafael López, dentro del apartado de radiografía económica, se centra en la importancia de la economía sumergida en España. A su vez, la sección de metodología económica aplicada está dedicada al que constituye quizás el indicador más utilizado y relevante para la medición de la desigualdad, el índice de Gini, a partir de la exposición realizada por la profesora Carmen Lizárraga. Más adelante, dentro de la rúbrica reservada al razonamiento económico, se ilustra la posibilidad de que un impuesto con tipo proporcional pueda llegar a ser progresivo. El origen histórico de los mercados de futuros es el objeto de la sección de curiosidades económicas, con la aportación de Rafael López.

En el apartado siguiente, dedicado a la economía vista por sus protagonistas, Marta Bravo recoge una muestra de opiniones de personas integrantes de diferentes colectivos en relación con el estado de las autonomías en el nuevo escenario económico. Como en anteriores ocasiones, Mercedes Morera es la encargada de reseñar los principales hitos legales con incidencia en la vertiente económica que han visto la luz en el primer trimestre de 2013, período para el que asimismo se recoge una selección de artículos publicados en diferentes medios. En la sección destinada a la reseña de libros se recoge la realizada por Juan Francisco García de la obra «Nada es gratis», del colectivo Jorge Juan, así como la elaborada por quien suscribe estas líneas de «Los enemigos íntimos de la democracia», del filósofo Tzvetan Todorov.



Antes de poner término a esta presentación, no quiero dejar de expresar, en nombre del Instituto Econospérides, nuestro más sincero agradecimiento a quienes han contribuido a que hayan podido publicarse diez números de la revista *eXtoikos*. Un total de 130 personas han aportado, de forma totalmente desinteresada, las 319 colaboraciones recogidas en la decena de números difundidos a través de la página web «www.extoikos.com»; de ellas, un 40% corresponden a personas vinculadas al Instituto Econospérides y un 60% a personas que no forman parte del mismo. A todas ellas, naturalmente, nuestra más viva gratitud, que es extensiva a aquellas otras que, igualmente de forma altruista, han participado en las tareas de administración, diseño, edición y maquetación. Y, cómo no, nuestro agradecimiento más sincero hacia todos los lectores que han dado vida a la revista al acceder a sus contenidos.

La mencionada «cota 10» puede parecer una nimiedad para escaladores avezados, intrépidos o aventajados. Para quienes no encajamos en esos perfiles, el ascenso ha resultado demasiado exigente y, en más de una ocasión, ante la falta de oxígeno, pensábamos que tendríamos que claudicar bastante antes. A duras penas hemos logrado llegar a este mirador desde el que otras cimas mayores nos parecen inexpugnables. También, sin embargo, podemos disfrutar de unas vistas gratificantes que nos permiten reflexionar sobre qué hacer en el futuro.

El equipo está exhausto; la cordada, menguada y maltrecha; los sentimientos, contrapuestos. Necesitamos reponer fuerzas y provisiones, hacer balance y trazar nuevos planes, pero, ante todo, aprovechar, al menos durante un rato, la paz del refugio que nos acoge.

El sol se pone en el horizonte. Cuando amanezca, será el momento de decidir si retornamos a la placidez del hogar o si, por el contrario, seremos capaces de afrontar el reto de seguir escalando hacia cumbres más altas, aunque sea al ritmo lento y pausado que impongan nuestra parquedad de medios y nuestras limitadas fuerzas.

Sea cual sea la decisión, dejaremos clavado como recuerdo un pequeño estandarte con el nombre de *eXtoikos*. Tal vez un día, algún viajero perdido pueda, de forma insospechada, encontrar en él una señal para continuar hacia otras metas.

El modelo autonómico: desigualdades regionales, crisis económica y retos planteados

Joaquín Auriolés Martín

Resumen: En este artículo nos planteamos una reflexión sobre las implicaciones de las restricciones financieras derivadas de la crisis en la evolución futura del estado de las autonomías. Inicialmente se revisan las causas que determinan la frustración de las expectativas en materia de corrección de las desigualdades regionales. Se finaliza con una reflexión sobre los condicionantes sobre la evolución futura del modelo, teniendo en cuenta las restricciones financieras e institucionales, así como las circunstancias relacionadas con las presiones hacia la conformación de un estado federal asimétrico.

Palabras clave: Estado de las autonomías; desigualdades regionales; crisis económica.

Códigos JEL: H11; H73.

En este artículo nos planteamos una reflexión sobre las implicaciones de las restricciones financieras derivadas de la crisis en la evolución futura del estado de las autonomías. Inicialmente se revisan las causas que determinan la frustración de las expectativas en materia de corrección de las desigualdades regionales. Se finaliza con una reflexión sobre los condicionantes sobre la evolución futura del modelo, teniendo en cuenta las restricciones financieras e institucionales, así como las circunstancias relacionadas con las presiones hacia la conformación de un estado federal asimétrico. Establecemos como punto de partida que el deterioro de los cimientos del estado de las autonomías se debe a que algunos de sus principios inspiradores, reflejados en la Constitución, chocan frontalmente con las aspiraciones políticas de algunas Comunidades. Pero al margen de las circunstancias jurídicas que exhaustivamente analizan los expertos, existen otros condicionantes de naturaleza político-financiera que han interferido sistemática y decisivamente en el desarrollo del modelo, normalmente coincidiendo con la revisión de los diferentes acuerdos de financiación autonómica, pero también con algunos momentos clave en la consolidación del modelo autonómico.

Las dificultades para el consenso en torno a la función redistributiva del Estado han provocado un notable desequilibrio financiero horizontal que cada comunidad autónoma interpreta según sus intereses y que podría definirse, a los efectos que aquí nos interesan, como una situación en la que ciudadanos de diferentes territorios perciben niveles distintos de servicios públicos, a pesar

de realizar un esfuerzo fiscal similar. Entre sus principales consecuencias hay que destacar, por tanto, un insatisfactorio cumplimiento de los principios de solidaridad entre los territorios y de igualdad en materia de derechos y obligaciones, con independencia de la residencia (Foro Internacional de Economía Regional, 2006).

Una parte del problema reside en que la función redistributiva del Estado se realiza en base a un mecanismo de transferencias hacia las regiones en el que la negociación bilateral predomina sobre los automatismos, dando lugar a que las comunidades reaccionen a los incentivos para minimizar sus contribuciones al Estado y para maximizar su participación en el reparto. Otra parte se explica porque la Constitución también consagra la autonomía política de las Comunidades para la definición de sus propios intereses y para el diseño y ejecución de las políticas más adecuadas para conseguirlo, pero sin desarrollar los mecanismos de coordinación que deberían ser capaces de encajar todas las piezas, cuando los intereses que se enfrentan puedan ser no conciliables e incluso contradictorios. Cuando los conflictos se resuelven en un marco de negociación bilateral, la probabilidad de vulneración de la equidad horizontal a favor de las comunidades con mayor capacidad de negociación aumenta significativamente, pero sobre todo a favor de las que negocian en primer lugar, cuyos acuerdos se convierten en restricciones para el resto (Foro Internacional de Economía Regional, 2006).

Domínguez y Sánchez (2003) se refieren al «sistema pactista» como procedimiento para alcanzar el consenso

en torno a una propuesta a cambio de compensaciones, que no debe confundirse con la cooperación. La institucionalización del pacto bilateral en la resolución de conflictos horizontales ha dado como resultado un modelo ineficiente, que funciona con reglas extremadamente complejas y que obliga a la creación arbitraria de fondos, a veces contradictorios entre sí o con otros elementos del modelo, con el fin de disfrazar bajo una falsa apariencia técnica lo que no son más que acuerdos políticos, no siempre justificables. La conclusión es que comunidades con similares niveles de desarrollo, terminan percibiendo fondos de suficiencia desiguales (Lago y Martínez, 2008).

La Constitución también se refiere a la corrección de las desigualdades regionales al señalar que el ejercicio de la autonomía política debe ser compatible con la búsqueda de un equilibrio económico adecuado y justo entre las diferentes partes del territorio. El Gráfico 1 permite apreciar que no ha existido convergencia regional en el estado de las autonomías. Tan sólo en los primeros años del nuevo siglo tuvo lugar una reducción sostenida de las desigualdades regionales, mientras que las diferencias aumentaron significativamente durante toda la década de los 90 y desde el comienzo de la crisis actual. El resultado final es que el estado actual de las desigualdades regionales en España es algo peor que cuando se produjo la integración en la Comunidad Europea, a pesar de las cuantiosas ayudas a la cohesión territorial recibidas, y con tendencia a empeorar en los últimos años.

En el gráfico 1 también se representa la evolución de las diferencias en productividad laboral. El resultado es claramente convergente para el conjunto del periodo, lo que significa que la divergencia en la producción por habitante se explica por el aumento de las diferencias regionales en materia de desempleo.

La conclusión que cabe extraer de lo expuesto hasta ahora se resume en que el estado de las autonomías no ha servido para reforzar la cohesión territorial en España y que el principal obstáculo a la convergencia está en las desigualdades en materia de desempleo. También hay que destacar que, si bien España ha conseguido, gracias a los fondos estructurales europeos, recortar sensiblemente las diferencias con el resto de la Unión Europea a lo largo de los últimos 25 años, su aplicación a la reducción de las diferencias internas ha resultado decepcionante. Entre los hechos más recientes hay que destacar que la convergencia con Europa se ha detenido y que las divergencias regionales internas vienen aumentando desde 2008. Todo esto ocurre

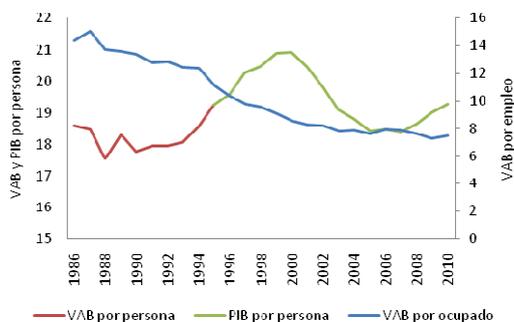
simultáneamente a una nueva ofensiva política para la reinstauración de un modelo de Estado asimétrico y en el contexto de una crisis sin precedentes de la solidaridad interregional, tanto a nivel comunitario como de España.

El modelo autonómico español, ejemplar durante los últimos 25 años para todo país que se haya planteado un proceso de descentralización político-administrativa, se ha mostrado incapaz de resistir los embates de la crisis financiera. Enmascarado tras los excepcionales rendimientos fiscales de la burbuja inmobiliaria, el componente estructural del déficit de las administraciones públicas se puso de manifiesto tras su estallido en 2008 y se agravó durante el largo periodo transcurrido hasta el reconocimiento formal de la gravedad de la situación, a mediados de 2010. La ofensiva que posteriormente ha tenido lugar para culpar a las comunidades autónomas del agravamiento de la situación y del contagio de la crisis de la deuda soberana, ha sido contundentemente contestada por el IVIE (Pérez García, 2011).

El gráfico 2 permite apreciar cómo la Administración responsable del fuerte aumento del déficit y del endeudamiento público a partir de 2008 es fundamentalmente la Central. La toma de conciencia sobre la verdadera gravedad de la situación en la primavera de 2010 no consigue frenar el fuerte componente inercial del endeudamiento, pero sí una ruptura radical con la dinámica del déficit. También en este caso es la administración central la principal responsable de la corrección, mientras que el ajuste en las comunidades autónomas está encontrando bastantes más dificultades para realizar sus ajustes.

En el debate político al respecto no han faltado las acusaciones a las Comunidades Autónomas de ausencia de compromiso con los objetivos de consolidación presupuestaria del Estado, e incluso de cierta deslealtad institucional, pero en modo alguno puede atribuírsele responsabilidad como desencadenante fundamental de los problemas financieros del Estado. En todo caso, lo que el problema vuelve a poner de manifiesto es la insuficiencia de los mecanismos de coordinación administrativa y sus consecuencias sobre el funcionamiento del conjunto, como se desprende de la decisión de modificar la Constitución para imponer límites a la discrecionalidad financiera de las administraciones públicas, ante la necesidad de proteger al conjunto de la imprudencia de algunos gobiernos.

Gráfico 1: Convergencia regional en España. VAB por habitante (1986-1994), PIB por habitante (1995-2010) y productividad laboral (VAB por ocupado). Desviación típica. Porcentaje de cada CC.AA. sobre España (España=100)¹.

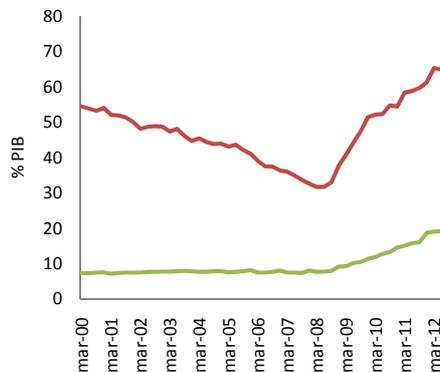


El problema no es, por tanto, la sostenibilidad financiera del sistema, sino la ausencia o el inadecuado funcionamiento de los mecanismos de coordinación, como consecuencia del cierre en falso del modelo constitucional, entre cuyas manifestaciones más evidentes están la inoperancia del Senado y el cierre del último acuerdo de financiación autonómica. Suscrito por el conjunto de las Comunidades Autónomas y la Administración central, el acuerdo de financiación autonómica alcanzado en el mes de julio de 2009 constituye uno de los momentos culminantes del «pactismo». Tras casi un año de negociaciones en el que se celebraron más de 100 reuniones con las 15 Comunidades de régimen común, el gobierno consiguió el consenso en torno a una propuesta que comprometía un aumento de los recursos en 11.700 millones de euros.

Las expectativas levantadas sobre la base de unas previsiones de ingreso, que posteriormente no se cumplieron, llevaron a algunas autonomías a endeudarse para afrontar los primeros episodios de asfixia financiera provocados por la crisis.

Gráfico 2: Deuda y capacidad (+)/ necesidad (-) de financiación de las Administraciones Públicas Central y Autonómica española

Deuda (pasivos en circulación). Porcentaje sobre PIB



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Capacidad (+)/ Necesidad (-) de financiación. Porcentaje sobre PIB



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

El cierre del modelo territorial del Estado ha sido un desafío permanente desde la promulgación de la Constitución. La pretendida estabilidad posterior a la culminación del proceso de transferencia de competencias se frustró con la escalada de tensión en torno a la reforma de los estatutos de autonomía. La crisis financiera posterior y la ofensiva soberanista en Cataluña han vuelto a poner de manifiesto la debilidad de la estructura institucional de carácter horizontal. Las comisiones bilaterales siguen siendo el recurso habitual para la resolución de conflictos, aunque sus

¹ Como medida de desigualdad se ha utilizado la desviación estándar del VAB por habitante para el periodo 1986-1994 y del PIB por habitante para el periodo 1995-2010. La distinción se debe a la naturaleza de los datos estadísticos utilizados y en ambos casos la aplicación se ha realizado sobre el porcentaje de cada comunidad con respecto a España=100. La fuente de datos es la Contabilidad Regional de España del Instituto Nacional de Estadística.

consecuencias, habitualmente adversas sobre la equidad y la convergencia, convierten al método en uno de los principales obstáculos a la estabilidad del sistema. Si se observa desde una perspectiva temporal, las ofensivas desestabilizadoras suelen coincidir con el cierre de alguna de las fases fundamentales en el desarrollo del modelo autonómico y también siempre han supuesto un freno en la consolidación de los elementos de simetría del sistema.

El modelo autonómico debe ser revisado en profundidad porque se ha manifestado incapaz de impulsar una sociedad más justa y equitativa desde un punto de vista territorial, pero también por la necesidad de adaptarse al escenario de restricciones financieras que se perfila para la próxima década. La reforma de la Constitución de 2011 constituye una respuesta excepcional a la necesidad de soluciones horizontales que compensen la inoperancia de los mecanismos de coordinación interadministrativas, pero la controversia en torno a la reforma de las instituciones de carácter horizontal del Estado y sus consecuencias sobre la simetría en las relaciones con las Comunidades Autónomas sigue demandando respuestas contundentes.

La actual prevalencia del debate en comisión bilateral frente a los órganos de carácter horizontal apuntan hacia el reforzamiento de los elementos de asimetría, lo que significa que se corre el riesgo de que la reforma del Estado de las autonomías relegue a un segundo plano el que debería seguir siendo su objetivo último fundamental: autonomía política para las regiones, pero en un contexto de reducción de las disparidades territoriales en bienestar y oportunidades.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ, M. y SÁNCHEZ, A.J. (2003): La solidaridad interregional y la financiación autonómica. *Revista de Estudios Regionales*, nº 66, págs. 153-165.

FORO INTERNACIONAL DE ECONOMÍA REGIONAL (2006): La quiebra del principio de solidaridad pone en riesgo la igualdad. Conclusiones.

LAGO, S. y MARTÍNEZ, D. (2008): Decentralization and spatial distribution of regional economic activity. Does equalization matter?, *Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, Serie Economía*, nº 28, págs. 3-20.

PÉREZ GARCÍA, F. (2011): Las diferencias regionales del sector público español, *IVIE-Fundación BBVA*, noviembre.

El escenario presupuestario de las Administraciones Públicas andaluzas

José M. Domínguez Martínez, Sergio Corral Delgado, José María López Jiménez y Rafael López del Paso

Resumen: El objetivo de este trabajo es ofrecer una visión panorámica del escenario presupuestario de las administraciones públicas andaluzas en el contexto actual. Inicialmente se lleva a cabo una delimitación institucional del sector público andaluz, atendiendo a su estructuración y mostrando su dimensión económica; a continuación se procede a reseñar el marco normativo sobre el que se articula la actuación presupuestaria, analizando luego la estructura de ingresos y gastos atendiendo a las clasificaciones básicas; en un apartado posterior se examina cómo ha incidido la crisis económica y financiera reciente en las finanzas públicas; el siguiente se dedica a mostrar las nuevas disposiciones adoptadas con incidencia en la actuación presupuestaria; finalmente se perfilan las proyecciones presupuestarias inherentes al escenario de la etapa de consolidación fiscal en la que estamos inmersos. En un último apartado se reflejan las principales conclusiones alcanzadas.

Palabras clave: Administraciones públicas andaluzas; finanzas públicas; proyecciones presupuestarias; consolidación fiscal.

Códigos JEL: H30; H50; H60.

1. Introducción

La relevancia de la actuación presupuestaria del sector público en una economía mixta desarrollada está fuera de toda duda. El indicador a través del que habitualmente se mide la participación del sector público en la economía, la ratio gasto público/PIB, sintetiza un nivel cuantitativo global, pero es incapaz de reflejar la extraordinaria variedad de canales a través de los cuales la intervención pública influye o determina los flujos que subyacen al complejo entramado del sistema económico. El sector público es un motor fundamental para el funcionamiento del circuito económico, que es altamente dependiente de sus actividades. También, sin embargo, el sector público es tributario del propio curso de la actividad económica, que, de manera automática o inducida, condiciona en gran medida sus gastos e ingresos. La experiencia española de los últimos años ilustra, de forma descarnada, el alcance y las consecuencias de esa mutua interacción¹.

El esquema de interrelaciones se torna mucho más intrincado cuando, como ocurre en España, nos encontramos ante un sector público multijurisdiccional,

organizado con arreglo a distintos niveles territoriales y/o funcionales². Aun cuando existan las lógicas delimitaciones legales, una vez que traspasamos ese velo observamos que los presupuestos de las distintas administraciones, máxime cuando nos circunscribimos a un determinado espacio, están formados por una compleja red de vasos comunicantes.



¹ Este artículo está basado en el Documento de Trabajo elaborado por Domínguez et al. (2012) para el Observatorio Económico de Andalucía.

² Dentro de los países de la OCDE, España destaca por un alto grado de descentralización del gasto público, con unos gobiernos regionales que gestionan una mayor proporción que el gobierno central: 35,7% frente a 20,8% en 2009 (OCDE, 2011a, pág. 1). Por otro lado, entre 2000 y 2008, se ha acentuado la descentralización del sector público, cuya concentración en las administraciones territoriales ha pasado del 59% al 80% (OCDE, 2011a, pág. 2).

La crisis económica y financiera internacional que arrancó en el año 2007, y en la que, a fuerza de tantos vaivenes y conmociones, es ya imposible identificar los puntos de mayor algidez, ha sacudido los cimientos de las finanzas públicas. Más allá de las disquisiciones doctrinales, la crisis, de una profundidad y características hasta ahora desconocidas, ha logrado desarrollar, en un mundo globalizado, su propia arma de destrucción masiva en forma de trampa que subyuga al sector público: el Estado no tiene recorrido ni capacidad efectiva para desplegar un arsenal de intervenciones económicas para combatir la depresión, colocándose ante un terrible dilema: si se opta por los ajustes fiscales, se corre el riesgo de agravar la situación económica; si se decanta por la expansión, ha de afrontarse la amenaza de adentrarse en una fase de colapso financiero de consecuencias impredecibles.

En una región como la andaluza, con una dimensión económica y poblacional que supera la de numerosos Estados de la Unión Europea, y donde la tasa de paro sobrepasa la cota del 35%, la cuestión tiene un interés que va, naturalmente, mucho más allá de la retórica. Para calibrar la situación que pueda vislumbrarse es crucial poder discernir cuál es el escenario presupuestario en el que, en esta nueva etapa, se ven inmersas las administraciones públicas andaluzas.

A esa finalidad responde el presente trabajo, que está estructurado como se indica a continuación: en primer lugar se procede a llevar a cabo una delimitación institucional del sector público andaluz, atendiendo a su estructuración y mostrando su dimensión económica; a continuación se procede a reseñar el marco normativo sobre el que se articula la actuación presupuestaria, analizando luego la estructura de ingresos y gastos atendiendo a las clasificaciones básicas; en un apartado posterior se examina cómo ha incidido la crisis económica y financiera reciente en las finanzas públicas; el siguiente se dedica, a su vez, a mostrar las nuevas disposiciones adoptadas con incidencia en la actuación presupuestaria; finalmente se perfilan las proyecciones presupuestarias inherentes al escenario de la etapa de consolidación fiscal en la que estamos inmersos. En un último apartado se reflejan las principales conclusiones alcanzadas.

2. El ámbito de análisis: delimitación, estructura y dimensión económica del sector público andaluz

Diversas instancias del sector público tienen una proyección directa o indirecta en el territorio andaluz, desde algunas internacionales hasta otras que se circunscriben a ámbitos inferiores al del municipio. Un recorrido completo nos llevaría a incluir las siguientes: Unión Europea, Administración Central del Estado, Administraciones de la Seguridad Social, Junta de Andalucía, Diputaciones Provinciales andaluzas, Ayuntamientos andaluces y otras entidades locales andaluzas. Este trabajo se centra en las administraciones públicas andaluzas, que, en principio, son fácilmente identificables. No obstante, debe tenerse presente que el criterio relevante utilizado por la contabilidad nacional para calificar a una entidad como administración pública no es tanto la forma jurídica como el hecho de que la mayor parte de sus ingresos provengan de las arcas públicas, lo que engloba dentro de su campo a aquellas entidades, societarias o no, en las que se dé tal circunstancia (Domínguez Martínez, 2008).

La delimitación del sector público autonómico y local andaluz exige tener presentes una serie de consideraciones metodológicas (Medel y Domínguez, 1993, pág. 642). Dicho sector está integrado por la Administración autonómica y la Administración local correspondientes a la Comunidad Autónoma de Andalucía, así como por las fundaciones, empresas y organismos de carácter empresarial dependientes de las mencionadas administraciones.

En este contexto, es importante identificar las conexiones entre los diferentes niveles, fundamentalmente a través de transferencias corrientes y de capital, cesión de ingresos o mera intermediación, como en el caso de la participación de las corporaciones locales en los ingresos del Estado, que se canalizan por la Junta de Andalucía (965 millones de euros en 2010), al igual que las ayudas procedentes del presupuesto general de la Unión Europea (2.282 millones de euros en 2010). La dimensión del sector público autonómico y local andaluz, aproximada mediante la cifra de gasto público, ascendía a unos 7.800 millones de euros en el año 1989, lo que representaba un 23,1% del valor añadido bruto total de Andalucía en dicho año (Medel y Domínguez, 1993, págs. 643-644). En el año 2010, la referida cifra de gasto público se elevaba a unos 36.900 millones de euros,

lo que equivalía a un 25,6% del PIB regional³. De dicho total, un 70% corresponde a la Administración autonómica y un 30% a la Administración local.

En el ejercicio 2010, el gasto no financiero de la comunidad autónoma andaluza ascendió a 26.343 millones de euros, en tanto que el de las corporaciones locales andaluzas alcanzó la cifra de 10.553 millones de euros. De este último total, las diputaciones gastaron 1.689 y los ayuntamientos 8.864 millones de euros. Una cuarta parte de este último montante se concentra en los ayuntamientos que son capitales de provincia.

Otros indicadores permiten aproximar la dimensión económica del sector público autonómico andaluz. Andalucía es una de las regiones donde mayor peso relativo tiene el gasto público autonómico y local dentro del PIB, siendo superada por País Vasco y Navarra, Extremadura y Castilla-La Mancha. Las diferencias observadas son menos acusadas cuando nos centramos en la importancia del consumo público (13,9% del PIB en Andalucía).

Por lo que se refiere al empleo público, en enero de 2012, el sector público autonómico y local andaluz ocupaba a 403.000 personas, lo que representaba un 15,6% de la ocupación total, porcentaje solo superado en Castilla-La Mancha y Extremadura. En términos de empleos por cada 10.000 habitantes, la cifra de Andalucía (47,7) superaba moderadamente la media nacional (44,6).

No obstante, como ha subrayado el FMI (2011, pág. 40) y se pone de relieve en Domínguez, López y Rueda (2006), surgen considerables dificultades para llevar a cabo comparaciones entre las comunidades autónomas españolas como consecuencia de los perfiles de gasto específicos y de las modalidades utilizadas para la prestación de los servicios públicos.

3. El marco normativo: una síntesis

Al ritmo acelerado de modificaciones normativas, procedentes de las diversas instancias europeas, estatales y autonómicas, al que estamos habituados desde hace algunos años, se añade ahora la necesidad de regular de forma casi instantánea, en una incesante, y a veces poco

razonada, adaptación a una realidad que muta a velocidad de vértigo.

Una muestra de ello la encontramos en el hecho de que a lo largo de 2012 se aprobaron 29 Reales Decretos-ley, cuyo presupuesto habilitante es una situación de extraordinaria y urgente necesidad. Ni siquiera la Carta Magna se ha visto exonerada de su modificación, por sorpresa, en el verano de 2011.

En el denominado Estado complejo, la unidad de la nación no es obstáculo para que simultáneamente se reconozca el derecho a la autonomía de las nacionalidades y regiones que lo integran, con el único límite de que se mantenga la solidaridad entre todas ellas. Reflejo del acceso a la autonomía es la facultad de promulgar leyes por los parlamentos autonómicos, las cuales no están subordinadas a las procedentes del Estado, sino que ambos niveles se interrelacionan en virtud del principio de competencia, lo que implícitamente apunta a una necesidad de coordinar las esferas estatal y autonómica, y al reconocimiento del principio de lealtad institucional.

Un peldaño por debajo de las Administraciones que pueden dictar leyes hallamos otras Administraciones territoriales, encabezadas por municipios y provincias, que, sin poder legislar, sí están habilitadas para gestionar los intereses que les son propios.

Las Administraciones estatal, autonómica y local se ven complementadas por la llamada Administración institucional, la cual se integra por entidades de naturaleza fundacional o privada creadas por una Administración Pública, que no han dejado de levantar suspicacias por su salida de la órbita del derecho administrativo sin dejar de ser Administración. Este marco institucional estatal, en sentido lato, que comprende desde la Administración General del Estado hasta las Entidades Locales, se inserta a su vez en el aparato institucional de la Unión Europea, con un alcance práctico amplio, pues se debe tener presente la cesión del ejercicio de determinadas competencias propias del Estado, inherentes a su soberanía, a la Unión.

Aunque el sujeto obligado directamente frente a las instituciones europeas es, conforme a las normas de Derecho Internacional Público, el Estado español, las directrices comunitarias en materia de estabilidad presupuestaria afectan de forma indirecta a las administraciones públicas, más ahora tras la

³ Para el cálculo del referido porcentaje se han deducido las transferencias de la administración autonómica a las corporaciones locales, así como las transferencias procedentes de la UE.

modificación del artículo 135 de nuestra Carta Magna, y su desarrollo por la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, en el marco más amplio del Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria, y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento ⁴.



El reparto de funciones dentro una estructura multijurisdiccional como la descrita es el objeto básico de la teoría del federalismo fiscal, del que pueden resultar sinergias, pero también pérdidas de eficiencia, especialmente si los criterios económicos, por distintas circunstancias, han de verse subordinados a otros de naturaleza diferente.

Si se sopesa la multiplicidad de Administraciones (comunitaria, estatal, autonómica, local, institucional), no parece que sea sencillo en absoluto trazar un marco competencial detallado ni encontrar una praxis carente de roces y conflictos.

En cuanto a los ingresos de las Comunidades Autónomas, el punto de partida, para todas ellas, es el artículo 156.1 de la Constitución, según el cual «gozarán de autonomía financiera para el desarrollo y ejecución de sus competencias con arreglo a los principios de coordinación con la Hacienda estatal y de solidaridad entre todos los españoles».

Acerca de las Haciendas locales, el artículo 142 de la Constitución muestra que «deberán disponer de los medios suficientes para el desempeño de las funciones que la ley atribuye a las Corporaciones respectivas y se nutrirán fundamentalmente de tributos propios y de

participación en los del Estado y de las Comunidades Autónomas».

En el ámbito presupuestario estatal es el artículo 134 de nuestra norma fundamental el que establece los principios básicos, que son objeto de desarrollo por la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria.

De la nueva redacción del artículo 135, y su desarrollo por la Ley Orgánica 2/2012, resulta que todas las Administraciones Públicas adecuarán sus actuaciones al principio de estabilidad presupuestaria. El Estado y las Comunidades Autónomas no podrán incurrir en un déficit estructural que supere los márgenes establecidos, en su caso, por la Unión Europea para sus Estados Miembros. Sin embargo, las Entidades Locales deberán presentar equilibrio presupuestario. Los límites de déficit estructural sólo podrán superarse en caso de catástrofes naturales, recesión económica o situaciones de emergencia extraordinaria que escapen al control del Estado y perjudiquen considerablemente la situación financiera o la sostenibilidad económica o social del Estado, apreciadas por la mayoría absoluta de los miembros del Congreso de los Diputados.

4. La actuación presupuestaria: estructura de ingresos y de gastos

A falta de información sistematizada y completa basada en indicadores de producción, eficiencia y eficacia del gasto, las clasificaciones económica y funcional ofrecen una visión de su naturaleza y finalidad. Por lo que concierne a los ingresos, la agrupación por capítulos permite identificar a grandes rasgos las connotaciones de las principales fuentes. Evidentemente, una información de gran utilidad para el análisis de los escenarios presupuestarios sería poder discernir el grado de autonomía de cada una de las partidas presupuestarias, así como el posible margen disponible de ajuste discrecional.

En el caso de la Junta de Andalucía, del total de la recaudación impositiva del ejercicio 2010⁵, prácticamente el 90% tuvo su origen en impuestos cedidos, total o parcialmente, por el Estado, en los que la

⁴ Para profundizar en la materia nos remitimos a Domínguez y López (2012).

⁵ En 2010, los ingresos corrientes ascendieron a 21.251 millones de euros, con la siguiente distribución: transferencias corrientes, 53,8%; impuestos directos, 17,9%; impuestos indirectos, 24,6%; tasas y precios públicos, 3,7%.

Comunidad Autónoma dispone de autonomía, en distinto grado, sobre diferentes elementos determinantes de las obligaciones tributarias; dentro de dicho grupo destaca el IRPF, con un peso del 38,8% del total de los ingresos impositivos; un 38,9% correspondió a participaciones territorializadas en el IVA y los impuestos especiales de fabricación, en los que no se dispone de ninguna competencia normativa; tan solo un 0,1% provino de impuestos propios de creación autóctona (Impuesto sobre el Juego del Bingo e Impuestos Ecológicos). Más de un 80% de la recaudación procedió del IRPF y de los impuestos general y específicos sobre el consumo.

Por su parte, para las Corporaciones Locales, las transferencias (corrientes y de capital) representan prácticamente la mitad de los ingresos obtenidos, seguidos en importancia de los impuestos directos, en los que tiene su origen el 26,5% del total de ingresos.

Aproximadamente un 62,3% del gasto autonómico corresponde a la producción de los denominados bienes públicos de carácter preferente, entre los que se incluyen la sanidad (35,1% del total), la educación (25,9%) y la cultura (1,3%). Las actuaciones de carácter económico absorbieron en 2010 un 13,2% del total; las de protección y promoción social, un 13,1%; las de carácter general, un 9,1%; y los servicios públicos básicos, un 2,3%. La estructura funcional reseñada es similar a la que se observa para el conjunto del gasto autonómico en España.

En lo que respecta a las Corporaciones Locales, la protección y promoción social, las actuaciones de carácter económico y las de carácter general aglutinan cada una de ellas por encima del 20% del gasto total, mientras que los servicios públicos básicos y los bienes públicos de carácter preferente concentran el 16% y el 12%, respectivamente.

5. La situación presupuestaria: la incidencia de la crisis económica y financiera

Aun con efectos retardados, la crisis económica y financiera golpeó sin contemplaciones las finanzas del conjunto de la Administración del Estado en España, llevando el déficit de las Administraciones Públicas a superar en el año 2009 todos los registros históricos, con una cifra superior al 11% del PIB. Aunque con

diferencias de grado, ninguna Administración se ha visto exonerada del impacto de la crisis sobre sus cuentas⁶.

El déficit de las Administraciones Públicas españolas en el año 2012 se situó, excluyendo las ayudas a las entidades financieras, en el 6,98% del PIB, con una desviación de 0,68 puntos porcentuales respecto al objetivo del plan de consolidación fiscal (6,3%). Según distintos análisis, el origen de dicha desviación se localiza principalmente (0,4% del PIB) en el ámbito autonómico. El mecanismo de entregas a cuenta del sistema de financiación autonómica, que, en una fase recesiva, retarda la incidencia de las caídas en la recaudación en los presupuestos autonómicos, es una de las razones identificadas como explicación del desajuste referido (Conde-Ruiz et al., 2012).

A la espera de poder conocer los datos contables de los ejercicios 2011 y 2012, es aconsejable limitar el análisis a los años para los que se dispone de la liquidación presupuestaria. En el caso de la comunidad autónoma, la recaudación tributaria de 2010 es inferior en un 23% a la de 2007. Por el contrario, los datos referentes a los ayuntamientos muestran una evolución irregular, que habrá de contrastarse una vez que se tengan datos de la liquidación definitiva de 2010. Observaciones similares cabe formular respecto al ahorro. Por lo que se refiere al déficit, en el caso autonómico, su cuantía ha venido ampliándose desde 2008 (Domínguez, 2012). Los datos más recientes confirman que su magnitud en 2012 (2,02% del PIB) es superior a la prevista (1,5% del PIB), lo que arroja una desviación del orden de los 570 millones de euros⁷.

Durante 2009 y 2010, según se recoge en Junta de Andalucía (2011a, págs. 20-22), la Junta de Andalucía desarrolló un programa de estímulo fiscal que supuso

⁶ Desde la perspectiva del déficit público, la OCDE (2011b, págs. 5 y 6) considera que es importante exigir a los gobiernos regionales españoles que no hayan logrado responder a sus objetivos de déficit que apliquen medidas adicionales e intensifiquen la supervisión de sus finanzas, así como que restrinjan el incremento del gasto a la tasa de crecimiento tendencial de la economía. También el Consejo de la Unión Europea (2011) había alertado del posible incumplimiento de los objetivos presupuestarios por las Comunidades Autónomas, las cuales representan una gran parte del gasto público total, enfatizando que nueve de las diecisiete rebasaron sus objetivos presupuestarios en 2010.

El Programa de Estabilidad del Reino de España 2012-2015, actualizado por el Consejo de Ministros de 27 de abril de 2012, no es ajeno a que la gobernanza fiscal requiere de un esfuerzo conjunto de la Administración Central, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales.

⁷ Igualmente supera la cifra prevista en el avance de la liquidación del presupuesto.

«un incremento transitorio del gasto mediante la movilización de 13.625 millones de euros». El día 14 de septiembre de 2011, la agencia de rating Fitch (2011a, pág. 1) rebajó la calificación crediticia a largo plazo de la Junta de Andalucía (de «AA-» a «A+»), lo que reflejaba «el brusco deterioro fiscal y financiero en 2010 y la tímida recuperación esperada a corto plazo»⁸.

En el escenario base, Fitch asumía «un modesto crecimiento de los ingresos en línea con la débil economía regional, de entre un 3% y un 4% anual, incluyendo las transferencias». Asimismo, se suponía que el aumento de los costes operativos se limitaría a una cifra del orden del 2% anual. De esta manera, el ejercicio 2013 podría cerrarse con un modesto ahorro primario del 6% de los ingresos corrientes, lo que contrasta con el 15% obtenido en el período 2004-2007.

Por otra parte, la agencia de rating Moody's (2012), a pesar de rebajar la calificación de la deuda autonómica de A3 a A2, después de haber hecho lo propio con la deuda soberana española, aseveraba, a mediados de febrero de 2012, que la Junta de Andalucía seguía estando calificada en la parte alta de las regiones españolas y tenía una ratio de deuda inferior a la mediana de las comunidades españolas y unos indicadores de gestión presupuestaria mejores que la media nacional.

Por otro lado, la tesorería se ha resentido notablemente, en la medida en que los saldos líquidos pasaron de una media de 4.500 millones de euros, entre 2005 y 2010, a 1.100, a finales de 2011. Pese a esta aún apreciable holgura, Fitch (2011a, pág. 1) advertía de que «el nivel de gastos pendientes de pago es alto, representando un 14,4% del gasto de 2010. Esto representa 1,3 veces su nivel de reservas».

La existencia de deudas ocultas en las administraciones regionales españolas ha sido un motivo de preocupación alertado en algunos informes de analistas (Freemarket Corporate Intelligence, 2011). Otros, sin embargo, consideran que las cifras de deuda computadas por el

⁸ La revisión a la baja afectó asimismo a las comunidades de Canarias, Cataluña, Murcia y Valencia (Fitch, 2011b). Con fecha 2 de febrero de 2012, Fitch (2012) llevó a cabo una nueva revisión a la baja, desde «A+» a «A», en el marco de otras revisiones similares a un conjunto de gobiernos regionales y locales. El 31 de mayo de 2012 se practicó una nueva revisión, desde «A» a «BBB», como consecuencia de las mayores dificultades que presenta la Comunidad autónoma andaluza para restablecer una nueva senda de crecimiento económico y para afrontar los pagos de la deuda (Fitch, 2012).

Banco de España deben admitirse como bastante fiables (Barclays Capital, 2011, pág. 15). No obstante, no deja de ser significativo el «misterio» planteado por la revista *The Economist* (2012, pág. 24): «Las regiones españolas incurrieron en un déficit estimado de 14.000 millones de euros en 2011. ¿Quién está financiado este desfase? Los préstamos bancarios a corto plazo y los proveedores impagados son la mejor apuesta. Esto es insostenible».

En 2012, la deuda del sector público autonómico andaluz representaba un 15,0% del PIB, nivel significativamente inferior al del conjunto de administraciones regionales españolas (18,6%). Nueve comunidades (Galicia, Aragón, Extremadura, Castilla y León, Asturias, La Rioja, Canarias, Madrid y País Vasco) tienen un menor nivel de endeudamiento que el de Andalucía.

Por lo que se refiere a la carga financiera de la deuda (intereses más amortizaciones), con un 4,3% sobre los ingresos corrientes, en el año 2006 se alcanzó el nivel más bajo desde 2002. A raíz del deterioro presupuestario, en los años siguientes dicho indicador aumenta notablemente, situándose en el 10,9% en 2012.

6. Nuevas disposiciones con incidencia en la actuación presupuestaria

A continuación se hace referencia a algunas de las disposiciones más recientes que influyen en la actuación presupuestaria.

Una norma reciente relevante es el Real Decreto-ley 4/2012, de 24 de febrero, por el que se determinan obligaciones de información y procedimientos necesarios para establecer un mecanismo de financiación para el pago a los proveedores de las entidades locales, desarrollado por el Real Decreto-ley 7/2012, de 9 de marzo, por el que se crea el Fondo para la financiación de los pagos a proveedores. Inicialmente, el mecanismo de financiación se diseñó para atender los pagos a proveedores de las entidades locales, aunque el acuerdo alcanzado en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera el 6 de marzo de 2012 ha permitido que dicho mecanismo sea también aplicable a las Comunidades Autónomas que voluntariamente se acojan a él.

En el preámbulo del Real Decreto-ley 7/2012 se cifra la cuantía requerida en 35.000 millones de euros. El Fondo se dota con una aportación por un importe de hasta

6.000 millones de euros con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, de los que 1.500 millones de euros serán desembolsables en 2012. La diferencia hasta alcanzar los 35.000 millones estimados para atender las deudas con los proveedores acreedores de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales se obtendrá mediante la captación de financiación en los mercados de capitales nacionales y extranjeros, la formalización de operaciones de préstamo con el Estado, dentro de los límites fijados para cada ejercicio en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, así como la realización de operaciones de gestión activa de su tesorería, y, para minimizar la exposición a riesgos financieros, la concertación de otras basadas en instrumentos financieros.

El Fondo por el que se instrumenta el mecanismo de financiación se crea por el antes citado Real Decreto-ley 7/2012. Se dirige por un Consejo Rector y pretende coadyuvar a la concertación de las operaciones destinadas al pago de las obligaciones pendientes de las Entidades Locales y de las Comunidades Autónomas. El Fondo se adscribe al Ministerio de Economía y Competitividad, a través de la Secretaria de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, queda bajo la tutela del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas y se integra en el sector público empresarial. Su agente de pagos es el ICO.

Las deudas y obligaciones que el Fondo contraiga para la captación de financiación gozarán frente a terceros de la garantía del Estado. El Fondo concertará operaciones de crédito con las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos para el pago a sus proveedores, pudiendo realizar, en su caso, operaciones de cancelación de obligaciones pendientes de pago de dichas Administraciones territoriales por instrucción del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

La disposición de la financiación concedida a las Administraciones territoriales se hará mediante el pago directo a los proveedores, subrogándose el Fondo en los derechos que les correspondan frente a dichas Administraciones territoriales por el importe efectivamente satisfecho. Las operaciones de crédito quedarán garantizadas con las retenciones que procedan con cargo a las órdenes de pago que se emitan para satisfacer la participación en los tributos del Estado, que serán transmitidas por el Estado al Fondo.

El Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, ha comportado el inicio de la segunda fase de los mecanismos de financiación para el pago a los proveedores de las Entidades Locales y Comunidades Autónomas.

Finalizamos este apartado con una mención al Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012 y al Real Decreto 451/2012.

Este Acuerdo del Consejo de Ministros parte de la existencia de «duplicidades y solapamientos en las estructuras societarias junto con ineficiencias operativas que conllevan incremento del gasto», por lo que, como una pieza más de las medidas estructurales y coyunturales que se están adoptando por el Gobierno, se considera que «es conveniente abordar de forma decidida la reducción y el saneamiento del sector público empresarial y fundacional».

Se persiguen los siguientes objetivos: reducción relevante de entidades mediante la realización de fusiones y extinciones de sociedades y fundaciones, una mejor utilización de las capacidades públicas de supervisión y control, y una reducción de los gastos en que incurre el sector público empresarial y fundacional. El Acuerdo resulta aplicable a la Administración Central, pero, para que pueda tener un efecto multiplicador, se anima por el Gobierno a las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales a asumir estos criterios para los sectores públicos empresarial y fundacional que les son propios. Así, de las 525 empresas públicas que las Comunidades Autónomas se comprometieron a cerrar, en marzo de 2013 se encuentran sin actividad 477, lo que supondrá un ahorro de más de 1.500 millones de euros en el periodo 2011-2013 (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, 2013a).

Por su parte, el Real Decreto 451/2012, de 5 de marzo, por el que se regula el régimen retributivo de los máximos responsables y directivos en el sector público empresarial y otras entidades, pretende garantizar los principios de austeridad, eficiencia y transparencia en su gestión.

7. Proyecciones presupuestarias en una etapa de consolidación fiscal

Andalucía es una de las comunidades autónomas que disponen de un plan económico-financiero de reequilibrio (PEF) aprobado por el Consejo de Política

Fiscal y Financiera para el período 2012-2014 (Ministerio de Hacienda y Administraciones de Públicas, 2012).

Ya en el ejercicio 2009, la necesidad de financiación a efectos del objetivo de estabilidad fue del 1,37% del PIB regional, superior al 0,75% establecido como objetivo, lo que motivó la presentación de un PEF de corrección del desequilibrio para el periodo 2011-2013. En septiembre de 2010, el Consejo de Ministros acordó la fijación de un nuevo objetivo de estabilidad para la comunidad andaluza para el período 2011-2013: -1,30% del PIB regional para 2011 y 2012, y -1,10% para 2013.

Las medidas previstas para conseguir dichos objetivos se describen en Junta de Andalucía (2011a y 2012a). El impacto estimado del Plan Económico-Financiero de Reequilibrio de la Junta de Andalucía 2012-2014 se cifra en 3.442,5 millones de euros.

Las medidas para hacer frente a la delicada situación presupuestaria están proliferando, con distintas variantes, en el conjunto del sector público autonómico y local español. A este respecto, se han inventariado las siguientes siete fórmulas (Cinco Días, 2011): venta de elementos patrimoniales, renegociación de contratos de suministros, desinversión de participaciones empresariales, externalización de servicios, creación o aumento de tasas y precios públicos, ajustes salariales, ajustes en programas asistenciales.

Posteriormente, a efectos de garantizar el cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria para 2012, en sesión celebrada el 2 de marzo de 2012, el Consejo de Ministros acordó que la Comunidades Autónomas no podrán alcanzar en ningún caso déficit superiores al 1,5% del PIB, siendo Andalucía la única Comunidad Autónoma que se ha opuesto en el Consejo de Política Fiscal y Financiera a su aplicación. La disconformidad de la Junta de Andalucía con las recientes medidas adoptadas por el Gobierno nacional se extiende a la distribución de la inversión pública estatal regionalizable en los Presupuestos Generales del Estado 2012 y 2013. En 2013, con 621,9 millones de euros, Andalucía acapara el 12,4% del total nacional, cuantía inferior en más de 270 millones de euros a la que le correspondería atendiendo a su peso relativo en términos poblacionales (17,8%), según se recoge en su Estatuto de Autonomía.

Los presupuestos de la Junta para el año 2012, elaborados con anterioridad a la medida adoptada por el Gobierno de elevación del límite del déficit público al 1,5% del PIB, incorporaron como novedad un límite al gasto no financiero «que actuará como instrumento adicional de disciplina presupuestaria. La cifra aprobada no podrá alterarse si, como consecuencia de ello, se incrementa la necesidad de financiación en términos de contabilidad nacional» (Junta de Andalucía, 2011b, pág. 34)⁹.

La constatación de que el saldo presupuestario de la Junta de Andalucía, que se ha situado en el 2,02% en 2012 (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, 2013b) del PIB, ha superado significativamente el objetivo contemplado en el PEF (1,5%), y que, además el hecho de que el dato de 2011 haya supuesto una desviación frente al objetivo de estabilidad fijado para la Comunidad Autónoma de 0,72% del PIB regional, obliga a afrontar un escenario de mayor tensión si se pretende cumplir con el objetivo fijado para 2013, con el agravante de la mayor deuda acumulada por las desviaciones no previstas. Aun en la senda trazada en el PEF, el montante de la deuda autonómica se multiplicará por 1,6 entre finales de 2011 y finales 2014, al pasar de 17.297 a 27.384 millones de euros (11,8% y 17,9% del PIB, respectivamente). La carga financiera de la deuda se colocaría, bajo las hipótesis del PEF, prácticamente en el 12,2%.

El panorama se torna más complejo si se tiene presente que la elaboración del presupuesto autonómico para 2013 se basó en la hipótesis de una variación anual del PIB del -1,2%. De confirmarse las previsiones económicas más recientes, que apuntan una tasa de variación real del -1,6%, la cifra del PIB nominal de 2013 sería inferior en más de 5.000 millones de euros a la inicialmente proyectada. La pérdida de recaudación

⁹ El 17 de febrero de 2012, el Consejo de Ministros autorizó a la Comunidad Autónoma andaluza a tomar préstamos a largo plazo y a realizar emisiones de deuda pública hasta un importe máximo de 2.506,11 millones de euros. Esta operación tiene como finalidad financiar los vencimientos de deuda previstos en 2012, por importe de 1.283,42 millones de euros, por lo que la operación no supondrá un aumento del endeudamiento autonómico al final del ejercicio, y financiar el abono en 2012 de las cantidades aplazadas de la liquidación negativa, correspondiente a los ejercicios 2008 y 2009, del sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común, por importe de 1.222,69 millones de euros. La vigencia de la autorización de endeudamiento es el año natural y se tramita a cuenta del programa anual de endeudamiento de 2012 de la Comunidad Autónoma.

tributaria estimada se mueve dentro de una horquilla con una cifra media algo superior a los 300 millones de euros (0,2% del PIB).

El presupuesto consolidado de la Junta de Andalucía para 2013 contempla un déficit de 1.028 millones de euros, lo que equivaldría a un 0,7% del PIB (Junta de Andalucía, 2012b). El simple efecto del mencionado decrecimiento real elevaría el déficit al 0,9% del PIB. Naturalmente, la evolución real se verá condicionada por la incidencia de los ajustes incorporados en los Presupuestos Generales del Estado, el impacto de otras medidas aprobadas por el Gobierno central, así como por las repercusiones que se deriven de una economía adentrada en una nueva recesión, de un mercado de trabajo atrapado en tasas de desempleo insostenibles y una demanda interna deprimida. A este respecto, la agencia Moody's (2012, pág. 2) destacaba como desafíos para el presupuesto autonómico la rigidez de los gastos corrientes, el probable incremento de las obligaciones contingentes (como la deuda asociada a los servicios de salud) y la debilidad relativa de la economía regional.

Algunas de las medidas contenidas en el Real Decreto-ley 20/2011, de 30 de diciembre, tienen un impacto relevante para las entidades integrantes del sector público autonómico y local de Andalucía.

Igualmente, el programa de regularización de las deudas pendientes de pago de los Ayuntamientos, articulado en virtud del Real Decreto-ley 4/2012, de 24 de febrero, puede tener una considerable relevancia.

Con anterioridad, el 25 de enero de 2012, la Administración General del Estado adquirió el compromiso de adelantar en 2012 el 50% del importe estimado de las liquidaciones de la participación en tributos del Estado a favor de las entidades locales correspondientes al año 2010, siempre que no se les aplique la retención como consecuencia del incumplimiento de su obligación de remitir la liquidación del presupuesto del ejercicio inmediato anterior. Asimismo existe el compromiso de aplazar hasta un máximo de 120 mensualidades el reintegro pendiente de las liquidaciones negativas del sistema de financiación correspondientes a los ejercicios 2008 y 2009 para las entidades locales que hayan remitido las liquidaciones de sus presupuestos de 2011.

8. Conclusiones

Del trabajo realizado pueden extraerse las siguientes conclusiones:

- i. El estudio de la realidad presupuestaria del sector público autonómico y local tropieza con importantes escollos metodológicos, así como con notables deficiencias y lagunas informativas que dificultan enormemente cualquier intento de evaluación actualizada, rigurosa y objetiva al margen de los propios entes objeto de análisis. La existencia de un marco normativo en pleno proceso de efervescencia no viene sino a añadir dificultades a la hora de enfocar y acotar las áreas de estudio.
- ii. La dimensión económica del sector público autonómico y local representa algo más de una cuarta parte del producto interior bruto regional, lo que viene a significar una de las mayores cuotas de influencia dentro del panorama regional de España. De dicho total, un 70% corresponde a la Administración autonómica y un 30% a la Administración local. Dentro de esta última, a su vez, el mayor protagonismo corresponde a los Ayuntamientos (83%).
- iii. La financiación de las Corporaciones Locales andaluzas descansa esencialmente en las transferencias (que aportaron cerca de un 60% del total de los ingresos en 2010) y en los impuestos (27%).
- iv. La Junta de Andalucía no dispone de potestad normativa respecto a los impuestos generales y específicos sobre el consumo, que representan un 40% de la recaudación impositiva total. El hecho de que un 90% de esta corresponda a la imposición sobre la renta y sobre el consumo explica la alta dependencia de los ingresos del ciclo económico.
- v. Los rasgos más significativos del gasto público local en Andalucía son los siguientes: más de la mitad del gasto (49%) corresponde a gastos de personal y de compras de bienes corrientes y servicios.
- vi. Del total del gasto no financiero previsto en el presupuesto consolidado inicial de la Junta de Andalucía para 2013 (23.041 millones de euros), más de un 49% corresponde a gastos de personal y de compras de bienes corrientes y servicios, y un 4,3% a gastos de intereses de la deuda.

vii. Desde una perspectiva funcional, la sanidad (35% del total) y la educación (26%) son los dos destinos más importantes del gasto público autonómico. La composición funcional del gasto es similar a la que se observa para el conjunto de Comunidades autónomas.

viii. Existe una carencia generalizada en toda España de indicadores representativos de la actividad productiva efectivamente desempeñada por las Administraciones públicas, así como de los grados de eficiencia y eficacia alcanzados. La disponibilidad de información de esta naturaleza es imprescindible para iluminar las propuestas acerca de los distintos programas públicos. Por otro lado, las comparaciones simples basadas en cifras de gasto por habitante pueden ser poco significativas si existen diferencias en las necesidades objetivas, en los costes de provisión y en la capacidad de generar niveles de producción efectiva.

ix. De una situación de superávit en el año 2007, la Junta de Andalucía ha cerrado con déficit los ejercicios siguientes, en una primera etapa favorecido por una política de estímulo fiscal por la vía del gasto. A pesar del deterioro de los indicadores presupuestarios registrado en los últimos por la Administración autonómica, dentro de un proceso generalizado en el conjunto de las finanzas públicas españolas, la Junta de Andalucía se sitúa, según los informes de las agencias internacionales de rating, en una posición relativamente favorable en el contexto regional, si bien ha de afrontar una serie de retos, unos de alcance general y otros singulares, que gravitan sobre la sostenibilidad presupuestaria.

x. El saldo presupuestario de la Junta de Andalucía en 2012 se ha situado en el 2,02% del PIB, superando así el objetivo contemplado en el Plan Económico Financiero (PEF) vigente (1,5%) y, en menor medida, el saldo del conjunto de Comunidades autónomas (-1,73%). El desfase generado, del orden de 570 millones de euros, obliga a elevar el nivel de endeudamiento por encima de la senda prevista. Aun en la senda trazada en el PEF, el montante de la deuda autonómica se multiplicará por 1,6 entre finales de 2011 y finales 2014, al pasar de 17.297 a 27.384 millones de euros (11,8% y 17,9% del PIB, respectivamente). La carga financiera de la deuda se colocaría, bajo las hipótesis del PEF, por encima del 12%.

xi. El presupuesto consolidado de la Junta de Andalucía para 2013 contempla un déficit de 1.028 millones de euros, lo que equivaldría a un 0,7% del PIB. El simple efecto de un agravamiento de decrecimiento real según

las previsiones económicas actuales elevaría el déficit al 0,9% del PIB. Naturalmente, la evolución efectiva se verá condicionada por la incidencia de los ajustes incorporados en los Presupuestos Generales del Estado, el impacto de otras medidas aprobadas por el Gobierno central, así como por las repercusiones que se deriven de una economía adentrada en una nueva recesión, de un mercado de trabajo atrapado en tasas de desempleo insoportables y una demanda interna deprimida.

xii. La amplia batería de medidas económicas aprobadas recientemente por el Estado están llamadas a ejercer una notoria influencia sobre la evolución de las finanzas públicas autonómica y local en Andalucía, la cual se manifiesta a través de diferentes formas y canales, tales como los siguientes: restricciones derivadas de disposiciones en materia presupuestaria de alcance general, aplicación de tributos, financiación de deudas, distribución territorial del gasto, o efectos inducidos del impacto de los ajustes y de los cambios regulatorios sobre la actividad económica...

xiii. Una visión de la ejecución de los presupuestos públicos en el curso de la última década permite apreciar que, al igual que ha ocurrido en el conjunto del Estado, se han adquirido compromisos de gasto basados en ingresos coyunturales, productos en gran medida del auge económico, que se han desinflado a raíz de la crisis.

xiv. Más allá de consideraciones ideológicas y de las deficiencias institucionales en la construcción europea, la pertenencia a una unión monetaria conlleva una serie de exigencias y limitaciones. La que concierne al déficit público es una de ellas. Si se admite esa restricción, por definición, salvo las circunstancias previstas, el déficit estructural queda prácticamente descartado. Dentro de ese marco, constituye una elección social apostar por la vía de la disminución de los gastos o por la de aumento de los tributos para lograr unas cuentas públicas equilibradas. Lo que se presta a poca discusión, siempre que se admitan las premisas institucionales de la integración europea, es que los gastos deben acomodarse tendencialmente a los ingresos o los ingresos a los gastos. Hoy por hoy, el debate acerca del déficit público es estéril, dentro de un proyecto que ha establecido unas determinadas reglas, por supuesto, discutibles. Para retomarlos sería preciso recuperar la libertad de actuación saliéndose de un club regido por tales normas. Dentro de este, evidentemente, sería imprescindible corregir sus carencias institucionales y establecer

mecanismos de compensación de los desequilibrios territoriales.

Referencias bibliográficas

BARCLAYS CAPITAL (2011): Spanish Regions. Assessing the risks, 15 de junio.

CINCO DÍAS (2011): Las siete fórmulas para ajustar el presupuesto regional y local, 25 de noviembre.

CONDE-RUIZ, J. I.; RUBIO-RAMÍREZ, J., y MONTALBÁN, J. (2012): El déficit público y las finanzas de las CCAA, Apuntes Fedea, bienestar 05.

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2011): Recomendación del Consejo de 12 de julio de 2011 relativa al Programa Nacional de Reforma de 2011 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad actualizado de España (2011-2014), 2011/C 212/01.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2008): El sector público español: evolución, situación actual y retos planteados, Colegio de Economistas de Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2012): «Déficit y deuda autonómicos», Anuario Joly de Andalucía 2012.

DOMÍNGUEZ, J. M.; CORRAL, S.; LÓPEZ, R. y LÓPEZ, J.M^a. (2012): El escenario presupuestario de las administraciones públicas andaluzas, Documento de Trabajo, Observatorio Económico de Andalucía.

DOMÍNGUEZ, J. M. y LÓPEZ, J. M^a. (2012): La reforma de la política de estabilidad presupuestaria en España: análisis de la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá, Documento de Trabajo, núm. 9.

DOMÍNGUEZ, J. M.; LÓPEZ, R., y RUEDA, N. (2006): «Un análisis comparativo del gasto público autonómico», en F. Ferraro (coord.), Un balance del Estado de las Autonomías, Mediterráneo Económico, nº 10.

FITCH (2011a): Autonomous Community of Andalusia. Update, 16 de septiembre.

FITCH (2011b): Fitch downgrades five Spanish Regions, 14 de septiembre.

FITCH (2012): Fitch downgrades 12 Spanish local and regional governments, 2 de febrero.

FMI (2011a): Spain: Selected Issues, IMF Country Report No. 11/216.

FREEMARKET CORPORATE INTELLIGENCE (2011): Una estructura territorial insostenible: las autonomías y los ayuntamientos después del 22M, Madrid, 21 de mayo.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2011a): Plan Económico-Financiero de Reequilibrio de la Junta de Andalucía 2011-2013.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2011b): Presentación Proyecto del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía 2012, Consejería de Hacienda y Administración Pública.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2012a): Actualización Plan Económico-Financiero de Reequilibrio de la Junta de Andalucía 2012-2014.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2012b): Presentación Proyecto del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía 2013, Consejería de Hacienda y Administración Pública.

MEDEL, B., y DOMÍNGUEZ, J. M. (1993): «El sector público autonómico y local», en M. Martín (dir.), Estructura económica de Andalucía, Espasa-Calpe, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (2012): Resúmenes de los planes económico-financieros de reequilibrio (PEF) de las CC.AA. 2012-2014.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013a): Las CCAA reducen el 90,86% de las empresas públicas autonómicas que se comprometieron a suprimir, nota de prensa, 21 de marzo.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013b): Estadísticas territoriales. MOODY'S (2012): Credit Opinion: Andalucía, Junta de, 16 de febrero.

OCDE (2011a): Government at a glance 2011. Country note: Spain.

THE ECONOMIST (2012): Spain's regions. The centre tries to hold, 4 de febrero.

OCDE (2011b): Perspectivas OCDE: España. Políticas para una Recuperación Sostenible.

El problema de la productividad española

José Emilio Villena Peña*

Resumen: En este artículo se analiza el papel de la productividad como fuente de crecimiento económico a largo plazo y su evolución en el caso España, señalando las causas que han determinado su comportamiento. Se finaliza apuntando una serie de recomendaciones para restablecer su senda de crecimiento.

Palabras clave: Productividad; economía española.

Códigos JEL: J24; E23; O47.

« Una depresión, una inflación galopante o una guerra civil puede empobrecer a un país, pero solo el crecimiento de la productividad puede enriquecerlo... »

Paul Krugman (Vendiendo prosperidad, 1994)

1. La importancia de la productividad queda reflejada en la frase lapidaria de Krugman, ya que es una variable fundamental para comprender la evolución del crecimiento económico en el largo plazo. En los inicios de la Ciencia Económica, la mayor parte de los autores clásicos tenían una visión negativa sobre las posibilidades de un crecimiento económico continuo. Las mayores tasas de crecimiento nos acercarían al estado estacionario, que John Stuart Mill veía —incluso— como deseable, pues acabaría con esa carrera ilimitada por producir más y más bienes y servicios con unos recursos escasos. Sin embargo, habría que esperar al trabajo seminal del Nobel Robert Solow para comprender mejor la enorme importancia que el progreso técnico tiene sobre la función de producción de una economía y cómo esta puede escapar de la fatalidad de ese estado estacionario. Esto es así, porque el progreso técnico permite elevar los rendimientos de todos factores productivos y muy especialmente los del trabajo. Por ello, la capacidad de crecimiento de una economía depende esencialmente del progreso técnico, y este se refleja en la tasa de crecimiento de la productividad.

Siguiendo a Krugman (1994), desde finales del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial, la productividad de los Estados Unidos creció a un promedio anual de 1,8%, con lo que se duplicaba el nivel de vida medio de la población cada 40 años.

Desde esa fecha hasta la primera crisis del petróleo iniciada en 1973, la productividad había ascendido a una tasa promedio de 2,8 por cien anual, lo que permitía duplicar el nivel de vida cada 25 años. Pero, entonces, de repente, la tasa de productividad cayó de forma drástica, tendiendo a cero y sin que se encontrara una explicación clara a lo que estaba ocurriendo: el tema central del debate económico era qué había acaecido, y qué consecuencias negativas tendría para un país, en aquel entonces algo acomplejado por el dinamismo de la economía japonesa.

¡Qué curioso! Hoy, el problema está situado en las economías europeas, y esa preocupación aparece cuando comparamos nuestros pobres resultados —especialmente en España— con las altas tasas de crecimiento de la productividad norteamericana en las dos últimas décadas. ¿Qué ocurrió en la economía de EE.UU.? Hoy, también, sabemos que, a mediados de los setenta, el dinamismo de los sectores económicos que habían sustentado el fuerte crecimiento económico anterior estaba agotado y se iniciaba un cambio estructural que iba a ser largo pero provechoso, aunque iba a ocasionar mayores desequilibrios sociales.

A finales de los cincuenta, España era un país atrasado, pobre y con graves problemas económicos. La aprobación del plan de estabilización de 1959 permitió la apertura exterior de la economía española y el comienzo de un largo periodo de crecimiento económico que se ha extendido hasta nuestros días. Los malos augurios que aparecían en la prensa de la época sobre la imposibilidad de competir con las empresas extranjeras, no solo no se cumplieron, sino que nuestro país transformó su economía y consiguió acercarse al club de los países más ricos. En 2009, nuestro PIB era nueve veces el existente al inicio de este periodo y en términos ‘per cápita’ se

* El autor quiere agradecer a Salvador Pérez Moreno sus amables comentarios a una primera versión de este texto.

había multiplicado por seis. Este despegue en el desarrollo económico y social se ha basado en los mismos factores que los llevados a cabo en otras economías de nuestro entorno: acumulación de capital y creación de empleo; un uso creciente del conocimiento técnico; grandes cambios en la estructura productiva (un proceso de industrialización importante y la consolidación de un potente sector turístico); y un conjunto de reformas institucionales, que han permitido una mejora en la distribución de las rentas¹.

La evolución de la «productividad total de los factores» (PTF), que sería la variable realmente significativa², y la productividad aparente del trabajo o productividad laboral³, han seguido en España un comportamiento similar al de otras economías, hasta aproximadamente 1993. Desde entonces ese comportamiento es divergente y algunos economistas han comenzado a plantearse qué ha ocurrido para que la característica sea —ahora— la ausencia de crecimiento e —incluso— tasas negativas en dichas variables.

Algunos trabajos recientes han intentado desvelar las causas del misterio de la productividad perdida⁴. Los resultados son reveladores y, en algunos casos, dada la diferencia de enfoques, complementarios.

2. La larga etapa expansiva de la economía española, con intervalos recesivos durante los setenta, crisis del petróleo, y principio de los noventa, con una crisis inmobiliaria, ha terminado con una brusca caída de las tasas de la productividad laboral, como se puede comprobar en el cuadro 1, donde se realiza una comparación con países de nuestro entorno.

Cuadro 1: Crecimiento de la productividad laboral por países. 1980-2011. Tasas de variación anual, en porcentaje. Productividad por hora trabajada

	1980-1995	1996-2006	2007-2011
Austria	2,44	2,32	1,02
Bélgica	2,24	1,44	-0,16
Dinamarca	2,28	1,16	0,12
Finlandia	3,05	2,52	0,24
Francia	2,55	1,88	0,22
Alemania	2,6	1,69	0,5
Grecia	0,93	2,58	-0,94
Irlanda	3,84	4,28	3,4
Italia	2,03	0,44	-0,02
Luxemburgo	2,6	1,95	-1,78
Holanda	1,56	1,55	0,62
Portugal	2,24	1,73	1,72
España	3,28	-0,23	1,58
Suecia	1,34	2,52	0,18
Reino Unido	2,62	2,07	0,68
EEUU	1,31	2,31	1,4
UE-15	2,05	1,43	
Área euro			0,64

FUENTE: Los datos del periodo 1980-2006 proceden del Groningen Growth and Development Center. Elaborados por Maroto & Cuadrado (2006). Los datos del periodo 2007-2011 proceden de OCDE (2013).

A lo largo de los sesenta y primeros setenta, la economía española fue mejorando sus niveles de productividad, como consecuencia del cambio estructural que permitió pasar de una economía agrícola tradicional (con bajos niveles de productividad laboral) a una economía con un cierto nivel de industrialización (con altas tasas de productividad laboral), y —sobre todo— con un amplio sector de servicios muy ligado al turismo. Ese cambio estructural permitió elevar los niveles medios de nuestra PTF. Los datos disponibles, que permiten comparaciones internacionales, expuestos en el cuadro adjunto, nos muestran que la fuerza de ese proceso aún perduró durante la década de los ochenta y primeros noventa, con una tasa media de la productividad por hora trabajada de 3,28, tan solo superada por Irlanda, el llamado —entonces— tigre celta: era superior a la media de la zona EU-15 (2,05) y más aún que la escasa tasa media estadounidense (1,31).

Sin embargo, desde mediados de los noventa, esa tasa de crecimiento de la productividad desapareció, obteniéndose un valor medio negativo (-0,23)⁵ durante el periodo 1996-2006; precisamente, en la etapa de mayor crecimiento económico desde la instauración de la democracia. Esta caída de las tasas de productividad puede observarse en todos los países de la UE-15, salvo en Grecia, Holanda y Suecia. Por lo tanto, la caída de la

¹ Véase Fundación BBVA (2010, pág. 1).

² Pero más difícil de medir, pues se obtendría como un residuo de lo no explicado por los factores capital y trabajo. Esto es así, por las dificultades de su estimación, dadas las múltiples variables que inciden en la misma, relacionadas con la forma de medición del producto y de los bienes intermedios utilizados en el proceso productivo, las variaciones en la calidad de los productos, las valoraciones de las actividades de no mercado (como las del Sector Público, las instituciones sin fines de lucro...), la economía sumergida, etc.; e —incluso— las diferencias de criterio que dificultan las comparaciones internacionales. Véase estos planteamientos metodológicos en OCDE (2001).

³ Que se utiliza con mayor frecuencia, por su fácil medición y, porque —como señala Krugman (1994, pág. 64)— «a largo plazo, exceptuando una catástrofe, la tasa de crecimiento del nivel de vida de un país es casi exactamente igual al aumento anual de la cantidad que un trabajador medio puede producir en una hora».

⁴ Segura (2006), Maroto y Cuadrado (2006 y 2008) y Fundación BBVA (2008), entre otros.

⁵ El dato es aún peor si consideramos la productividad por trabajador (-0,44).

productividad es un problema bastante generalizado en la UE, pero, el caso español, ha sido mucho más grave.

Para comprender el cambio estructural que se ha producido en la economía española es fundamental un análisis sectorial. En este sentido, Maroto y Cuadrado (2006) han realizado un importante estudio donde se pone de manifiesto que, incluso, en el periodo en el que las tasas de productividad globales han sido negativas, aquellos sectores relacionados con las TIC obtenían tasas muy elevadas, mientras que en la construcción y en las actividades de servicios relacionadas con la hostelería eran negativas. El resultado final ha dependido, por tanto, del peso que tiene cada sector en el conjunto de la producción y el empleo en España. Sin embargo, en el caso de los Estados Unidos, los incrementos de las tasas de productividad han sido generalizados desde 1996, salvo en el sector de la construcción, probablemente debido a su burbuja inmobiliaria. Siguiendo a Maroto y Cuadrado (2008, págs. 27 y ss.), en el periodo 1996-2006, únicamente el sector energético, los servicios no destinados a la venta (Administraciones Públicas, educación e investigación, sanidad y servicios sociales y otros servicios no destinados a la venta) y los servicios financieros presentan mejoras en materia de productividad, con respecto al periodo anterior⁶. El resto de los sectores económicos muestran una importante caída en las tasas de crecimiento de la productividad, incluso en aquellos como la agricultura y las manufacturas que tradicionalmente tienen altas tasas de productividad. Pero es importante distinguir los sectores que incrementan las tasas de productividad en un sentido positivo, es decir, aumentando el empleo⁷ frente a aquellos que lo hacen mediante reducciones en el empleo⁸. En el caso español, tan sólo las comunicaciones, las actividades energéticas y la rama de la industria del papel, edición y publicidad mejoran su productividad sin reducir empleo, en el primer periodo analizado; y los transportes, los servicios financieros y la sanidad, en el segundo periodo.

En la mayoría de los países desarrollados, las actividades relacionadas con las manufacturas y la agricultura obtienen altas tasas de la productividad, mientras que las actividades de servicios, especialmente las relacionadas con la hostelería obtienen tasas muy

bajas. No es de extrañar —por tanto— que la hipertrofia producida en estos sectores de la economía española, durante la etapa 1996-2006, haya hecho caer la productividad laboral media y la PTF de forma tan importante⁹.

Como se puede observar en el cuadro 1, con la aparición de la crisis económica la tasa de crecimiento de la productividad española ha retornado a valores positivos: 1,58 de media para el periodo 2007-2011, pero ha sido como consecuencia de la altísima destrucción de empleo ocurrida en la economía española desde entonces, especialmente, en los sectores ligados a actividades de baja productividad (construcción y actividades conexas) y a la gran destrucción de empleo temporal.

3. Una reflexión sobre las causas del comportamiento de la productividad española en el sentido indicado¹⁰, nos llevaría a la necesidad de un análisis más amplio del modelo de crecimiento de la economía española tradicionalmente poco creador de empleo. La emigración española ha sido una variable histórica durante casi todo el siglo XX, y nuestra etapa industrializadora en los sesenta y setenta se lleva a cabo con la salida de 1,5 millones de trabajadores hacia distintos países europeos, que —al contrario que España— tenían una demanda de mano de obra superior a su oferta. Posteriormente, en la etapa 1996-2006 de fuerte crecimiento del PIB (tasa media del 3,8%), como consecuencia de la burbuja inmobiliaria, se da el curioso fenómeno de una entrada masiva de emigrantes manteniendo una tasa de desempleo estructural cercana al 8%, cifra que, actualmente, sería considerada excesiva —incluso— en periodos de recesión en la economía estadounidense. Pero, a pesar de todo, el saldo global fue muy positivo, pues un tercio del empleo total creado en la UE correspondió a España¹¹.

Desde la incorporación de España a la Unión Europea, como señala Pérez (2010), la convergencia en renta se ha llevado a cabo por medio de la aportación de factores

⁶ El sector energético pasa de una tasa de crecimiento media de 4,61 en el primer periodo analizado a 6,30 en el segundo. Los servicios financieros de 1,01 a 2,43. Y los servicios no destinados a la venta de 0,25 a 0,70.

⁷ Son los denominados sectores dinámicos, según la metodología establecida por Camagni y Capellin (1985).

⁸ Son sectores en reestructuración, según los autores citados con anterioridad.

⁹ Sobre el impacto en la productividad que tienen las políticas que inciden en el mercado laboral puede verse a Bassanini (2008).

¹⁰ Según Gutiérrez y Jiménez (2011, pág. 43), no es totalmente «explicable ni en término de errores de medida en las variables ni de efectos de cambio en la composición sectorial del empleo o del valor añadido, sino que refleja una 'genuina escasa eficacia' en la utilización de los factores productivos».

¹¹ Eso sí, se partía —al inicio de este periodo— de una gran tasa de desempleo que rozaba el 25%. Según la Encuesta de Población Activa durante esta larga fase expansiva la población activa pasó de 16.300.000 a 22.404.400 personas y el número de ocupados de 12.590.000 a 20.476.900.

productivos capital y trabajo. El incremento paulatino de la participación de la mano de obra femenina y la llegada de emigrantes durante la etapa de la burbuja inmobiliaria ha sido muy notable en cuanto al factor trabajo¹². Sin embargo, la productividad ha mantenido —desde entonces— una senda de crecimiento divergente con la de los principales países de la UE-15. La causa principal ha sido el cambio estructural. Los factores que posibilitaron el crecimiento anterior, basados en bajos salarios relativos y una moneda débil que se depreciaba continuamente, lo que nos proporcionaba ganancias de competitividad, estaban agotados. La debilidad relativa de la estructura económica española y la mayor tasa media de inflación debida a la falta de competencia de nuestros mercados interiores se resolvían con la depreciación monetaria, pero desde nuestra incorporación al euro esto ya no iba ser posible. En ausencia de crecimientos de la productividad, nuestra economía entró en una senda de pérdidas de competitividad. Sin embargo, un hecho iba a retrasar el necesario ajuste estructural: nuestra incorporación al euro, en unos momentos de recesión de la economía alemana, lo que trajo consigo una etapa de política monetaria expansiva y bajos tipos de interés. Esa abundancia de capital proporcionó unas enormes facilidades crediticias que permitieron el nacimiento de la burbuja inmobiliaria. Los distintos gobiernos vieron más rentable electoralmente fomentar dicha burbuja, que permitía altas tasas de crecimiento del PIB y una fuerte creación de empleo en el corto plazo, que planificar el cambio estructural necesario que permitiera un crecimiento sano en el futuro. El proceso conllevaba una hipertrofia de sectores como la construcción y la hostelería, muy demandantes de empleo, pero de muy baja productividad.

Pero, a pesar de todo, esto no explica totalmente la pérdida ocurrida en la productividad laboral o en la PTF. Había algo más. Las modernas teorías sobre el crecimiento económico¹³ le conceden al capital humano una gran importancia en las ganancias de productividad y en el aumento de lo que los economistas llamamos frontera de posibilidades de la producción¹⁴. En este

¹² La mano de obra femenina creció en 15 puntos porcentuales durante el periodo 1995-2007. Véase Pérez (2011, pág. 129).

¹³ Un buen planteamiento de las mismas puede encontrarse en Aghion y Howitt (1999).

¹⁴ Las estimaciones recientes de la OCDE, el FMI y la Comisión Europea señalan que el producto potencial se está reduciendo de forma significativa en la zona euro desde la aparición de la crisis económica. El Banco Central Europeo (2011, págs. 82-83) señala que las causas hay que buscarlas en el ajuste del exceso de capacidad acumulado en el periodo que precedió a la crisis, especialmente en el sector financiero y de la construcción, y a la depreciación de las cualificaciones laborales de los

sentido, España parecía haber realizado un gran esfuerzo: la educación obligatoria estaba generalizada, el analfabetismo casi erradicado, y las Universidades se extendían por todo el territorio del país. Y, sin embargo, el crecimiento de la productividad había desaparecido. Una reflexión profunda sobre este hecho nos lleva a pensar en lo siguiente: la economía española, que desde mediados de los noventa, pero, especialmente, desde nuestro ingreso en el euro, había tenido una sobreinversión en sectores de muy baja productividad demandaba empleo no cualificado que se cubrió —en gran medida— con la entrada de emigrantes. El problema fue que la economía española no generaba puestos de trabajo acordes con esa mayor cualificación profesional, por lo tanto, se incrementaba la competencia por el puesto de trabajo, y es lógico pensar que un titulado universitario que finalmente trabaja de celador en un hospital o un filólogo ruso que viene a poner ladrillos en España, no incrementan la productividad laboral. También hay que señalar que ese esfuerzo inversor en formación no se ha planificado adecuadamente, pues no se correspondía con la demanda del tejido empresarial, ni se ha perseguido el incremento de la calidad en los segmentos del mercado laboral que sí la exigían.

4. Las recomendaciones para volver a una senda de crecimiento de la productividad en la economía española deberían tener en cuenta las siguientes cuestiones:

La *puesta en marcha de una política tecnológica* que incentive el aumento de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) en el tejido productivo del país. Porque —como señala Segura (2006, pág. 194)— «las actividades tecnológicas constituyen el determinante fundamental del crecimiento de la PTF bajo cualquier método de análisis y, muy especialmente, en los sectores TIC; las empresas que han conseguido innovaciones de proceso o de producto experimentan crecimientos de la productividad muy superiores a sus competidoras; el mero inicio de actividades de I+D está asociado a crecimientos rápidos de la productividad y aunque las empresas grandes presentan ciertas ventajas para la realización de actividades tecnológicas, las pymes que logran alguna innovación de proceso experimentan un comportamiento de la productividad más dinámico que las grandes». Para Gutiérrez y Jiménez (2011), la causa más determinante en la caída de la productividad en España se debe al «escaso esfuerzo tecnológico realizado

desempleados de larga duración. Este problema es lógicamente más grave en el caso español.

por las empresas españolas: un reducido porcentaje de empresas realizan actividades de I+D y su capacidad para convertir este esfuerzo en innovaciones es modesta». En esto llevamos un cierto atraso con respecto a otros países de nuestro entorno, pero es un factor fundamental para mejorar los niveles de productividad en nuestras empresas, mayoritariamente pymes y pertenecientes a ramas de actividad de servicios muy intensivos en factor trabajo, donde tan sólo el 36% de los trabajadores utilizan estas tecnologías¹⁵.

Una segunda línea de actuación debe ir dirigida a mejorar la *calidad* en la *formación del capital humano*. En España se ha realizado un importante esfuerzo en inversión en educación y formación en las últimas décadas, pero los datos demuestran que ese proceso ha tenido fallos. El fracaso escolar es importante en la ESO y los últimos *Informes PISA* ofrecen malos resultados respecto a nuestros alumnos de 15 años, y ponen en evidencia la baja calidad de nuestro sistema educativo en edades que son muy importantes para la formación. Por otra parte, hay que seguir insistiendo en ofrecer una formación profesional de calidad y adaptada a los puestos de trabajo que demandan las empresas, así como incentivar la formación interna en las mismas. En esto hay que fijarse en los modelos que funcionan —como es el caso de Alemania— y que, sin embargo, parece tan difícil ponerlos en marcha en España. Finalmente, también deberíamos mejorar la calidad de la enseñanza universitaria, que tiene un gasto por alumno muy inferior al resto de los países relevantes de la Unión Europea. Los continuos cambios en los planes de estudio —cada ministro quiere hacer el suyo— y la implantación de los acuerdos de Bolonia, en unos momentos de fuertes recortes en educación, no hacen más que empeorar los niveles de la calidad en la educación.

Un factor fundamental es el denominado *cambio estructural*, que solo se puede llevar a cabo mediante reformas a largo plazo. El modelo de crecimiento que nos ha permitido converger en renta con los países europeos más ricos está agotado, la crisis económica ha sido la espoleta que ha desencadenado nuestros propios problemas. Los países que mejor están evolucionando desde el inicio de la denominada «gran recesión» son aquellos que tienen una base industrial importante, y España necesita más inversión en bienes de equipo y maquinaria (sectores que incrementan la productividad

laboral y la PTF) y menos cemento y ladrillo (sectores de baja productividad que reducen los niveles medios de ambas variables). Los economistas liberales creen que el papel que debe desempeñar el Estado es el de garantizar un clima favorable para que los agentes económicos inviertan donde crean oportuno, pero las modernas teorías sobre el crecimiento económico conceden al Estado un papel más activo¹⁶. En los países donde las inversiones no se han canalizado hacia los sectores productivos y estratégicos de forma espontánea, como es el caso de España, los gobiernos deben crear los incentivos para que esto ocurra. Este proceso requiere un horizonte temporal muy largo, pero es necesario empezar en el corto plazo y solo algunas de nuestras empresas multinacionales han comenzado —en este sentido— externalizando una parte de la producción de menor valor añadido.

Es necesaria una *reforma del mercado laboral* —una más— que permita acabar con la dualidad entre trabajadores fijos altamente protegidos y trabajadores con contratos temporales sin protección. Esta dualidad ha permitido que casi la totalidad de los nuevos contratos que se han llevado a cabo en nuestro país en las dos últimas décadas hayan sido temporales, y está demostrado que ni los trabajadores, ni las empresas, tienen interés en la formación profesional de personas que se encuentran en estas circunstancias¹⁷. Esta dualidad favorece la «*sobrecualificación*» de los candidatos a entrar en un mercado laboral primario, el de los buenos empleos, donde es costoso despedir, y en los mercados laborales secundarios, el de los malos empleos, principalmente temporales, dadas las dificultades que los empresarios tienen de conocer la calidad de los candidatos al puesto de trabajo.

Hay que llevar a cabo *reformas estructurales* que permitan una mayor liberalización y flexibilización de los mercados de bienes y servicios. El Estado debe garantizar la creación de actividades productivas eliminando las barreras de entrada y garantizando unos mayores niveles de competencia en los mercados. En este sentido, hay que reformar las Administraciones Públicas para reducir el exceso de burocracia que existe en España, que dificulta la creación de nuevo tejido productivo.

Finalmente es necesario volver a mantener un clima de estabilidad macroeconómica, imprescindible para la generación de nuevas inversiones.

¹⁵ Según INEM (2004): «Incidencia de la Sociedad de la Información en el mercado de trabajo. Ocupaciones afectadas por las nuevas formas de trabajo». Recogido por Maroto y Cuadrado (2006, pág. 307).

¹⁶ Véase Rodrik (2005, págs. 51 y ss.).

¹⁷ Véase Pérez (2010, pág. 14).

Pero, sobre todo, los gobernantes tienen la obligación de plantear medidas de política económica a largo plazo, que posibiliten ese *cambio estructural* en el modelo de crecimiento económico español: que permitan reducir el peso de las actividades productivas muy intensivas en empleo y de bajo nivel de productividad, hacia otras de mayor valor añadido. Ese paso lo realizó —de forma natural— la economía estadounidense en los setenta y posteriormente —de forma dirigida— otras economías europeas, por ejemplo, la alemana en los noventa: ese proceso «schumpeteriano» de destrucción creativa, que es necesario para sentar las bases del crecimiento futuro y garantizar el nivel de renta de las familias; porque —como señala Pagès (2010, pág. 5)— «la baja productividad suele ser el resultado no intencionado de una gran cantidad de fallos del mercado y del Estado que distorsionan los incentivos para innovar, impiden la expansión de las compañías eficientes y promueven la supervivencia y el crecimiento de empresas ineficientes». La miopía e inacción actual sobre este problema solo puede conducir a la búsqueda de incrementos de competitividad vía reducciones de salarios y a menores niveles de renta.

Referencias bibliográficas

- AGHION, P. y HOWITT, P. (1999): *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge MA.
- BASSANINI, Andrea (2008): «The Impact of Labour Market Policies on Productivity in OECD Countries», *International Productivity Monitor*, OECD, París.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2011): «Tendencias del producto potencial», *Boletín mensual*, enero.
- CAMAGNI, R. y CAPELLIN, R. (1985): *La productivité sectorielle et la politique régionale*, Comisión Europea, Bruselas.
- GUTIÉRREZ, T. y JIMÉNEZ, C. (2011): «Un análisis sobre la evolución reciente de la productividad en España», *Boletín Económico de ICE*, marzo.
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona.
- MAROTO, A. y CUADRADO, J.R. (2006): *La productividad en la economía española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- MAROTO, A. y CUADRADO, J. R. (2008): «Evolución de la productividad en España. Un análisis sectorial, 1980-2006», *Economía Industrial*, nº 367, págs. 15-34.
- OCDE (2001): *Measuring Productivity*, OECD, París.
- PAGÈS SERRA, C. (2011): *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- PÉREZ, F., et al. (2010): «Fuentes de crecimiento y productividad en España», *Cuadernos de capital y crecimiento nº7*, Fundación BBVA, Madrid.
- PÉREZ, F.; MAS, M.; MAUDOS, J.; QUESADA, J.; SERRANO, L.; CHORÉN, P.; CUCARELLA, V. HERNÁNDEZ, L.; ROBLEDO, J.C.; SOLAZ, M. y SOLER, A. (2011): *Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española*, Fundación BBVA-IVIE, Madrid.
- RODRÍK, D. (2005): «Growth Strategies», en AGHION, P. y DURLAUF, S.: *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam.
- SEGURA, J. (dir.) JIMENO, J.F.; SÁNCHEZ, R.; HUERGO, E. y MORENO, L. (2006): *La productividad en la economía española*, Fundación Ramón Areces.

El comportamiento del sector exterior español y su contribución a la recuperación económica

M^a. Dolores Genaro Moya

Resumen: El sector exterior está desempeñando actualmente un papel clave en el inicio de la recuperación de la economía española, en momentos en que una demanda nacional deprimida presenta tasas de variación negativas trimestre tras trimestre. Este papel impulsor del crecimiento, que se observa en etapas de crisis anteriores, está fundamentado en una reducción progresiva del déficit en la balanza de mercancías junto con el incremento del superávit en la de Servicios, que acercan progresivamente el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos a un equilibrio que permite reducir la necesidad de financiación de la economía española y, por tanto, su nivel de endeudamiento exterior.

Palabras clave: Déficit por Cuenta Corriente; Importaciones; Exportaciones; Posición de Inversión Internacional Neta; Capacidad/necesidad de financiación de la economía.

Códigos JEL: F0; F14; F40.

El déficit exterior ha venido siendo de forma recurrente una de las principales rémoras de la economía española, como consecuencia, principalmente, de un déficit permanente y elevado en la balanza de mercancías. El análisis de anteriores etapas de crisis en nuestra economía nos muestra cómo el fuerte desequilibrio exterior ha sido uno de sus desencadenantes y, de la misma manera, la reducción del déficit en la cuenta corriente ha contribuido al impulso del crecimiento económico de nuestro país. De hecho, en estos últimos años estamos asistiendo a una importante reducción del déficit exterior, lo que ha permitido poner gran parte de las esperanzas de la recuperación del Producto Interior Bruto (PIB) en la reducción de dicho déficit. Por consiguiente, a este respecto podríamos hacernos las siguientes preguntas:

¿Qué factores originan el déficit exterior en la economía española? ¿Cómo se corrige este desequilibrio para llegar a un superávit? ¿Cómo desempeña el sector exterior este papel de impulsor del crecimiento económico? Las siguientes páginas pretenden dar respuesta a estos y otros interrogantes.

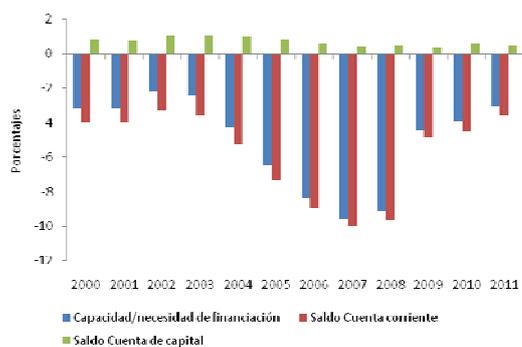
La situación del sector exterior en España, en 2007, cuando se inicia esta crisis, mostraba un fuerte desequilibrio, llegando la necesidad de financiación de la economía a representar cerca del 10 por 100 del PIB. Esto podemos comprobarlo en el gráfico 1, en el que se

muestra la evolución de los saldos de la cuenta corriente y de la cuenta de capital de la balanza de pagos, que sumados dan como resultado la capacidad (si fuese positivo) o necesidad (en caso de ser negativo) de financiación de la economía. En este caso, observamos que la cuenta de capital mantiene un saldo positivo, por lo que la necesidad de financiación es ocasionada en exclusiva por el déficit de la cuenta corriente. Esta cuenta presenta un desequilibrio creciente desde el año 2000, llegando a multiplicarse por cuatro, desde los 25 mil millones de euros hasta los 105 mil millones alcanzados en 2007. Dicho año constituye un punto de inflexión en el que el déficit exterior llega al 10% del PIB y convierte a España en el país con mayor desequilibrio en su sector exterior en términos absolutos, tras Estados Unidos. Sin embargo, en 2009 se produce una reducción del déficit por cuenta corriente de unos 5 puntos del PIB y, a partir de ese momento, se observa una reducción progresiva coincidiendo con la etapa de crisis en la que estamos inmersos, de forma que en 2011 (último dato anual disponible), con 37,5 mil millones de euros, el déficit exterior representó un 3,5 por 100 del PIB. De hecho, el dato de noviembre de 2012 muestra ya un superávit en la cuenta corriente de casi 1.800 millones de euros, cifra similar al déficit que se observa en el mismo mes de 2011.

En definitiva, este déficit elevado y persistente en la cuenta corriente supone para España la necesidad de

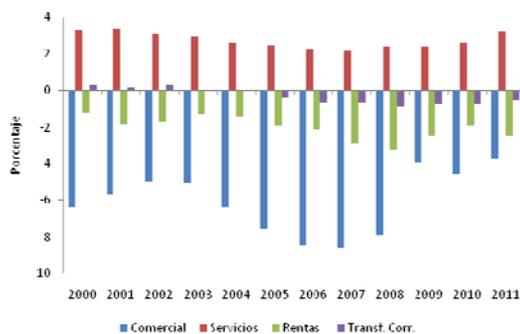
obtener financiación procedente del resto del mundo, ya que sus pagos al exterior son superiores a sus ingresos. Esta fuerte necesidad de financiación de la economía española hasta 2007 ha venido motivada por varios factores que tienen su reflejo en los saldos de las distintas balanzas que componen dicha cuenta corriente.

Gráfico 1: Necesidad de financiación de la economía española 2000-2011 (En porcentaje del PIB)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 2: Saldos de las Balanzas de la Cuenta Corriente 2000-2011 (En porcentaje del PIB)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

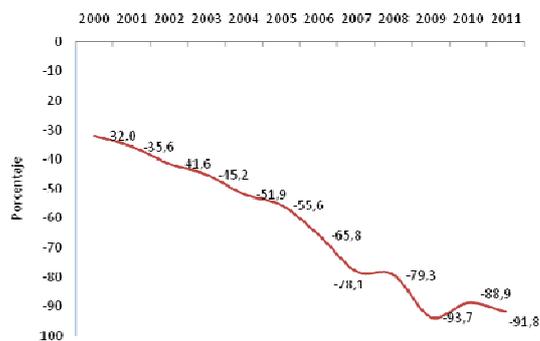
Del análisis del gráfico 2 podemos concluir lo siguiente:

- En primer lugar, el crecimiento del empleo y la situación económica estimularon el consumo de las familias y esto impulsó el fuerte incremento de las importaciones, que crecieron a un ritmo muy superior a las exportaciones. Asimismo, la escasa competitividad de los productos españoles motivada por el diferencial de precios respecto a la Eurozona junto con otros factores (como un elevado coste laboral unitario relativo o la concentración de las

ventas a países de la Eurozona) contribuyen a acentuar el déficit en la balanza de mercancías.

- En segundo lugar, el encarecimiento del petróleo en los últimos años y la fuerte dependencia de la economía española respecto a esta fuente energética ha originado que la «factura» que se paga a los países de los que importamos petróleo haya venido siendo cada vez mayor.
- En tercer lugar, el aumento de los flujos de extranjeros que llegaron a España en busca de un empleo propició el envío de remesas por parte de estos emigrantes hacia sus países de origen y ha ocasionado un creciente déficit en la balanza de transferencias corrientes desde 2003.
- En cuarto lugar, la emisión de deuda pública en estos últimos años implica la obtención de financiación procedente, en gran medida, de inversores no residentes, para poder mantener un nivel de gasto público superior a los ingresos (déficit público). La presencia de tensiones en los mercados financieros y el mantenimiento de una prima de riesgo elevada para la deuda emitida por España han originado el notable incremento de la carga financiera del Estado y ha empeorado el saldo de la balanza de rentas.
- En quinto lugar, el crecimiento de la inversión empresarial y el auge del sector constructor, implicaron un aumento importante del endeudamiento privado, tanto de empresas como de familias (para la adquisición de viviendas), y el recurso de las entidades financieras españolas al crédito exterior para poder dar respuesta a esta necesidad de financiación interior.
- Por último, este recurso a la financiación exterior da lugar al pago de rentas de capital desde el sector privado a los inversores extranjeros (empresas financieras y no financieras), lo que implica un déficit creciente en la balanza de rentas a lo largo de todo el periodo y, que desde 2007 supera el 2% del PIB.

Gráfico 3: Posición de Inversión Internacional Neta. 2000-2011 (En porcentaje del PIB)



Fuente: Banco de España. Elaboración propia

El resultado de esta necesidad de financiación continua y elevada ha sido el endeudamiento creciente de la economía española frente al exterior, que se refleja, a grandes rasgos, en la posición de inversión internacional neta, esto es, en la diferencia entre los activos que mantenemos frente al exterior menos los pasivos. Así, tal y como se puede observar en el gráfico 3, la posición de inversión internacional neta de España ha ido aumentando desde el año 2000, de forma que en 2011 representaba ya el 92% del PIB. El último dato disponible corresponde a noviembre de 2012 y muestra que la economía española presenta una deuda con el exterior que asciende aproximadamente a 956 mil millones de euros y está materializada en un 52 por 100 en inversión en cartera (títulos de renta fija y variable) y en un 19 por 100 en otras inversiones (fundamentalmente préstamos obtenidos del exterior). Una parte importante de estos pasivos que tiene España frente al resto del mundo son títulos de deuda pública que se han venido emitiendo y colocando en los mercados internacionales en los últimos años y que representan un porcentaje elevado de la deuda que nuestro país tiene frente al resto del mundo. Además, resulta preocupante que el endeudamiento exterior parece haberse estabilizado en niveles muy elevados alrededor del 90%, lo cual constituye un importante factor de vulnerabilidad para la economía española.

Sin embargo, el empeoramiento de la situación económica española desde 2007 ha contribuido a la progresiva recuperación del equilibrio en el sector exterior, de forma que el déficit por cuenta corriente, responsable de la mayor parte del desequilibrio, se está reduciendo progresivamente, tal y como se puede comprobar en el gráfico 1. De hecho, el dato de

noviembre de 2012 muestra una capacidad de financiación de la economía española de 2.655 millones de euros, frente a la necesidad de financiación de 1.057,5 millones de euros en el mismo mes de 2011. Si bien, el dato acumulado hasta dicho noviembre sigue arrojando una necesidad de financiación de 7.328,3 millones de euros, que supone, no obstante, una disminución del 74 por 100 respecto del mismo periodo de 2011. Esta reducción, originada fundamentalmente por la disminución en el déficit por cuenta corriente, ha sido ocasionada por los siguientes factores:

- En primer lugar, la balanza comercial se va equilibrando progresivamente, ya que, si bien sigue presentando déficit, éste es cada vez menor en la medida en que las exportaciones crecen de forma moderada y las importaciones están disminuyendo. Concretamente, entre enero y noviembre de 2012, las importaciones han caído un 1,9% respecto al año anterior, debido a la disminución de las compras de bienes de consumo y de bienes de capital, mientras que las exportaciones han aumentado a un ritmo del 3,8%, fundamentalmente por el avance de las ventas de bienes intermedios (5,7%). Esto es fruto de la situación económica en la que nos encontramos, que ha obligado a las empresas nacionales a buscar nuevos productos y nuevos mercados en crecimiento a los que exportar (China, India, Rusia), teniendo en cuenta que la Unión Europea, destino tradicional de la mayor parte de las exportaciones españolas, se encuentra en una situación económica similar. De hecho, en los once primeros meses de 2012, mientras las exportaciones españolas a la UE-27 han disminuido, se han incrementado las ventas a Asia (13,5%), EEUU (16%), América Latina (18%) y África (31%). Además, los productos españoles han ganado competitividad como resultado del proceso de «devaluación interna» que se ha producido al reducirse el coste laboral unitario fruto del proceso de contención y reducción salarial que se ha producido en las empresas españolas en estos últimos años junto con el aumento de la productividad del trabajo derivada del intenso proceso de ajuste en el empleo. Al mismo tiempo, la atonía del consumo y la caída en la inversión empresarial originan la reducción de las importaciones de bienes de consumo y de capital. Por último, esta disminución del déficit comercial se presenta en el saldo de los productos no energéticos, puesto que el déficit energético sigue incrementándose, como consecuencia de nuestra dependencia exterior y de las subidas en los precios de los productos energéticos.

- En segundo lugar, España sigue siendo un destino competitivo en el sector turístico. Esto se refleja en un saldo positivo y creciente de la partida de turismo y viajes, que origina el superávit de la balanza de servicios y que compensa el déficit comercial. Pero además, recientemente, también está contribuyendo a este saldo positivo la exportación de «servicios no turísticos» en los que las empresas españolas comienzan a ser más competitivas en un tipo de servicios que presentan mayor potencial de crecimiento futuro.
- Por último, los pagos efectuados por rentas al resto del mundo siguen siendo superiores a los ingresos, pero el dato acumulado de noviembre de 2012 muestra una reducción de esa diferencia respecto a 2011.

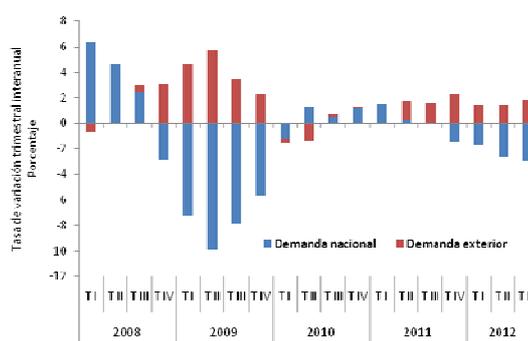
En definitiva, la reducción desde 2007 a 2011 del déficit por cuenta corriente supone 6,5 puntos del PIB, de los cuales ha sido mayoritariamente responsable la reducción del negativo saldo de mercancías (4,9 puntos del PIB) y el aumento en un punto del superávit de la balanza de servicios.

Para finalizar cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿Hasta qué punto el sector exterior está impulsando la lenta recuperación económica en España?

En el gráfico 4 puede comprobarse cómo el componente exterior del Producto Interior Bruto (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios) está contribuyendo positivamente al crecimiento del mismo desde final de 2008, si bien no siempre, debido a una contribución positiva del saldo exterior. Efectivamente, el comportamiento de la demanda exterior española ha sido positivo por cuanto el saldo neto se ha ido reduciendo progresivamente y, por tanto, ha contribuido a que la caída del PIB no haya sido tan intensa. Este fue el caso, por ejemplo, en el segundo trimestre de 2009, cuando la demanda nacional se redujo en casi un 10% (por la caída del consumo y de la inversión) y la demanda exterior, aún teniendo un saldo negativo, este cayó notablemente, lo cual supuso una aportación positiva al crecimiento de casi 6 puntos. Esto permitió que la variación interanual del PIB quedase finalmente en un -4,3%. Esta ha sido la situación observada hasta el segundo trimestre de 2012, en el cual el sector exterior contribuye positivamente al crecimiento del PIB debido a unas exportaciones superiores a las importaciones. Los últimos datos disponibles del tercer trimestre de este año muestran

una situación similar, de forma que, a pesar de la fuerte caída de la demanda nacional cercana al 3%, el retroceso interanual del PIB se ha quedado finalmente en un 1,1%. Podemos decir, por tanto, que el sector exterior sí está siendo impulsor del PIB a lo largo de los últimos meses, pero el fuerte descenso de la demanda nacional compensa sobradamente dicho impulso, constituyendo un pesado lastre y no permitiendo el retorno de la economía española a una senda de recuperación y crecimiento.

Gráfico 4: Contribución de la demanda nacional y exterior al crecimiento del PIB trimestral en España



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

En conclusión, se puede afirmar que el sector exterior está impulsando la economía española en estos momentos, pero no debemos olvidar que su peso en el PIB es muy inferior al de la demanda nacional, por lo que su repercusión es limitada. Además, el saldo exterior responde no solamente a factores internos de la economía sino también a factores difícilmente controlables desde nuestra política económica, como una posible apreciación del euro, que provoque un encarecimiento de nuestros productos y una pérdida de la competitividad ganada vía ajustes salariales. Por tanto, no se puede confiar únicamente la recuperación económica a la demanda neta procedente del exterior, por el contrario, resulta necesario además adoptar medidas que impulsen la demanda nacional, esto es, que estimulen el consumo y la inversión empresarial y al mismo tiempo transmitan confianza en nuestra economía para lograr que la financiación exterior vuelva a fluir hacia nuestro país contribuyendo, igual que ha ocurrido en etapas anteriores, al crecimiento económico. Tampoco debemos olvidar que la experiencia pasada nos muestra que con la recuperación económica esta tendencia positiva al superávit se frena y el déficit vuelve

a presentarse como uno de los principales desequilibrios de nuestra economía. Evitar que se produzca esta situación dependerá de la capacidad de las empresas españolas para mantener y acrecentar su competitividad en los mercados mundiales y su capacidad de penetración en las economías más dinámicas y con mayor crecimiento, así como de la reducción de la dependencia energética y de los bienes y servicios procedentes del exterior.

De nuevo, las medidas de política económica han de desempeñar un papel clave en el mantenimiento y la mejora de la competitividad, estimulando la innovación y la eficiencia empresarial, evitando la salida de la mano de obra cualificada (capital humano) o apoyando a la empresa exportadora, entre otras actuaciones. Sólo así se podrá corregir, al menos en parte, uno de los desequilibrios estructurales y recurrentes de la economía española: el déficit exterior.

El ejercicio indirecto de la actividad financiera por las Cajas de Ahorros y algunas cuestiones conexas

Vicente Orti Gisbert

Resumen: Para facilitar la capitalización de las Cajas de Ahorros, especialmente deteriorada en algunas de estas entidades, como consecuencia de la crisis financiera, el Gobierno, entre otras medidas, reguló el ejercicio indirecto de la actividad financiera a través de un Banco, al que aportasen su negocio financiero; se inició, así, el denominado proceso de bancarización de las Cajas de Ahorros.

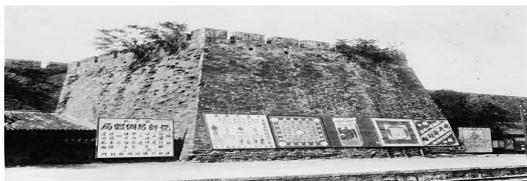
Palabras clave: Cajas de ahorros; ejercicio indirecto; capitalización; fundaciones de carácter especial; fundaciones bancarias.

Códigos JEL: G23; G34; K22.

1. Introducción

La crisis económica y financiera iniciada en el verano de 2007 ha afectado significativamente al sector bancario y, más en particular, a las Cajas de Ahorros. En este contexto, desde el año 2009, las Cajas pusieron en marcha diversas medidas para reforzar sus niveles de eficiencia, liquidez y solvencia (cierres de oficinas, redimensionamiento de plantillas, captación de depósitos y generación de plusvalías, entre otras) que no fueron, en más casos de los deseables, suficientes y que hicieron necesario el inicio de un proceso de consolidación en el sector. Dicho proceso, en el que han participado 43 de las 45 cajas de ahorros existentes al inicio de 2010, aun no ha concluido (Ceca, 2013).

Por otra parte, con el objetivo de fortalecer el sector financiero español, desde el verano de 2009 se ha dictado una serie de disposiciones que ha venido a establecer un entorno más exigente para el ejercicio de la actividad bancaria y, en particular, para el ejercicio de dicha actividad por parte de las Cajas de Ahorros. Dichas disposiciones también han venido a facilitar el desarrollo y culminación de los procesos de consolidación en el sector de Cajas, regulando, entre otros aspectos, los Sistemas Institucionales de Protección (SIP) y el ejercicio indirecto de la actividad financiera por las Cajas de Ahorros.



Así, el 13 de julio de 2010 se publicó en el B.O.E. el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, con el que el Gobierno actuó en dos líneas que consideró básicas: la capitalización de las Cajas, facilitando su acceso a recursos de máxima categoría en iguales condiciones que otras entidades de crédito, y la profesionalización de sus órganos de gobierno. Esta modificación de la normativa estatal obligó a la correspondiente adaptación de la normativa autonómica sobre Cajas de Ahorros, para lo que el Real Decreto-ley 11/2010, en su disposición transitoria segunda, estableció un plazo de seis meses.

La capitalización de las Cajas pretendía conseguirse reforzando sus posibilidades de captación de recursos, por una parte, a través de la modificación del régimen jurídico de las cuotas participativas —que dada su escasa liquidez y la carencia de derechos políticos hacían el instrumento poco atractivo para los inversores— y, por otra, mediante la regulación del ejercicio indirecto de su actividad financiera.

La regulación del ejercicio indirecto de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros contenida en el citado Real Decreto-ley 11/2010, pronto hubo de ser modificada, ya que, no habiendo llegado el momento de acometer una «reforma integral» del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, un buen número de las Cajas que habían optado por el ejercicio indirecto, dado el porcentaje de participación que ostentaban en el Banco a través del que ejercían indirectamente la actividad, incumplirían los requisitos inicialmente establecidos

para dicho ejercicio indirecto y, perdiendo su condición de entidad de crédito, habrían de transformarse, como se verá más adelante, en Fundación de Carácter Especial.

Es procedente, por último, advertir en esta introducción, que el modelo de ejercicio indirecto de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros, a pesar de su hasta ahora corta existencia, se encuentra ya en vía de extinción; el Ministerio de Economía tramita un anteproyecto de ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias, con el que da cumplimiento al mandato contenido en el MoU (Memorando de Entendimiento sobre Condiciones de Política Sectorial Financiera de 20 de julio de 2012) de reforzar los mecanismos de gobernanza de las antiguas Cajas de Ahorros y los Bancos comerciales bajo su control que, una vez vea la luz, obligará a todas las Cajas de Ahorros que ejercen indirectamente su actividad financiera a transformarse en Fundación Bancaria, además de establecer una nueva regulación para las Cajas de Ahorros (las pocas que quedarán y las que en el futuro puedan crearse).

2. Ejercicio indirecto de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros

Consiste el ejercicio indirecto de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros en el desarrollo de su objeto, como entidad de crédito, a través de una entidad bancaria a la que aportarán todo su negocio financiero. La norma, aunque no establece criterios para delimitar los activos y pasivos que constituyen el negocio financiero, permite que, además, se aporten al Banco instrumental todos o parte de los activos no financieros adscritos al negocio financiero.

El Banco a través del que las Cajas de Ahorros ejerzan la actividad podrá utilizar, en su denominación social y en su actividad, expresiones que permitan identificar su carácter instrumental de la Caja de la que dependa. Ello hace que en algunos casos sea fácilmente identificable a qué Caja pertenece o está vinculada cada Banco, pues en ocasiones no hay, además, variación alguna de la imagen externa, utilizando los Bancos las mismas marcas que utilizaban las Cajas. Cuando varias Cajas han accedido conjuntamente al ejercicio indirecto de la actividad, éstas han elegido una denominación y marca «neutral».

El proceso de bancarización de las Cajas, que en su mayor parte se desarrolló a lo largo del año 2011, no ha sido homogéneo. Un buen número de Cajas de Ahorros optaron por el ejercicio indirecto a través de Bancos constituidos al efecto, otras aprovecharon la previa existencia de un Banco participado por la Caja de

Ahorros para aportar al mismo el negocio financiero, mientras que otras partían de un SIP en el que se habían integrado antes de optar por el ejercicio indirecto de su actividad, pues la norma también permite este ejercicio de actividad indirecta a aquellas Cajas de ahorros que, de forma concertada, ejerzan, en exclusiva, su actividad financiera a través de la entidad central de un SIP (Hidalgo y Pineda, 2012).

Por los hechos relevantes publicados por las entidades durante los procesos de bancarización, se ha podido comprobar la variedad de lo que ha sido objeto de aportación al Banco instrumental, de modo que, además del negocio financiero, de aportación obligatoria en cualquier caso, se han aportado otros activos (inmuebles, participaciones no financieras) y no se aportaban, al menos inicialmente, otros sobre los que, debido a la antes aludida falta de criterio legal para delimitar los activos y pasivos a transferir al Banco instrumental, podrían existir dudas respecto a la procedencia o no de su aportación, como es el caso de la actividad de Monte de Piedad desarrollada por algunas Cajas de Ahorros, que, finalmente, en algún caso, ha sido objeto de aportación posterior al inicio del ejercicio indirecto de la actividad financiera.

Dado el contexto de crisis en el que se dictó la norma, pronto se vio que la regulación del ejercicio era, quizás, más exigente de lo que se pretendía, pues si una Caja de Ahorros reducía su participación de modo que no alcanzase el 50 por ciento de los derechos de voto del banco, debería renunciar a la autorización para actuar como entidad de crédito y proceder a su transformación en Fundación de Carácter Especial. Esa exigencia inicial de titular el 50 por ciento de los derechos de voto del Banco instrumental para poder ejercer indirectamente la actividad, se ha venido rebajando sucesivamente (hasta en tres ocasiones se ha modificado la redacción de este artículo desde su publicación en 2010) para sustituirla por el requisito, menos exigente, de ostentar el control en los términos del artículo 42 del Código de Comercio, o titular, al menos, el 25 por ciento de los derechos de voto de la entidad de crédito instrumental.

En el caso de las Cajas que ejerzan indirectamente la actividad a través de la entidad central de un SIP, la pérdida de control o la reducción de la participación conjunta por debajo del 25 por ciento en el Banco instrumental, provocará la pérdida de la condición de entidades de crédito de todas las Cajas integrantes y su transformación en fundaciones especiales.

3. Gobernanza de las Cajas de Ahorros de ejercicio indirecto

A las Cajas de Ahorros que ejerzan indirectamente su actividad se aplican diversas especialidades respecto al de las Cajas que ejercen directamente su actividad. Estas especialidades se refieren a sus órganos de gobierno —que serán la asamblea general, el consejo de administración y, potestativamente, la comisión de control—; la representación —en los órganos de gobierno— de los intereses colectivos de los impositores, de las corporaciones municipales que no tuviesen la condición de entidad fundadora de la Caja y de los trabajadores se pone en relación, no con la propia Caja, sino con el Banco instrumental; la composición de los órganos de gobierno y la periodicidad de las reuniones se acomodará —en los estatutos— a la dimensión económica y a la actividad de la entidad.

De entre las particularidades que se establecen para las Cajas de ejercicio indirecto, cabe destacar las relativas a las reuniones de la asamblea general (una ordinaria y las extraordinarias que se decida convocar) y la forma de su convocatoria (B.O.R.M.E. y página web, con posibilidad de sustituir este régimen por publicación en página web y comunicación individual a los consejeros, de modo que permita acreditar la recepción).

Otras particularidades aplicables a las Cajas de Ahorros de ejercicio indirecto es que se establecen limitaciones a los gastos diferentes de los correspondientes a su obra social (hasta el 10 por ciento de los excedentes de libre disposición) salvo autorización del Banco de España y sin perjuicio del cumplimiento de la normativa de recursos propios.

Por último, a las Cajas de Ahorros de ejercicio indirecto se les exige del cumplimiento de las normas relativas a la defensa del cliente de servicios financieros (lógicamente, pues no desarrollan directamente actividad) y el cumplimiento de los requisitos prudenciales y organizativos en materia de control interno, auditoría y gestión de riesgos puede ser adaptado o eximido por el Banco de España. Las obligaciones de las que se exige a las Cajas en ejercicio indirecto deberán ser cumplimentadas, en todo caso, por el Banco instrumental.

4. Dotación a la obra social de las Cajas de Ahorros que ejercen indirectamente su actividad

Hasta la implantación del modelo de ejercicio indirecto de la actividad financiera de las Cajas de Ahorros, estas entidades habían venido realizando las dotaciones a su obra social con cargo a los excedentes netos disponibles, después de realizada la obligatoria dotación de reservas.

El proceso de bancarización de las Cajas de Ahorros no es incompatible con el mantenimiento de su obra social; a partir del acceso al ejercicio indirecto de su actividad financiera, que las Cajas puedan realizar dotaciones a su obra social va a depender, principalmente, de que reciban más o menos dividendos derivados de su participación en sus Bancos instrumentales y de que, recibidos éstos, se adopten las decisiones estratégicas oportunas respecto a su destino (Domínguez, 2011).

Teniendo en cuenta, como se dijo, que en el proceso de bancarización algunas Cajas han accedido al ejercicio indirecto de su actividad a través de Bancos creados *ex novo*, es oportuno recordar que el artículo 6 del Real Decreto 1245/1995, de 14 de julio, sobre Creación de Bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al Régimen Jurídico de las Entidades de Crédito, prohíbe a los Bancos de nueva creación repartir dividendos durante los tres primeros ejercicios a partir del inicio de su actividad, salvo que, atendiendo a su situación financiera y cumplimiento de las obligaciones de solvencia, lo autorice el Banco de España. Esta prohibición, vigente al tiempo de publicarse el Real Decreto-ley 11/2010, que podría limitar enormemente la dotación de la obra social de las Cajas en ejercicio indirecto, no aplica —conforme a la Disposición Adicional Segunda del Real Decreto-ley 2/2011, de 18 de febrero, de reforzamiento del sistema financiero— para los Bancos de nueva creación filiales de una entidad de crédito domiciliada en la Unión Europea, así como, en lo que a las Cajas de Ahorros se refiere más concretamente, para los Bancos de nueva creación constituidos por una o varias entidades de crédito a fin de traspasarles su actividad financiera, en el marco de la constitución de un SIP, del ejercicio indirecto de la actividad financiera o la transformación en Fundación de Carácter Especial.

Lo afirmado hasta ahora podría verse matizado significativamente si no varían los términos del anteproyecto de ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias, cuya disposición adicional séptima sujeta el

reparto de dividendos de las entidades de crédito controladas por fundaciones bancarias (Fundaciones Bancarias en las que, como se verá, habrán de transformarse las Cajas de Ahorros en ejercicio indirecto) a *quórum* reforzado de constitución y mayoría de, al menos, tres cuartas partes del capital presente o representado en la junta.

5. La transformación obligatoria, en fundación de carácter especial, de las Cajas en ejercicio indirecto

Además de otros supuestos en que una Caja de Ahorros puede transformarse en Fundación de Carácter Especial (por renuncia a la autorización, revocación de ésta o en el marco de un proceso de reestructuración o resolución), la norma regula un supuesto, antes referido, en el que procede la transformación de una Caja de Ahorros de ejercicio indirecto —o todas las Cajas de Ahorros que ejercen indirectamente la actividad a través de la entidad central de un SIP—, en Fundación de Carácter Especial: cuando la Caja (o, conjuntamente, las Cajas integradas en un SIP) pierda el control, o reduzca su participación en el Banco instrumental por debajo del 25 por ciento de los derechos de voto. En este supuesto, la transformación deberá producirse en los cinco meses siguientes a que surja la obligación de transformación. De no llevarse a cabo la transformación, en dicho plazo, se disolverán directamente los órganos de la Caja de Ahorros, se producirá la baja en el registro especial de entidades de crédito del Banco de España y el protectorado correspondiente nombrará una comisión gestora de la fundación de carácter especial, para realizar todo lo necesario para materializar la transformación.

La actividad de las Fundaciones de Carácter Especial se centrará en la atención y desarrollo de su obra benéfico social, a la que destinarán el producto de sus inversiones.

La Fundación, auxiliariamente, podrá llevar a cabo actividades de fomento de la educación financiera.

El régimen normativo de las Fundaciones de Carácter Especial lo constituye el Real Decreto-ley 10/2011; supletoriamente se aplica la normativa de Fundaciones.

6. Extinción del modelo de ejercicio indirecto de la actividad de las Cajas de Ahorros (las fundaciones bancarias)

Si finalmente el anteproyecto de ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias ve la luz, en sus actuales o parecidos términos, las Cajas de Ahorros que ejercen indirectamente su actividad dispondrán de un plazo, que no parece vaya a exceder de un año, para constituirse (podría ser «transformarse») en Fundaciones Bancarias, perdiendo su condición de entidades de crédito. Si la transformación no se realiza en plazo, se prevé la aplicación de un régimen de transformación obligatoria similar al antes aludido para la transformación en fundaciones de carácter especial.

Conforme al anteproyecto citado, serán Fundaciones Bancarias aquellas fundaciones que mantengan una participación en una entidad de crédito que alcance, de forma directa o indirecta, al menos, un 10 por ciento del capital o de los derechos de voto de la entidad, o que le permita nombrar o destituir algún miembro de su órgano de administración. Atendiendo a las características indicadas de las Fundaciones Bancarias, podrán existir, por tanto, Fundaciones Bancarias que inicialmente fuesen Cajas de Ahorros y otras con origen distinto.

Referencias bibliográficas

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS (CECA) (2013): Proceso de Reestructuración Sector Cajas de Ahorros. Informe de Avances, febrero.

HIDALGO, R.; y PINEDA, A. (2012): «Consideraciones sobre la posibilidad de ejercicio indirecto de la actividad de monte de piedad por un banco», Revista Aranzadi Doctrinal, nº11/2012, Editorial Aranzadi, SA, Pamplona.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M. (2011): Bancarización de las cajas: ¿el fin de la obra social?, La Opinión de Málaga, 11 noviembre.

Las regiones ante las crisis económicas: el papel del sector exterior

Marcos Miguel García Velasco

Resumen: En este artículo se analiza el papel del canal comercial en la difusión de la crisis económica entre las regiones españolas y las distintas alternativas para su superación basadas en el sector exterior.

Palabras clave: Regiones; crisis económica; desequilibrio exterior.

Códigos JEL: H11; H73.

La crisis económica internacional, denominada Gran Recesión, se ha extendido y difundido a casi todo el mundo, aunque no ha afectado por igual a todos los espacios económicos, de modo que algunos países y regiones se han visto más perjudicados que otros, con lo que se puede señalar que ha habido una clara dimensión geográfica de esta crisis.

La Gran Recesión se ha revelado a través de otras múltiples facetas: productiva, laboral, financiera, fiscal, etc. La intensidad con la que se han apreciado estas crisis ha dependido en gran medida de la situación más o menos desequilibrada —déficit exterior, déficit fiscal, dependencia financiera del exterior, etc.— en la que se encontraba cada territorio en cada una de estas dimensiones. Uno de los desequilibrios más relevantes ha sido el que se refiere a la situación del sector exterior, aunque estrechamente combinada con la situación financiera. Aquellos países con un elevado déficit exterior y, por tanto, una gran dependencia de capitales internacionales para poder afrontar este desequilibrio, se han visto más afectados cuando se han endurecido las condiciones de financiación procedente del exterior porque el funcionamiento de estos mercados se ha visto gravemente afectado, lo que ha sido una de las principales manifestaciones de la crisis.

Así, entre las diferentes vías de transmisión de la crisis internacional uno de los señalados ha sido el canal comercial. Aquellos territorios que al comienzo de la crisis se encontraban, en general, en peor posición competitiva han podido atravesar la crisis de una manera menos airosa. En ello también ha tenido importancia la composición y la distribución geográfica

del comercio exterior. Obviamente, la mayor especialización en productos cuyo comercio ha sido menos expansivo a lo largo de la crisis, y la mayoría en los mercados más afectados por la misma, ha tenido negativas consecuencias.

Desde esta perspectiva, uno de los pocos síntomas positivos que se han podido apreciar a lo largo de la crisis es el de la favorable contribución del sector exterior a la generación de renta, sobre todo en aquellos territorios en los que se ha desacelerado la evolución de la demanda interna o, incluso, ha tenido una variación negativa, y los últimos datos no permiten ser optimistas al respecto, al menos en las regiones españolas, ya que su reanimación no parece muy inmediata a la altura del primer trimestre de 2013.

La consideración del canal comercial en la difusión de la crisis es especialmente relevante en el caso de las regiones, ya que son economías esencialmente abiertas, con lo que los flujos con el exterior pueden tener una gran importancia en el devenir de su proceso económico y ha sido el punto de partida de una línea teórica desarrollada fundamentalmente en los años 60 del siglo XX, cuyo principal resultado ha sido la teoría de la base exportadora.

Este tipo de enfoque no implica olvidar la importancia de otros componentes de la demanda regional y, sobre todo, de los factores de oferta. En particular, éstos últimos permiten explicar la evolución económica a largo plazo y, sobre todo, desde la perspectiva que aquí se sigue, la capacidad de competir con las producciones realizadas en otros espacios en un entorno global y

competitivo, con lo que se enlaza con el énfasis otorgado a las relaciones económicas con el exterior de la región. Estos aspectos adquieren aún mayor relevancia en el caso de regiones que pertenecen a espacios económicos supranacionales, como es el caso de las regiones españolas.

Así, las regiones pueden ser muy sensibles a las perturbaciones que se originen en el exterior de su territorio, que se transmitan a través de los canales comerciales. Por tanto, su salida de una situación adversa se basa en gran medida en su capacidad de competir, bien sea a través de la generación de ventajas comparativas o competitivas.

Otra característica de las economías regionales que conviene tener en cuenta es que, aún en el caso de poseer algún tipo de autogobierno y de competencias que permitan influir en el desarrollo regional, los instrumentos de los que pueden disponer para hacer frente a situaciones adversas pueden ser muy limitados; ya que las regiones pertenecen a espacios económicos más amplios en donde se deciden los principales aspectos de los instrumentos de las políticas económicas agregadas: monetaria, fiscal, comercial, arancelaria y de tipo de cambio. De este modo, si las autoridades regionales —en el caso de que las hubiera— quisieran llevar a cabo acciones que pretendan impulsar la competitividad se verían limitadas en su capacidad de maniobra. No obstante, podrían promover algunas medidas destinadas a aumentar la ventaja comparativa o la ventaja competitiva para mejorar su posición competitiva.

Esta se puede apreciar desde diversas perspectivas. Cuando se considera que los precios y costes son las variables fundamentales, la ventaja la ostentan aquellas regiones con menores precios o con menor variación de los mismos. En el caso de pertenecer a un mismo espacio monetario, al compartir una moneda común, la relación entre los precios de los productos de las distintas regiones es directa y la ventaja corresponde a las regiones con menores precios y costes en términos absolutos; y para no perderla su evolución debe ser inferior a los de las regiones competidoras.

Por otro lado, cuando las regiones se encuentran en distintos espacios monetarios, además de la relación de precios y costes, importa el tipo de cambio entre las distintas monedas. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, dado que las regiones no pueden modificar el tipo de cambio de forma autónoma y unilateral —ya que comparten moneda con otras

regiones y no disponen de competencias al respecto—, y así poder realizar devaluaciones competitivas, los agentes económicos locales ven limitado su campo de actuación para fomentar su competitividad a mejorar su ventaja absoluta; es decir, reducir costes y precios, lo que se denomina devaluación interior, frente a la devaluación exterior derivada de la alteración del tipo de cambio. Así, la literatura económica le ha otorgado mucha importancia a la que los mercados de bienes y servicios y de factores sean lo suficientemente flexibles para responder con rapidez a los cambios que se produzcan.

La reducción relativa de los costes, sin rebajar los márgenes empresariales, se puede alcanzar al menos por dos vías. Una de ellas es la de contraer los precios de los recursos que se utilicen en el proceso productivo, poniendo especial énfasis en los salarios, a través de pactos regionales, por ejemplo. No obstante, esta estrategia podría conducir a un empobrecimiento general si fuera muy extendida y, en estas circunstancias, sus efectos sobre el crecimiento podrían ser poco relevantes. Además, las estrategias de este tipo, cuando se llevan a cabo por empresas establecidas en el mundo occidental, se pueden enfrentar a la competencia ejercida por empresas de países emergentes en los que algunos factores —y, en particular, el trabajo— sean considerablemente más baratos, por lo que pueden ser efímeras.

La otra se refiere a la reducción de costes a través de mejoras de la eficiencia con que se utilicen los recursos o en el funcionamiento de sus mercados, y, que por tanto puedan conducir a un aumento de la productividad. En este caso, las ventajas pueden ser más duraderas y no implicar el empobrecimiento. Sin embargo, aumentos de la productividad consistentes en una intensa reducción del empleo puede desembocar en una crisis laboral.



Por otro lado, podrían tratar de desarrollar las denominadas ventajas competitivas. En este caso, la competencia no se basa en el comportamiento de precios y costes, y, aunque se reconozca su relevancia, el énfasis se pone en la capacidad que tienen las empresas de poder diferenciar sus productos y las características que los definen. Por ello, las ventajas en los mercados se obtienen fundamentalmente a través de la creación de imagen de los productos, diseño, sofisticación, grado de innovación, reputación de las marcas, etc. Las regiones, en la medida en que proporcionen un entorno favorable a la innovación y al desarrollo de este tipo de productos proporcionan algún tipo de ventajas a las empresas que se localizan en su territorio. En este caso, los agentes económicos regionales pueden tratar de mejorar este entorno a través de acciones destinadas a aumentar la capacidad innovadora. Sin embargo, esta es una tarea muy compleja y tiene esencialmente un carácter estructural –aunque como se trata de fomentar la capacidad de innovación y de generación de intangibles, en general se le otorga gran relevancia al esfuerzo en educación, innovación, creación de capital social y otros activos inmateriales–, cuyos resultados se aprecian esencialmente en una perspectiva de largo plazo.

De este modo, se puede decir en general que las regiones que han afrontado la crisis de una forma más airosa han sido las que han contado con una posición competitiva más favorable y han mostrado una mayor propensión a exportar, con lo que han dependido menos de la dinámica de la demanda interna; pero, también ha sido muy relevante la composición de los productos que exportan, destacando los mejores resultados en el caso de las regiones más especializadas en actividades que se consideran de mayor intensidad tecnológica, como algunos bienes de equipo. En cambio, las regiones especializadas en actividades que producen bienes más estandarizados y basados en ventajas en costes han solido tener una evolución más crítica.

De mayor relevancia parece haber sido la distribución geográfica del comercio exterior; es decir, la presencia en los mercados exteriores. Así, las regiones cuyos territorios cuentan con las sedes de las empresas con mejores resultados en los mercados más dinámicos –por ejemplo, los países emergentes, y, dentro de la Unión Europea, los que no pertenecen a la zona euro– han tenido una evolución relativa más favorable a lo largo de la crisis.

En cambio, las regiones con menor propensión exportadora y cuya posición competitiva haya sido más débil, a pesar de que como consecuencia de la crisis el esfuerzo exportador haya sido muy intenso con el fin de contrarrestar el retroceso de la demanda interna –sobre todo en aquellos territorios en que la inversión en construcción haya sido muy elevada y se encuentren en una situación extremadamente crítica–, se han enfrentado con mayores dificultades para superar la crisis.

Por tanto, la capacidad de competir en los mercados exteriores parece ser una de las claves que permiten explicar parte de la desigual distribución espacial de los efectos de la Gran Recesión. En general, las regiones más competitivas han tenido un comportamiento menos desfavorable a lo largo del periodo de crisis; mientras que aquellas que han prestado menos atención a la creación de ventajas duraderas han sido las más afectadas.

Finalmente, se puede añadir que frente a las estrategias de tratar de superar las dificultades y los retos que plantea una economía cada vez más abierta y competitiva, en algunos casos se ha podido apreciar una actitud que cabría calificar como esencialmente pasiva, al señalar el origen externo de la crisis y, así, que la reacción consista en esperar a que sucedan cambios en la coyuntura económica o confiar en algún tipo de ayuda exterior, convirtiendo la economía regional en subvencionada y dependiente. Sin embargo, no parece que esta última sea la vía más adecuada de afrontar una crisis, ya que aunque transitoriamente se pueda superar, posiblemente se estará condenado a que se repita la historia.

Interrogantes en torno a la deuda pública española: ¿hechos contrastados o creencias infundadas?

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

Resumen: El propósito de esta nota es realizar un análisis sucinto de las principales cuestiones relacionadas con el nivel del endeudamiento público en España, a fin de contrastar el mayor o menor fundamento de algunas creencias extendidas entre la opinión pública. El trabajo está organizado en torno a una decena de interrogantes seleccionados, para cuya consideración se acompaña la información estadística relevante.

Palabras clave: Deuda pública; evolución; prima de riesgo; coste del servicio de la deuda; España.

Códigos JEL: E43; E62; F34; G12; H63.

La crisis financiera internacional vivida desde 2007 ha colocado en un primer plano un conjunto de conceptos e indicadores económicos que hasta hace no mucho constituían un coto cerrado, vetado para los no especialistas. En el desarrollo de este ejercicio de «socialización terminológica» e «inmersión forzada» de la ciudadanía en la «jungla» de cuestiones económicas y financieras necesarias para interpretar la realidad que nos circunda, difícilmente puede prescindirse y hacerse abstracción de todas aquellas que intervienen en el análisis e interpretación de las causas, las implicaciones y las posibles salidas al angustioso problema que plantea el elevado nivel alcanzado por la deuda soberana española, y que diariamente se ven reflejadas en el comportamiento de su prima de riesgo. Su evolución ha ido dejando en evidencia los pronósticos que marcaban determinados umbrales para entrar en zona de no retorno, umbrales que, en algún momento, hasta llegaron a añorarse. Su escalada allanó el terreno para la reforma constitucional por la que se ha elevado al máximo rango legal el compromiso con la estabilidad presupuestaria.

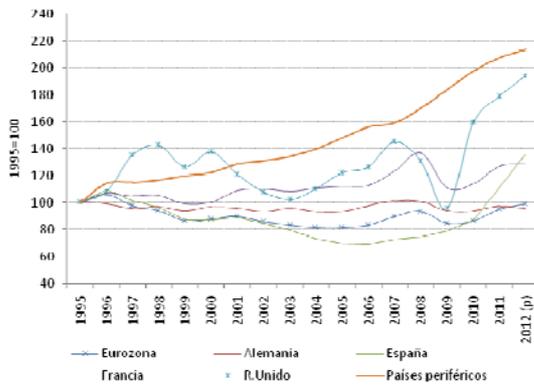
Muchas son las preguntas que se plantean, y aún más las respuestas que continuamente se proporcionan, con relación a este problema, tan antiguo como los propios Estados, a nuestro juicio no siempre analíticamente sustentadas o no adecuadamente fundamentadas. En torno a diez interrogantes, que no pretenden constituir una relación excluyente ni exhaustiva, el objetivo de esta nota es ofrecer algunos elementos de base, en algunos casos pasados por alto o no suficientemente atendidos, a fin de ilustrar el fundamento de ciertas creencias que durante los últimos meses han ido difundándose y calando entre la opinión pública española.

1. ¿Presenta España un nivel de deuda pública muy elevado?

El deterioro experimentado por las finanzas públicas ante el abrupto descenso de la recaudación de los ingresos tributarios y la expansión inicial del gasto por las medidas discrecionales adoptadas por las Administraciones Públicas pronto se tradujeron en un aumento de la ratio de deuda pública respecto al PIB, que en 2007 se encontraba en un nivel similar (36,3%) al de los primeros años de la década de los ochenta del pasado siglo. Entre 2007 y 2011, la deuda pública en circulación se incrementó en 33,7 puntos porcentuales (p.p.) en términos de PIB, y se espera que en 2012 haya aumentado en 16,1 p.p. adicionales, hasta alcanzar el 86,1%. El volumen de deuda previsto por la Comisión Europea para el cierre del ejercicio 2012, 904,1 miles de millones de euros, excede en un 35% del nivel existente al comienzo de la anterior fase expansiva del ciclo (gráfico 1).

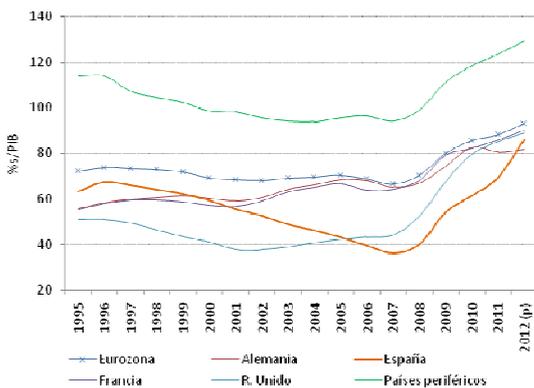
A pesar del crecimiento registrado en tan breve espacio de tiempo —si bien menor que el del resto de países despectivamente denominados PIGS (Portugal, Italia, Grecia y España) y de otros, como el Reino Unido, tradicionalmente considerado como ejemplo de ortodoxia en la adopción de planteamientos sobre la actuación del Estado—, la ratio de deuda pública de la economía española es inferior, no sólo a la de los Estados periféricos europeos, sino también a la del conjunto de la Eurozona, o a la de países no puestos en el punto de mira como Francia y Reino Unido (gráfico 2).

Gráfico 1: Evolución de la deuda pública en los países de la UE (Índice 1995=100)



Fuente: Comisión Europea.

Gráfico 2: Evolución de la deuda pública en los países de la UE (Porcentaje sobre PIB)



Fuente: Comisión Europea.

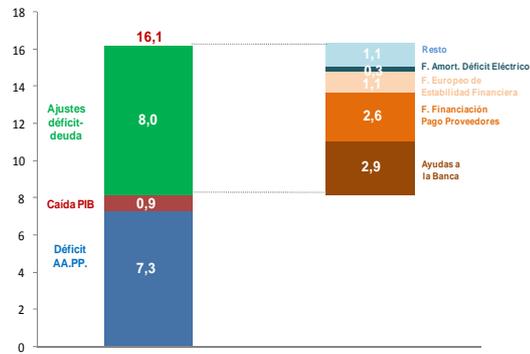
2. ¿Ha venido provocado el incremento reciente del endeudamiento público principalmente por las ayudas a la Banca?

El incremento del stock de deuda pública respecto al PIB estimado para 2012 responde a los siguientes factores: 1) financiación del déficit presupuestario del conjunto de las Administraciones Públicas (7,3 p.p.); 2) caída del PIB (0,9 p.p.); y 3) los ajustes de déficit-deuda (8,0 p.p.) (gráfico 3).

Atendiendo a la composición de esta última partida, se observa que las ayudas a la Banca y la dotación al Fondo para la Financiación del Pago a Proveedores representan 2,9 y 2,6 p.p., respectivamente, la aportación al Fondo

Europeo de Estabilidad Financiera (préstamos a Grecia, Irlanda y Portugal), 1,1 p.p., los recursos destinados al Fondo de Amortización del Déficit Eléctrico, 0,3 p.p., mientras que otras medidas justifican el 1,2 restante.

Gráfico 3: Incremento de la deuda pública en 2012. Factores explicativos



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

3. ¿Son los Bancos los que, mediante la compra de deuda pública, están financiando al Estado español?

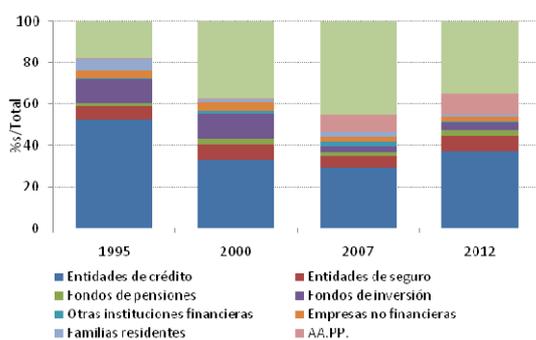
La intensificación de las turbulencias de la deuda de crisis soberana en los países de la Eurozona han llevado al Banco Central Europeo (BCE) a la adopción de medidas no convencionales orientadas a la corrección del funcionamiento de los mecanismos de transmisión de la política monetaria y a la reactivación del canal del crédito.

Ya sea por insuficiencia de demanda de crédito solvente o de una oferta firme, lo cierto es que las entidades de crédito han incrementado su recurso a la compra de deuda pública, lo que ha tenido el doble efecto de abaratar el coste de la financiación pública y de nutrir los decaídos márgenes financieros de las entidades bancarias. Éstas mantienen grandes carteras a vencimiento, que han refinanciado mediante ventas temporales al resto de agentes institucionales. A finales de 2012, Bancos, Cajas y Cooperativas de Crédito, con un 37,5%, disponían del mayor porcentaje de propiedad de la deuda del Estado no segregada, superando en 8,4 p.p. la participación relativa de 2007, si bien muy por debajo de la cuota del 52,6% que mantenían en 1995 (gráfico 4). Les siguen en importancia los inversores no residentes, que poseen el 35% del saldo vivo. No obstante, el retroceso registrado desde 2007, año en el que representaban cerca de la mitad, es más que apreciable.

4. ¿Ha superado la prima de riesgo la línea roja (de no retorno) que aboca ineludiblemente a un rescate financiero?

Desde la entrada vigor del euro en 1999 hasta la irrupción de la crisis financiera internacional en el verano de 2007, los diferenciales de rentabilidad de las deudas soberanas a los distintos plazos de los países de la Eurozona se mantuvieron en niveles reducidos y estables (gráfico 5). Por lo que se refiere a España, este *spread* comenzó a repuntar en el primer trimestre de 2008 por las turbulencias en los mercados financieros asociadas a las hipotecas *subprime*. Esta situación se mantuvo hasta comienzos de 2009, cuando el Estado español tuvo que aumentar la rentabilidad ofrecida en sus emisiones de deuda, a efectos de poder cubrir las necesidades adicionales de financiación propiciadas por la recesión económica y por el deterioro de sus posiciones fiscal y exterior. Episodios similares volvieron a registrarse en el primer cuatrimestre de 2010, ante la crisis de confianza surgida tras la petición de asistencia financiera de Grecia al Fondo Monetario Internacional y a la Comisión Europea, que pronto se contagió a aquellos países de la zona del euro en los que se percibían mayores debilidades, mientras se acentuaban las dudas entre los inversores sobre la capacidad del Estado español para cumplir con las obligaciones asumidas atendido a su situación patrimonial y a la previsible evolución de sus finanzas públicas. Así, la rentabilidad del bono soberano a 10 años llegó a situarse en valores próximos al 7% en los momentos de máxima tensión, más de 500 puntos básicos por encima de la referencia alemana del mismo plazo, el registro más alto desde la entrada en circulación del euro.

Gráfico 4: Deuda del Estado anotada no segregada
Distribución por tenedores (%/Total)

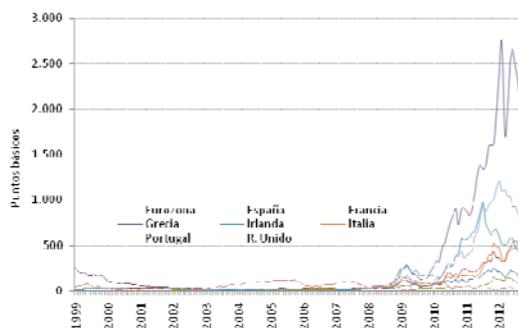


Fuente: Tesoro de España.

Señalado lo anterior, resulta conveniente tener presente que los procedimientos y protocolos arbitrados por la Comisión Europea para la solicitud de asistencia financiera por parte de los países miembros no atienden a la evolución mostrada por la prima de riesgo, que, en una unión monetaria, no deja de representar el sobrecoste que debe asumir un Estado respecto a otro para financiarse. El valor de esta prima responde, en ausencia de tensiones en los mercados, al nivel de percepción del riesgo —fundamentalmente de crédito y de liquidez—, al efecto precio asociado a la incertidumbre y al grado de tolerancia al riesgo mostrado por los inversores.

No existe una línea roja inequívoca, aunque es evidente que, a partir de un determinado umbral (más que de diferencial, de tipo de interés absoluto), el coste de la financiación se torna prohibitivo y se desencadena una espiral insostenible. De haber sido determinantes las sucesivas líneas rojas proclamadas sucesivamente, España no hubiese podido eludir el rescate financiero en distintas ocasiones. Por otro lado, es el peso relativo de la carga financiera (amortizaciones más intereses) respecto a los ingresos corrientes o al ahorro primario el indicador que nos puede ofrecer una buena imagen acerca de la capacidad de una administración pública para hacer frente a sus compromisos de una manera regular.

Gráfico 5: Evolución de los diferenciales de la deuda pública en los países de la UE con respecto al bono alemán a 10 años (puntos básicos)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

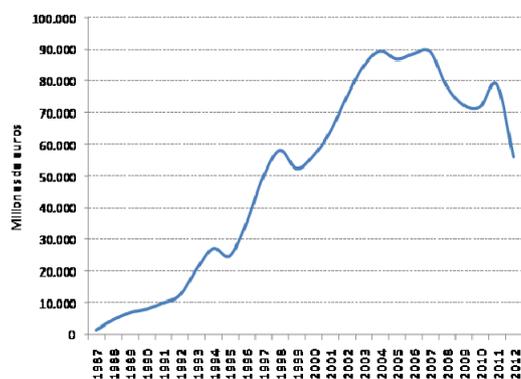
5. ¿Se ha visto paralizada la actividad de los mercados de deuda por las sombras que presenta la economía española?

Las persistentes dificultades que han marcado la actividad de los mercados de capitales desde el comienzo de la crisis no han impedido al Tesoro español completar

sus sucesivos programas anuales de financiación, si bien a un mayor coste, insuflado por las diversas rebajas en las calificaciones crediticias que han acompañado a las emisiones.

En lo que respecta a los mercados secundarios, aun cuando en 2012 ha continuado la tendencia de reducción de la actividad, los volúmenes negociados se sitúan por encima de los 56.000 millones diarios, en niveles similares a los del año 2000, y muy por encima de los existentes al comienzo de la anterior fase expansiva del ciclo (25.892 millones en 1995) (gráfico 6).

Gráfico 6: Negociación en los mercados de deuda del Estado (Millones de euros. Medias diarias)



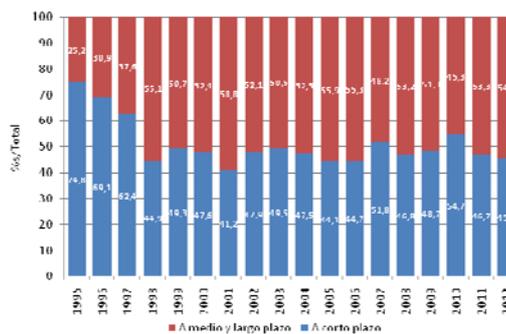
Fuente: Tesoro de España.

6. ¿Ha obligado la crisis de confianza al Tesoro a sustituir emisiones a largo por emisiones a corto plazo?

Al igual que en los tres ejercicios anteriores, en 2012 el Tesoro amplió su oferta de títulos a corto plazo con objeto de cubrir las necesidades adicionales no previstas de financiación. Sin embargo, un análisis de las diferentes líneas de actividad revela que, a pesar de la mayor diversificación en el uso de los instrumentos, la mayor parte de las emisiones ha tenido lugar mediante títulos a medio y largo plazo, que concentran un 54% del total (gráfico 7).

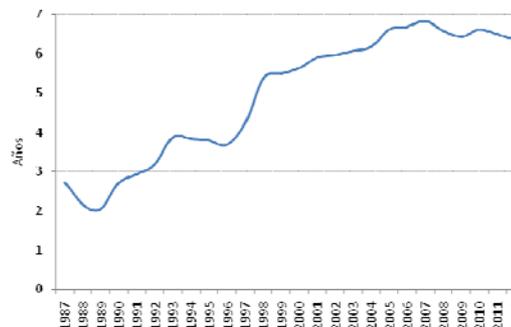
El mayor peso relativo de los bonos y obligaciones resulta compatible con una reducción de la vida media de la deuda en circulación (de 6,50 en 2011 a 6,34 en 2012) (gráfico 8), como consecuencia de la concentración de las amortizaciones sobre los títulos de mayor duración, y la consiguiente reducción del saldo vivo de este tipo de instrumentos.

Gráfico 7: Saldo vivo de la Deuda del Estado en circulación. Distribución en función del plazo (%s/Total)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 8: Evolución de la vida media de la deuda pública en circulación del Estado español

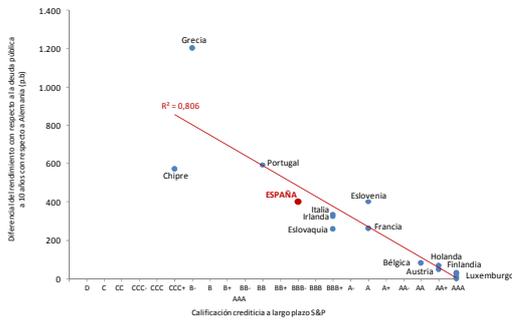


Fuente: Tesoro de España.

7. ¿Hasta qué punto la prima de riesgo viene determinada por las calificaciones concedidas por las agencias de rating?

Aun cuando el análisis de regresión estadística muestra una clara correlación negativa y significativa entre ambas variables (gráfico 9), no existe una interpretación unánime en cuanto a los factores explicativos de las variaciones de la prima de riesgo. La existencia de unos elevados niveles de déficit público, unida a una percepción de dificultades para recuperar la senda del equilibrio presupuestario, es un factor explicativo de primer orden del aumento del diferencial de rentabilidad entre el bono a diez años de Alemania y España. Sin embargo, según algunos análisis, es el deterioro de la evolución del PIB el elemento que parece ejercer una mayor influencia.

Gráfico 9: Calificaciones crediticias y prima de riesgo en los países de la UE. Diciembre 2012



Fuente: Banco Central Europeo, S&P y elaboración propia.

8. ¿Se ha convertido la deuda pública en la alternativa más rentable para el ahorro?

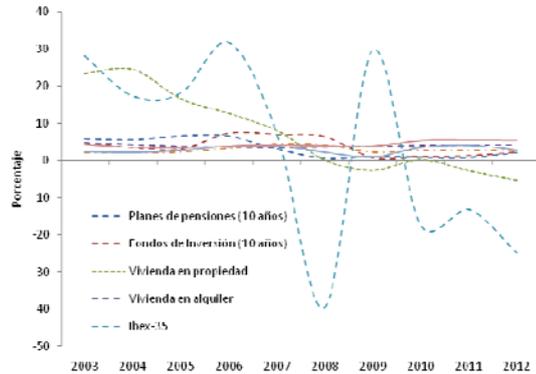
El menor atractivo de la vivienda motivado, fundamentalmente, por la caída de su precio en términos reales, por su previsible recorrido adicional de ajuste a la baja y por la supresión de los incentivos fiscales a la compra en el IRPF, unido a las importantes pérdidas acumuladas en los mercados bursátiles, con el consiguiente impacto negativo sobre los rendimientos obtenidos por la participaciones en fondos de inversión y planes de pensiones, sitúan la renta fija pública a largo plazo en una favorable posición dentro de la vasta oferta de alternativas en las que los inversores pueden materializar su ahorro (gráfico 10).

Sin embargo, el ahorrador debe tener en cuenta que la fiscalidad introduce considerables diferencias entre el rendimiento nominal antes de impuestos y el rendimiento después de impuestos de las distintas opciones, que pueden tener una notoria incidencia en la elección entre éstas.

Asimismo, el hecho de invertir en títulos de renta fija no le exonera de la posibilidad de incurrir en pérdidas en caso de recuperación de la inversión antes de su vencimiento, ante el eventual aumento de los tipos de interés en el mercado.

Por otro lado, parece claro que el mercado de deuda pública está sujeto a considerables anomalías. En situaciones normales carecería de sentido que, con una tasa de inflación positiva, los tipos de interés no cubriesen siquiera la pérdida de poder adquisitivo, como ocurre para el conjunto de la Eurozona y países como Alemania o Francia (gráfico 11).

Gráfico 10: Alternativas de inversión. Rentabilidad nominal bruta

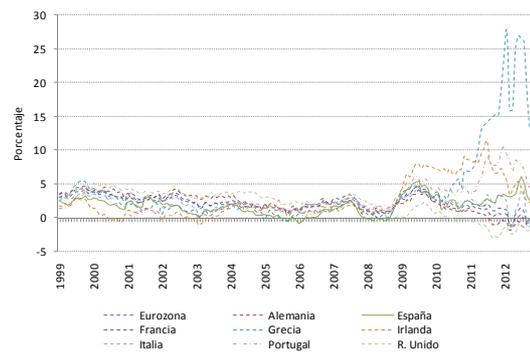


Fuente: Banco de España e Inverco.

9. ¿Se ha reflejado la elevada prima de riesgo en un aumento del coste medio de la deuda?

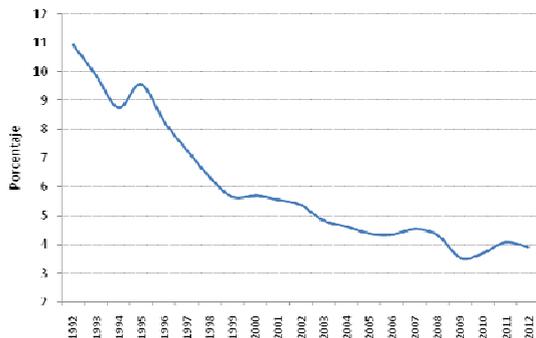
Aun cuando en 2012 las emisiones del Tesoro se han realizado a tipos de interés elevados y superiores a los de años anteriores, el coste medio de la deuda en circulación ha experimentado un ligero retroceso (gráfico 12) hasta el 3,90% (4,07 % en 2011), debido a la menor retribución diferencial con respecto a los títulos amortizados y a las favorables condiciones financieras del préstamo concedido por el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE).

Gráfico 11: Evolución de los tipos de interés reales de la deuda pública a 10 años en los países de la UE



Fuente: Banco Central Europeo.

Gráfico 12: Evolución del tipo de interés medio de la deuda pública española en circulación



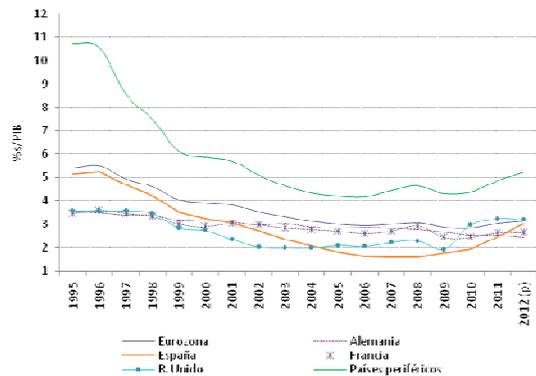
Fuente: Tesoro de España.

10. ¿Ha alcanzado el coste del servicio de la deuda cotas máximas históricas?

El incremento de la deuda en circulación, unido al endurecimiento de las condiciones de financiación ante la crisis de confianza que ha azotado los mercados de deuda pública europeos, se ha saldado con un notable incremento del coste del servicio de la deuda, medido tanto en términos de PIB como de ingresos y gastos públicos.

En 2012, se estima que los pagos por intereses de la deuda del conjunto de las Administraciones Públicas españolas se sitúan en el 4,0% del PIB, nivel similar al registrado en 1998 y en torno a 2 puntos porcentuales por debajo del alcanzado en 1995 (gráfico 13).

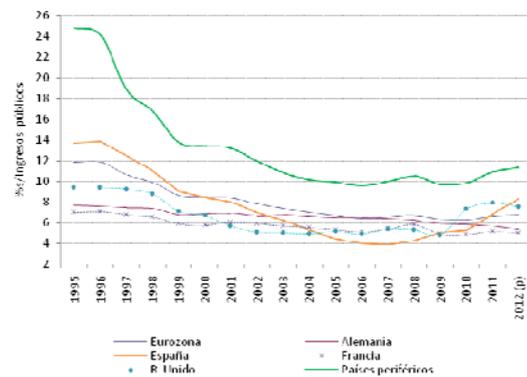
Gráfico 13: Evolución del coste de la deuda pública en los países de la UE (%/PIB)



Fuente: Comisión Europea.

Si efectuamos la comparación con respecto a los ingresos públicos, dicha proporción se situaría en 2012 en el 8,3%, frente al 5,4% de Alemania, y al 11,3% de los países periféricos, respectivamente (gráfico 14). Asimismo, aun cuando en 2012 el servicio de la deuda absorbe el 8,3% de los ingresos del conjunto de las Administraciones Públicas españolas, más del doble que en 2007, aún dista del 13,9% alcanzado en 1996.

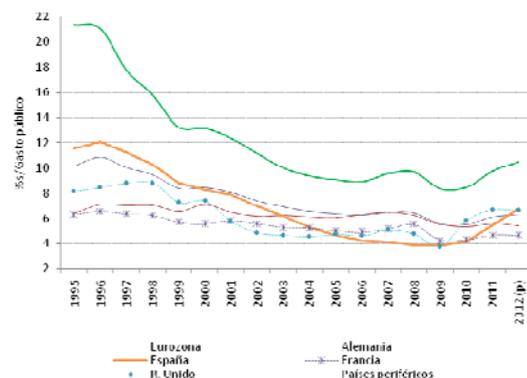
Gráfico 14: Evolución del coste de la deuda pública en los países de la UE (%/Ingresos públicos)



Fuente: Comisión Europea.

Observaciones similares pueden formularse en relación con la proporción sobre el gasto público (gráfico 15).

Gráfico 15: Evolución del coste de la deuda pública en los países de la UE (%/Gasto público)



Fuente: Comisión Europea.

De los controvertidos impuestos autonómicos sobre los depósitos en las entidades de crédito al controvertido impuesto estatal sobre los depósitos

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se analizan los avatares que ha atravesado la Ley de Extremadura, aprobada en 2001, por la que se estableció un impuesto sobre los depósitos en las entidades de crédito, hasta su confirmación, en noviembre de 2012, por el Tribunal Constitucional. Antes del fallo del Alto Tribunal, dos Comunidades Autónomas establecieron un impuesto análogo, claramente *inspirado* en el antecedente extremeño, al igual que hicieron, con posterioridad a la decisión judicial, otras dos. En diciembre de 2012 las Cortes Generales crearon este mismo tributo pero con alcance estatal, cegando el posible desarrollo de la normativa autonómica, dada la imposibilidad de gravar dos veces un mismo hecho imponible, y la prevalencia de la normativa estatal, prevista en la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas. La situación muestra la falta de coordinación, incluso de lealtad institucional, entre las diversas Administraciones implicadas.

Palabras clave: Impuesto sobre depósitos; Tribunal Constitucional; Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas; Comunidades Autónomas.

Códigos JEL: H2, H70, K34.

«Con mucho, el error más común estriba en afrontar una situación genérica como si se tratase de una serie de acontecimientos excepcionales, o sea, en obrar pragmáticamente, ignorando lo genérico de la situación y los principios que la rigen. Esto, inevitablemente, conduce al fracaso y la ineficacia»

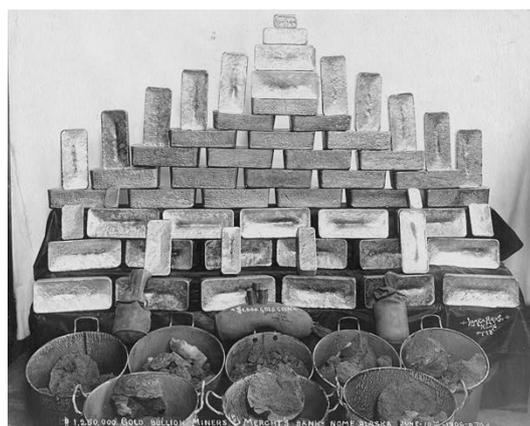
Peter F. Drucker (El ejecutivo eficaz, 1966)

1. Introducción

La sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de noviembre de 2012¹, resolvió el recurso de inconstitucionalidad promovido por el entonces Presidente del Gobierno, en el ya lejano año de 2002, contra la Ley de la Asamblea de Extremadura 14/2001, de 29 de noviembre, del Impuesto sobre Depósitos de las Entidades de Crédito (a la que también nos referiremos, en lo sucesivo, como LIDEC).

La Ley 14/2001 se convirtió en inspiración de otros impuestos de similar naturaleza, como, por ejemplo, el de Andalucía, creado en 2010, o el de Canarias, constituido en 2012, escasos meses antes de la emisión

de la sentencia del Tribunal Constitucional. Otras Comunidades Autónomas han adoptado este impuesto con posterioridad a la sentencia que comentamos (Cataluña, Principado de Asturias), lo que ha movido al establecimiento por las Cortes de un impuesto sobre depósitos de ámbito estatal, para tratar de reconducir la situación. Para un espectador ajeno al juego político, la sensación de descoordinación es evidente, para los ciudadanos, desconcertante.



Que el originario impuesto extremeño ha sido la inspiración de la posterior regulación, tanto autonómica como estatal, no ofrece dudas. Era evidente, por tanto,

¹ Publicada en el BOE de 13 de diciembre posterior, se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<https://boe.gob.es/boe/dias/2012/12/13/pdfs/BOE-A-2012-15091.pdf>

que la suerte de la Ley extremeña marcaría el destino, al menos, de las regulaciones andaluza y canaria.

Con respecto al impuesto andaluz en particular, se ha señalado expresamente que este tiene como referencia inmediata el establecido por la Comunidad Autónoma de Extremadura, con unos elementos muy similares a los de su cuestionado antecedente (Marcos Gómez, 2012, pág. 55).

A continuación de esta introducción se trata sobre los fundamentos jurídicos, debidamente sistematizados, que han permitido al Tribunal Constitucional validar la LIDEC. Posteriormente veremos las consecuencias prácticas del fallo del Tribunal, que algún autor no ha dudado en calificar de «guerra de los impuestos sobre depósitos en entidades de crédito» (Calvo Vérguez, 2013), para concluir con una valoración.

2. La sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de noviembre de 2012

La sentencia contiene numerosos argumentos y matices de tipo jurídico (la modificación de la LIDEC y la revisión del Estatuto de Autonomía extremeño durante la pendencia del recurso de inconstitucionalidad, o la reforma de la misma Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas —LOFCA—), sobre lo que no nos detendremos, para centrarnos, sintéticamente, en los principales criterios desde el punto de vista tributario.

Los argumentos en contra de la LIDEC gravitaron, de un lado, en torno a la circunstancia de que el hecho imponible ya estaba gravado por el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y por el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE), y, de otro, por la eventual vulneración de la libre circulación de mercancías y servicios a lo largo del territorio nacional y el derecho de establecimiento.

a. La LIDEC, el IVA y el IAE

La Ley 14/2001 intentó derribarse por la pretendida equivalencia del impuesto sobre depósitos con el IVA y con el IAE, ya que los tributos de las Comunidades Autónomas no pueden recaer sobre hechos imponibles gravados por el Estado o por las Entidades Locales (apartados 2 y 3 del artículo 6 de la LOFCA).

Con esto se pretende evitar, según el Alto Tribunal, que se produzcan dobles imposiciones no coordinadas,

garantizando que el ejercicio de poder tributario por los distintos niveles territoriales sea compatible con la existencia de un sistema tributario que reúna los caracteres previstos en el artículo 31.1 de la Constitución (es decir, que respete los principios de justicia, igualdad y progresividad, y que, en ningún caso, tenga alcance confiscatorio).

Para apreciar la coincidencia o no entre los variados hechos imponibles se hace preciso atender a los elementos esenciales de los tributos que se comparan, al objeto de determinar no sólo la riqueza gravada o materia imponible, que es el punto de partida de toda norma tributaria, sino la manera en que dicha riqueza o fuente de capacidad económica es sometida a gravamen en la estructura del tributo.

El Tribunal Constitucional, tras su análisis, no aprecia contradicción entre el impuesto extremeño y el IVA y el IAE. Parte de que el reconocimiento a las Comunidades Autónomas de la competencia para establecer tributos, o «poder tributario», se sustancia en el artículo 157.1.b) de la Carta Magna, que dispone que los recursos tributarios de éstas se constituyen, entre otros elementos, por sus propios impuestos, tasas y contribuciones especiales. El poder tributario autonómico puede ser delimitado por el Estado, pero sin que se produzca un vaciamiento de aquél, ya que «ninguno de los límites constitucionales que condicionan dicho poder tributario puede ser interpretado de tal manera que haga inviable el ejercicio de aquella potestad tributaria» (sentencias del Tribunal Constitucional 150/1990, de 4 de octubre de 1990, y 289/2000, de 30 de noviembre de 2000).

b. La LIDEC, la libre circulación de mercancías y servicios y el derecho de establecimiento

i. Contraste con el artículo 9.b) de la LOFCA

En primer lugar, el eje de la impugnación de la LIDEC se halla en el artículo 9.b) de la LOFCA, según el cual, en el establecimiento de impuestos autonómicos, «No podrán gravarse, como tales, negocios, actos o hechos celebrados o realizados fuera del territorio de la comunidad impositora, ni la transmisión o ejercicio de bienes, derechos y obligaciones que no hayan nacido ni hubieran de cumplirse en dicho territorio o cuyo adquirente no resida en el mismo».

En este punto, el Tribunal Constitucional se basa en otra sentencia anterior, la 168/2004, de 6 de octubre de 2004, para señalar que los principios de territorialidad de

las normas y actos de las Comunidades Autónomas y de unidad de mercado «no pueden ser interpretados en unos términos que impidan a las instancias autonómicas, en el ejercicio de sus propias competencias, adoptar decisiones cuyas consecuencias puedan proyectarse sobre otros lugares del territorio nacional».

Para el Tribunal, la LIDEC establece un punto de conexión adecuado a su finalidad, como es gravar únicamente los depósitos bancarios constituidos y captados por las sucursales bancarias radicadas en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, con lo que se garantiza que el impuesto despliegue efectos principalmente en el territorio de la Comunidad, sin salirse de los linderos marcados por la Constitución y la LOFCA, y sin que a esto afecte que los fondos depositados puedan proceder de personas no residentes en la Comunidad extremeña.

Es interesante la reflexión contenida en la sentencia, en el sentido de que cabe imaginar que las sucursales radicadas en Extremadura pierdan clientes en favor de entidades localizadas en otras Comunidades Autónomas, o incluso que operen únicamente por Internet, empleando el canal de la banca a distancia.

ii. Contraste con el artículo 9.c) de la LOFCA

En segundo lugar, se analiza si la LIDEC podría suponer el quebrantamiento del artículo 9.c) de la LOFCA, que determina que el establecimiento de impuestos por las Comunidades Autónomas no podrá suponer obstáculo para la libre circulación de personas, mercancías y servicios capitales (sic), ni afectar de manera efectiva a la fijación de residencia de las personas o a la ubicación de empresas y capitales dentro del territorio español, ni comportar cargas trasladables a otras Comunidades.

Específicamente, el citado artículo 9.c) se confronta con las deducciones en la cuota por la realización por el sujeto pasivo del impuesto de determinadas inversiones calificadas como de utilidad pública o interés social para la región extremeña, que se contemplan en la LIDEC.

El Tribunal puntualiza que una medida distorsionará la libre circulación solo «cuando persiga de forma intencionada la finalidad de obstaculizar la circulación o genere consecuencias objetivas que impliquen el surgimiento de obstáculos que no guarden relación y sean desproporcionados respecto del fin

constitucionalmente legítimo que persigue la norma adoptada» (criterio ya recogido en la sentencia del Tribunal Constitucional 109/2003, de 5 de junio de 2003, concordante con el del Tribunal de Justicia de la Unión Europea).

Las deducciones del impuesto de depósitos no gravan transacciones, sino el volumen de depósitos captados por las entidades de crédito, así que concluye el Tribunal que no es una medida susceptible de afectar a la circulación de capitales. La deducción, que incentiva la reinversión de beneficios en la propia Comunidad extremeña, no obstaculiza otras inversiones alternativas, que, eso sí, no permitirán beneficiarse de las ventajas fiscales, lo cual no es motivo suficiente para tachar a la LIDEC de inconstitucional.

3. Consecuencias de la sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de noviembre de 2012

Dada la identidad sustancial entre la LIDEC y la regulación de sus homólogos impuestos andaluz y canario, la validación de la primera por el Tribunal Constitucional implica, de hecho y de forma automática, la de los otros dos impuestos, y da pie a una potencial proliferación, por parte del resto de Comunidades Autónomas, para la generalización de este «nuevo» impuesto autonómico.

El Gobierno Central movió ficha con presteza, creando, a través de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, el Impuesto sobre los Depósitos en las Entidades de Crédito, con efectos desde el 1 de enero de 2013 y un tipo de gravamen inicial del 0%.

La justificación del impuesto estatal, tal y como se recoge en la Exposición de Motivos de la Ley 16/2012, es «la pretensión de asegurar un tratamiento fiscal armonizado que garantice una mayor eficiencia en el funcionamiento del sistema financiero».

Con esta estrategia se impedía a otras Comunidades Autónomas la creación del impuesto para sus respectivos territorios y, conforme a la LOFCA, tan solo se habría de compensar económicamente, por la merma de recaudación, a las que lo hubieran puesto en funcionamiento con anterioridad, es decir, a Extremadura, Andalucía y Canarias.

Pero el embrollo no quedó ahí, pues con posterioridad a la sentencia del Tribunal Constitucional y en paralelo con la tramitación parlamentaria de la Ley 16/2012, dos

nuevas Comunidades se sumaron a la regulación de «su» impuesto sobre depósitos. Nos referimos a Cataluña, a través del Decreto-Ley 5/2012, de 18 de diciembre, y el Principado de Asturias, a través de la Ley 3/2012, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales para 2013.

Tanto frente a la norma catalana como a la asturiana el Presidente del Gobierno ha presentado sendos recursos de inconstitucionalidad, quedando suspendida la vigencia de ambas². Por su parte, los Ejecutivos de Cataluña y el Principado de Asturias han promovido, respectivamente, un recurso de inconstitucionalidad contra el artículo 19 de la Ley 16/2012, que aprueba el impuesto estatal, admitidos a trámite por el Tribunal Constitucional (BOE de 13 de mayo de 2013).

Recuérdese, como expusimos en la introducción, que el recurso contra la LIDEC necesitó diez años para ser resuelto, luego, de seguirse la misma pauta, este asunto quedará solventado con plena seguridad jurídica hacia el año 2023, una vez el Tribunal Constitucional se pronuncie sobre los impuestos estatal, catalán y asturiano.

Pero si con los anteriores no eran suficientes los ingredientes, el rescate chipriota de marzo de 2013, y la necesidad de apoyo financiero procedente de sus socios de la Unión Europea y del Fondo Monetario Internacional, volvió a generar más incertidumbres y confusión. En el caso de Chipre, por las excepcionales circunstancias que concurren, para repartir el coste del rescate se aplicará un «impuesto sobre depósitos», siempre que el importe depositado supere los 100.000 euros, que afectará a los depositantes.

El Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas tuvo que aclarar, dadas las aparentes dudas suscitadas, que en España no ocurre nada parecido a lo que acontece en Chipre, y que el Impuesto sobre los Depósitos en las Entidades de Crédito creado por la Ley 16/2012 se aplicará a partir de 2013 no a los ahorradores sino a las entidades financieras: «en España no existe ni va a existir un impuesto sobre depositantes o ahorradores como el que se trata de implantar en Chipre; en segundo lugar, [el Impuesto sobre los Depósitos en las Entidades de Crédito] grava a las entidades bancarias en función de su volumen de depósitos y viene a sustituir al que aplicaban tres Comunidades Autónomas hasta diciembre».

² El Pleno del Tribunal Constitucional, por medio de Auto de 21 de mayo de 2013, acordó levantar la suspensión de la norma catalana (BOE de 28 de mayo de 2013).

En la presentación del Programa Nacional de Reformas y la actualización del Programa de Estabilidad, en el Consejo de Ministros de 26 de abril de 2013, se difundió el establecimiento, con relación al Impuesto sobre los Depósitos estatal, de un tipo de gravamen del 0,2 por mil. La recaudación, «moderada», según el Consejo de Ministros, servirá para compensar a las Comunidades que tenían impuesto propio (Extremadura, Andalucía y Canarias), remarcándose que «no se trata, en cualquier caso, de un gravamen al ahorrador, ya que lo pagarán las entidades financieras» (Consejo de Ministros, 2013). No se determina la fecha de efectos de la nueva tributación.

Solo el tiempo dirá si, realmente, el impuesto lo asumirán los sujetos pasivos, es decir, las entidades, o, de un modo u otro, éstas terminarán repercutiéndolo en su clientela.

4. Valoración

Se observa con este caso concreto, que no es sino uno más de los que agitan el día a día, la falta de coordinación en sentido vertical (Administración Central-Comunidades Autónomas-Entidades Locales) y horizontal (entre las diversas regiones y Entidades Locales), ante la ausencia de cauces institucionalizados y eficaces para el diálogo.

El resultado de la descoordinación es la judicialización de la resolución de controversias, con la circunstancia agravante de que desde que se discute la constitucionalidad de una norma, o la atribución de competencias a una Administración, hasta que el asunto se resuelve vinculantemente, puede transcurrir con facilidad una década.

Impresiona pensar que desde la presentación del recurso de inconstitucionalidad contra la Ley extremeña en 2002 hasta la efectiva resolución de los recursos planteados en 2013 contra las normas estatal, catalana y asturiana puede que medien más de 20 años.

Unos plazos de resolución tan largos pugnan por completo con la seguridad jurídica que demanda la vida económica y empresarial de un país avanzado.

Las «disputas de soberanía tributaria entre el Estado y las Comunidades Autónomas» (Domínguez Martínez, 2013) son inherentes a un sistema de reparto competencial tan complejo como el español, pero lo que no parece admisible es la «sordera» de unas

Administraciones frente a otras, especialmente en una época en la que nuestro país se juega el ser o no ser, y en la que tantos sacrificios se piden a los ciudadanos y empresas, que cada vez comprenden con mayor dificultad lo que ocurre a su alrededor.

Sobre si un sector financiero en reestructuración, con apoyo financiero externo, «goza de salud» para seguir asumiendo costes, como los de los impuestos sobre depósitos o el proyectado impuesto sobre transacciones financieras, nos pronunciaremos en otra ocasión.

Referencias bibliográficas

CALVO VÉRGEZ, J. (2013): «La guerra de los impuestos sobre depósitos en entidades de crédito», Actualidad Jurídica Aranzadi, nº. 859/2013 (Comentario).

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2013): «Impuesto sobre depósitos bancarios», Diario Sur, 6 de febrero.

MARCOS GÓMEZ (2012): «El Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía», eXtoikos, nº. 6.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013): «Montoro: En España no existe ni va a existir un impuesto sobre los depositantes», nota de prensa, 20 de marzo.

Origen y transmisión del pensamiento económico (I): el legado griego

Miguel González Moreno

Resumen: Como ocurre en tantas otras disciplinas, también los orígenes de la economía se localizan en las ideas de los clásicos griegos. Hasta tal punto esto es así que el propio Schumpeter afirma que la historia del análisis económico empieza con las aportaciones seminales de los principales autores griegos. Partiendo de esta premisa, en este artículo se analizan de forma breve y sintética las contribuciones al acervo de la ciencia económica de figuras como Solón, Lísias, Jenofonte, Hesíodo y, muy especialmente, los dos principales referentes: Platón y Aristóteles; cuyas ideas económicas, sustentadas más en criterios éticos y políticos que en argumentos económicos, abrieron los caminos por los que discurrirían las ideas económicas en los siglos siguientes.

Palabras clave: Origen de la Economía; transmisión del pensamiento económico; legado griego.

Códigos JEL: B31; P16.

Si imaginariamente pudiésemos dar un corte transversal en la historia del pensamiento económico, veríamos que se ha ido construyendo en forma de estratos a lo largo del tiempo. Aunque el más visible es el último, no podemos ignorar que éste se apoya en los que le preceden. Se apreciaría que unas capas son más consistentes que otras, o bien que algunas están compuestas de un material más rico y fructífero; pero, en cualquier caso, todas han contribuido al avance, al perfeccionamiento y a la configuración del análisis económico tal y como hoy día lo concebimos.

Como es lógico, la solidez de todo este entramado depende de la consistencia de los primeros sedimentos, es decir, de los orígenes de la economía y de cómo se han erigido en la piedra angular sobre la que descansa el desarrollo de la ciencia económica. Aunque, como es sabido, en aquellos primeros estadios no existiese la economía como disciplina científica, ni mucho menos la figura del economista.

¿Dónde situamos en el pasado el punto de partida del pensamiento económico?

El poeta inglés Shelley (1792-1822) afirmó que «todos somos griegos». Y nosotros podríamos añadir que la economía y los economistas también. Este añadido no es gratuito. Lo corrobora reiteradamente uno de los más grandes economistas de todos los tiempos y, sin duda, el

primero en cuanto a erudición y conocimiento de la historia del análisis económico, J.A. Schumpeter (1883-1950)¹: «La historia del análisis económico no empieza sino con los griegos»; «Los antiguos griegos... su economía es la raíz de toda la que ha venido después, prácticamente»; «...es el fundamento cultural del cual surgió, entre tantas otras cosas más importantes, el comienzo del análisis económico».



¹ Schumpeter, J.A. (1971): Historia del análisis económico, Ed. Ariel, Barcelona, págs. 88-90.

Schumpeter, pues, nos señala de forma clara las fuentes originarias de la economía. Esta búsqueda del nacimiento de la economía es una empresa parecida a la de los intrépidos y tozudos exploradores ingleses del siglo XIX que trataban por todos los medios de encontrar las fuentes del Nilo; y también existe una cierta semejanza con el inicio de ese maravilloso libro de Claudio Magris, *El Danubio*, donde se expone con sabiduría, y no poco sarcasmo, la polémica sobre el lugar exacto del nacimiento de ese río cargado de historia.

Ahora bien, que la raíz de la economía sea griega no debe nublar el análisis retrospectivo de las ideas económicas. Sería un error buscar economistas donde no puede haberlos; detectar tratados de economía, cuando ésta no existía ni se concebía como disciplina autónoma; señalar precursores de teorías modernas, cuando en realidad se trata de alusiones y disgresiones, más basadas en el sentido común que en un análisis riguroso. Pero estas puntualizaciones no restan significado y trascendencia al rastro de Grecia en la historia del análisis económico. Es cierto, no encontraremos ni economistas ni tratados económicos, pero en el pensamiento filosófico y político griego está marcado el índice temático que a lo largo de la historia ocuparía las horas y los días de los economistas.

En el mundo griego la economía no tenía un status, ni mucho menos, similar al de otras disciplinas. Incluso el habitual recurso a la etimología no es de gran ayuda en este caso. Aunque el origen del término economía es griego, su acepción posterior poco o nada tiene que ver con la noción griega. En la antigüedad clásica por economía se entendía la administración de la casa, con el paso del tiempo dicho concepto se ha ampliado y complicado². De tal modo que poca es la concordancia entre el pasado y el presente.

Los vestigios de ideas económicas se encuentran diseminados en las obras filosóficas y políticas de diversos autores griegos. Como ha observado G. Tozzi: «Cuando nos preguntamos si los antiguos conocieron una ciencia económica, como conjunto de teorías autónomas de otras doctrinas, la respuesta no puede ser más que negativa. Cuando, viceversa, se pregunta si los griegos y los romanos tuvieron teorías económicas, la

respuesta es, sin duda alguna, afirmativa. Queremos decir que las doctrinas económicas de los griegos y de los romanos no llegaron nunca a formularse, en ninguno de sus escritores, como un cuerpo unitario y distinto de otras doctrinas. Pero en varios de sus escritores se hallan observaciones muy notables sobre distintas cuestiones separadas entre sí, y tocantes a la ciencia económica, pero que ellos trataron en cambio en relación con doctrinas interesantes, desde otros puntos de vista (político, jurídico, moral, filosófico, etc.)»³.

Distintos especialistas en la historia del pensamiento económico han rastreado las alusiones económicas que se encuentran en las obras de los pensadores griegos⁴. Gracias a esta labor se han encontrado referencias económicas interesantes en Solón, Lísias, Tucídides, Aristófanes, Jenofonte, Hesíodo, Pitágoras o Demócrito. Los hallazgos van desde meras alusiones a cuestiones económicas de la época hasta análisis más detallados sobre el comercio (Lísias), el problema de la escasez (Hesíodo), la teoría del valor subjetivo y la propiedad privada (Demócrito).

Sin embargo, existe un acuerdo generalizado en dónde situar el núcleo del legado económico griego; Schumpeter lo localiza con precisión: «Los fragmentos científicos del pensamiento griego... se encuentran en las obras de Platón (427-347 a. C.) y de Aristóteles (384-322 a. C.)»⁵.

Las principales referencias a temas económicos realizadas por Platón se recogen en dos de sus Diálogos: *La República* y *Las Leyes*. En cualquier caso, las ideas económicas de Platón se enmarcan dentro de su concepción del Estado ideal. El punto de partida es la imposibilidad de que el hombre por sí solo pueda satisfacer todas sus necesidades, por tanto es necesaria la cooperación entre los individuos, en el marco del Estado, al objeto de conseguir determinados fines. Para atender dichas necesidades se ha de proceder a una jerarquización social y a una organización económica, todo lo cual lleva a una división del trabajo, consecuencia de las diferencias naturales existentes entre los individuos y de la estratificación en castas de la sociedad, y en modo alguno como con posterioridad en el tiempo se concibió a partir de Adam Smith, es decir, como forma de incrementar la productividad y, por

² En esta cuestión, Redondo, S. (1999) hace una atinada aclaración: «El término griego que más se acercaba a nuestro actual de la economía era el de «*crematística*» (posesión de riquezas), que se refiere tan sólo a los aspectos pecuniarios de la actividad económica». Véase Redondo, S. (1999): *Album*, en E. Fuentes Quintana (Dir.) (1999): *Economía y economistas españoles 2: De los orígenes al mercantilismo*. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona, pág. VII.

³ Tozzi, G. (1968: 20): *Economistas griegos y romanos*, FCE, México, pág. 20.

⁴ Tozzi, G.; Schumpeter, J.A.; Grice-Hutchinson, M.; Spiegel, H.W.; Baeck, L.; y Rothbard M.N.; entre otros.

⁵ Schumpeter, J.A. (1971): *Historia del análisis económico*, Ed. Ariel, Barcelona, pág. 90.

tanto, como motor del crecimiento económico. En consecuencia, la división del trabajo platónica obedecía a una determinada concepción política y social, mientras que la smithiana respondía a criterios de eficiencia.

Aunque en Platón la división del trabajo no se fundamenta en razones estrictamente económicas, lo cierto es que de dicha división se derivaron dos ideas económicas relevantes. Por un lado, la cooperación entre los ciudadanos de la polis y la división del trabajo se traduce en la necesidad de emprender intercambios comerciales entre ciudadanos y entre Estados. Y por otro lado, la realización de transacciones económicas requiere un instrumento que facilite los intercambios: el dinero. En palabras de Schumpeter: «Podemos ver en Platón el primer defensor conocido de una de las dos teorías fundamentales del dinero, igual que Aristóteles se puede presentar como el primer defensor conocido de la otra»⁶.

A pesar de que K. Popper afirma que «la influencia, para bien o para mal, de la obra de Platón es inconmensurable, el pensamiento occidental puede decirse que ha sido platónico o antiplatónico, pero nunca se ha desentendido de Platón»⁷, y aún admitiendo sus consideraciones en torno a cuestiones como la división del trabajo y la función del dinero como instrumento que facilita los intercambios; lo cierto es que desde el punto de vista de la historia de las ideas económicas es más propio hablar del pensamiento aristotélico o antiaristotélico.

Aristóteles, conocido por unos como el Estagirita, atendiendo a su ciudad de nacimiento (Estagira); por los medievales como el Filósofo; y por Dante como «el maestro de los que saben»; que además fue alumno de Platón y preceptor de Alejandro Magno; «puede ser considerado como el primer escritor cuya discusión de las cuestiones económicas influyó en el curso del desarrollo económico escrito»⁸.

Su interés intelectual no conocía límites, abordó en profundidad temas como la lógica, la metafísica, la retórica, la ética, la política, la física,... fruto de todo ello fue una vasta obra escrita. Ésta se suele catalogar en tres categorías: los escritos de divulgación, los tratados o *corpus aristotelicum*, y las grandes colecciones. El análisis económico aristotélico se halla enmarcado en los

tratados centrados en la ética, más concretamente en dos de sus obras más conocidas: la *Ética a Nicómaco* (V, 5) y la *Política* (I, 8-11).

Las proposiciones económicas de Aristóteles es preciso contextualizarlas. El hombre para poder desarrollar todas sus capacidades ha de vivir en sociedad, cooperar con otras personas para alcanzar unos determinados objetivos. El fin último del hombre es ser feliz: llevar una vida ordenada y virtuosa. Para alcanzar este estadio de felicidad se requiere tener dos tipos de virtudes: intelectuales y éticas. Precisamente, para Aristóteles la misión de la economía era establecer las condiciones que permiten al hombre ser feliz.

El análisis del Estagirita supone una economía sustentada en tres principios: el intercambio, la división del trabajo y la propiedad privada. El intercambio se fundamenta en la necesidad; la división del trabajo en la ordenación jerárquica de la sociedad; y la propiedad privada en un criterio de eficiencia, pues para Aristóteles los individuos actúan guiados más por el interés particular que por el común.

Los argumentos de Aristóteles en el ámbito económico giran fundamental, pero no únicamente, en torno al intercambio.

En primer lugar, el intercambio se rige por la justicia. Al respecto, Aristóteles distingue dos clases: la justicia conmutativa y la justicia distributiva. La primera es la que afecta a las relaciones interpersonales, es decir, a los intercambios comerciales y a las operaciones contractuales: en una transacción deben intercambiarse valores equivalentes. Cuestión de suma importancia, por su influencia en las ideas económicas de siglos posteriores, era la suposición de que cuando una operación económica se ajustaba a la justicia conmutativa se entendía que el precio resultante era un precio justo. A juicio de Schumpeter: «No hay duda de que Aristóteles buscaba un canon del precio justo, ni de que lo halló en la equivalencia entre lo que un hombre da y lo que recibe»⁹. Por el contrario, la justicia distributiva rige en las relaciones entre el Estado y los ciudadanos; y, desde el prisma económico, comprendería los impuestos y la distribución de la renta y de la riqueza.

En segundo lugar, el intercambio económico se sustenta en la necesidad, y ésta a su vez es la

⁶ Schumpeter, J.A. (1971): Historia del análisis económico, Ed. Ariel, Barcelona, pag. 93.

⁷ Popper, K. (1976): Platón. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales., Ed. Aguilar, Madrid, Tomo 8, pág. 224.

⁸ Spengler, J. J. y Allen W. R. (1971): El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall, Ed. Tecnos, Madrid, pág. 52.

⁹ Schumpeter, J.A. (1971): Historia del análisis económico, Ed. Ariel, Barcelona, pág. 97

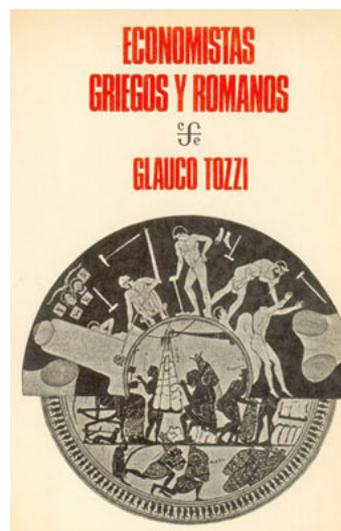
determinante del valor. Y en este punto Aristóteles explicita la conocida distinción entre valor de uso y valor de cambio. Ahora bien, el filósofo griego no desarrolló una teoría de los precios, que debería esperar a la escolástica. A veces se ha argumentado que la obsesión por el precio justo impidió que Aristóteles elaborase una teoría de los precios basada en el precio real y no en la resultante de la justicia conmutativa. Pero, como siempre, Schumpeter hace una aguda precisión: «Nada más lejos de la verdad. La preocupación por la ética de la formación de precios, como lo muestra el ejemplo de la posterior escolástica, es precisamente uno de los más enérgicos motivos que puede tener un hombre para analizar los mecanismos reales del mercado»¹⁰.

Y en tercer lugar, Aristóteles confeccionó una teoría del dinero. Según ésta el dinero tiene dos funciones primordiales: la de facilitar los intercambios y la de medida de valor. La confluencia de sus consideraciones monetarias junto con sus apreciaciones éticas le llevó a condenar por antinatural la usura, puesto que no aceptaba que el dinero, cuya principal razón de ser es facilitar los intercambios, generase más dinero: el dinero es estéril. Igualmente, como observa R. De Roover, para Aristóteles «el dinero no coincide con la riqueza. La agricultura y la economía doméstica son actividades honorables, pero critica duramente la crematística o actividad simplemente acumuladora de riqueza, como el comercio»¹¹. En definitiva, desde un punto de vista económico la sociedad persigue un fin ético, la igualdad, por lo que rechaza la acumulación de riquezas, lo cual lleva a una economía estacionaria y no dinámica.

Queda patente que las ideas económicas de Aristóteles obedecen más a criterios éticos y políticos que a argumentos analíticos. No obstante, además de su herencia imperecedera en el campo de la filosofía, lo cierto es que las contribuciones aristotélicas a las ciencias sociales han sido decisivas: «a) una metodología de la investigación que, aunque se centra en la racionalidad del hombre, subraya la continuidad de hombre y naturaleza; b) la integración de lo ético y lo social, en contraste con los postulados modernos predominantes de una ciencia social no valorativa y una ética autónoma; y c) una base sistemática para la moral, la política y la teoría social, así como algunos conceptos

básicos para la economía política, el derecho y la educación»¹².

Aún teniendo en cuenta que el análisis económico aristotélico está supeditado a los preceptos morales, lo que le impidió alumbrar una teoría de los precios y le llevó a condenar el préstamo con interés y el comercio, lo cierto es que ha sido muy fructífero: marcó el camino por el que transitarían las ideas económicas en los siguientes siglos, ejerciendo una influencia decisiva en la Escolástica medieval y, por extensión, en la Escuela de Salamanca.



¹⁰ Schumpeter, J.A. (1971): Historia del análisis económico, Ed. Ariel, Barcelona, pág. 97.

¹¹ De Roover, R. (1975): Pensamiento antiguo y medieval. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Ed. Aguilar, Madrid, Tomo 7, pág. 73.

¹² Edel, A. (1974): Aristóteles. Enciclopedia Internacional de las Ciencias sociales, Ed. Aguilar, Madrid, Tomo 1, pág. 530.

El uso de las TICs en la enseñanza de la Economía

Fernando Mur Alegre

Resumen: En este artículo se efectúa un repaso de la historia reciente y la evolución del uso de las TICs en la docencia hasta el momento actual y, posteriormente, se realiza un breve recorrido por los recursos con los que cuentan el docente y el alumno para la enseñanza y el aprendizaje de la Economía en el Bachillerato.

Palabras clave: TICs; enseñanza de la Economía; bachillerato.

Códigos JEL: A12; A22.

1. Introducción

La introducción de las tecnologías de la información y la comunicación (en adelante TICs) en la docencia ha incorporado multitud de recursos al profesor, que combinando los recursos físicos (ordenadores, redes locales, pizarras digitales, banda ancha de internet, etc.) con los recursos didácticos (elaborados por el propio docente o extraídos de sitios web de profesores, editoriales o administraciones educativas) ha proporcionado un importante valor añadido en la docencia, cuyo objetivo evidente deberá ser mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje de las diferentes materias y, en particular, la Economía que es lo que nos toca analizar en este artículo.

En primer lugar, repasamos la historia reciente y la evolución del uso de las TICs en la docencia hasta el momento actual y posteriormente realizaremos un breve recorrido por los recursos con los que cuentan el docente y el alumno para la enseñanza y el aprendizaje de la Economía a nivel de Bachillerato.

2. Evolución del uso de las TICs en la enseñanza

La evolución del hardware ha condicionado el uso de las TICs en la docencia, aún con contenidos similares, la dinámica del aula ha evolucionado a la vez que los dispositivos informáticos.

Hace 10-15 años, el uso habitual de las TICs era el aula de informática, donde el docente de Economía llevaba a sus alumnos a utilizar diferentes recursos, utilizando un ordenador por cada 1 o 2 alumnos. Por ejemplo, el uso de una hoja de cálculo para realizar cálculos de criterios de selección de inversiones o para el análisis económico financiero de una empresa a través de ratios.

Con la aparición de Internet, los recursos disponibles se incrementan (medios de comunicación, webs institucionales, etc.) y el uso de las aulas de informática y las TICs en la docencia se generaliza.

Posteriormente, el uso de las TICs se incorpora al aula sin necesidad de que el alumnado se mueva de la clase y acuda al aula de informática, introduciendo la pizarra digital en el aula (kit formado por ordenador + vídeo proyector + pantalla) que permite mostrar los mismos recursos que hasta entonces, pero con un valor añadido importante, su integración en el aula.

La aparición de la pizarra digital interactiva, que se comienza a implantar en España en 2004, al principio de forma muy esporádica y, poco a poco, con implantación masiva por parte de las administraciones educativas, supone integrar la pizarra tradicional con la proyección del ordenador en una pizarra interactiva susceptible de ser utilizada directamente y sin necesidad de manipular el ordenador.

La evolución de las TICs ha permitido el uso de dispositivos como los *tablets* PC y los *netbooks* que se han ido introduciendo en el mundo de la enseñanza, sustituyendo, en algunos casos, a los ordenadores de sobremesa. En la actualidad, esta tecnología nos lleva hacia los *tablets*, con un importante valor potencial de cara a la enseñanza, pero todavía sin desarrollar ni implantar.

Internet supuso una revolución para el docente como para el resto de profesiones y puso a su alcance infinidad de recursos didácticos, ya sea elaborados por otros profesores, por editoriales, instituciones o administraciones educativas, que han hecho un esfuerzo

en la creación de contenidos, en unos casos, de forma gratuita y, en otros, de modo lucrativo. El uso de estos recursos y materiales por parte de los docentes sólo se hará efectivo si la inversión en equipamiento informático y creación de contenidos va acompañada con la formación del profesorado. Podemos decir que el profesor de Economía dispone de la tecnología y recursos didácticos necesarios para un uso intensivo de las TICs en sus clases, pero en muchos casos existe una carencia de formación más de carácter metodológico, porque de nada sirve tanto avance tecnológico sin una renovación metodológica.



3. Análisis de recursos didácticos a disposición de los docentes de Economía

A disposición del profesorado existen materiales y recursos didácticos disponibles en Internet, que podemos clasificar en 3 tipos principales:

- Sitios web docentes: son páginas web de profesores de Economía, que ponen a disposición de la comunidad educativa una serie de recursos didácticos (apuntes, ejemplos de exámenes, tests interactivos, unidades interactivas, comics en pdf, animaciones, video-noticias, actividades sobre películas, webquests) incorporados dentro de una página web. La Web 2.0 ha supuesto la creación más sencilla de recursos virtuales por parte de los docentes, incorporando redes sociales, blogs o wikis, que fomentan la colaboración y el intercambio ágil de información entre los usuarios de Internet.

Ejemplos: Ecobachillerato (Tomás Guajardo); Econoaula (Felipe Foj); Compartiendo Conocimiento (José Sande); Blog de Blanca Cañamero; Aula de Economía (Gabriel Leandro); Ecomur (Fernando Mur) y muchos otros.

- Materiales de editoriales: están realizando un esfuerzo por adaptar los libros de texto y contenidos a las TICs,

fomentando su uso, aunque en muchas ocasiones se incurre en el error de mostrar los mismos recursos del formato papel en formato informático, lo cual no proporciona valor añadido. En cambio, se valora el esfuerzo en la creación de DVDs con secciones interactivas (actividades para realizar el alumnado, contenidos interactivos cuya enseñanza y aprendizaje se torna más sencilla, enlaces a otros recursos disponibles en Internet, etc.).

- Proyectos de Administraciones Públicas del ámbito económico: con el objetivo de dotar de contenidos más reales si cabe a los que el docente explica en el aula, y en algunos casos con un componente interactivo muy importante que permite comprender de forma mucho más rápida y sencilla algunos conceptos económicos.

Entre estos proyectos podemos destacar los siguientes:

- Aula virtual del Banco de España (<http://aulavirtual.bde.es/wav/html/home/index.html>).

Este proyecto incluye recursos tipo texto sobre el dinero y la política monetaria, que complementan los recursos del profesor y, en su caso, del libro de texto. Además de la documentación, incluye un concurso escolar sobre relatos acerca del dinero y la política monetaria, cuyos ganadores anuales merece mucho la pena leer, una zona de juegos interactivos sobre la estabilidad de precios y otra zona interactiva con preguntas y respuestas, que denomina est@bilo.

- Finanzas para todos y portal Gepeese (Plan de educación financiera conjunto entre la CNMV y el Banco de España) (<http://www.finanzasparatodos.es/>)

Supone una apuesta institucional muy fuerte por incorporar de forma directa contenidos de educación financiera en 3º ESO, nivel en el que hay ausencia de formación de carácter económico y en el que se muestra necesaria para homogeneizarse con el resto de Europa y poder hacer frente a las pruebas PISA, en las que una de las competencias evaluadas es la competencia financiera, ausente en la legislación educativa española vigente en estos momentos (LOE).

Incluye contenidos como consejos sobre economía doméstica y productos financieros, herramientas

para realizar cálculos de presupuestos o cuotas de préstamos y un brillante kit financiero de supervivencia, útil para todo ciudadano y que servirá al docente para complementar sus explicaciones sobre las actividad financiera en que incurrimos diariamente (uso de tarjetas de crédito y débito, evitar fraudes, ...).

La sección Gepeese incluye recursos para jóvenes y profesores con un enfoque muy didáctico y apartados de pasatiempos, estudios de casos, juegos de rol,....

- Portal de educación cívico tributaria (Agencia Tributaria)
([http://www.agenciatributaria.es/AEAT.educacion/HomeEducacion es ES.html](http://www.agenciatributaria.es/AEAT.educacion/HomeEducacion_es_ES.html))

Es el proyecto más antiguo de los analizados en este apartado y con una falta de actualización enorme que demuestra que ha caído en el abandono, aunque siga estando disponible en la red. Nació con vocación de promover el conocimiento del sistema tributario español y concienciar del pago de impuestos. En su momento fue innovador y se dirigió tanto a primaria como a secundaria, con una campaña de promoción importante en los centros educativos.

- Política monetaria y estabilidad de precios (Banco Central Europeo)
(https://www.ecb.int/ecb/educational/facts/monpol/html/mp_002.es.html)

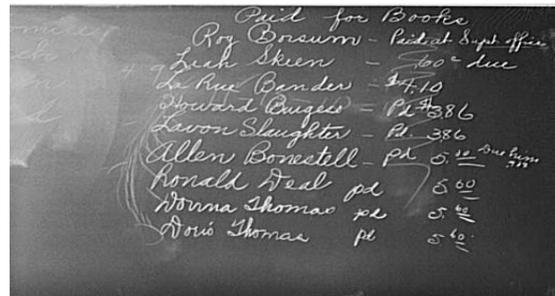
Constituye un ambicioso proyecto puesto en marcha por parte del BCE en la generación de materiales didácticos con un valor añadido de gran magnitud, que convierten en imprescindible su uso para el profesorado que imparte Economía en 1º Bachillerato, donde se explica el sistema financiero y la política monetaria.

A través de variados recursos (2 juegos interactivos para valorar el impacto de la política monetaria en la economía real, una película sobre la inflación, vídeos documentales y recursos en formato texto) el profesor y el alumno alcanzan a comprender el funcionamiento del BCE y el impacto de la política monetaria de forma interactiva.

Los materiales están incluso adaptados a los nuevos dispositivos como los *tablets* ya que existen aplicaciones para los principales sistemas operativos de este tipo de dispositivos.

4. Conclusiones

El profesorado y alumnado de Economía disponen de una gran cantidad de recursos TICs para la enseñanza y aprendizaje de la Economía. Por un lado, el equipamiento informático y, por otro, los recursos elaborados por diferentes sectores (profesores, editoriales e instituciones) permiten la integración del uso de las TICs en el aula con objetivos como mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje, favorecer la adquisición de competencias básicas e incrementar la motivación del alumnado hacia el estudio de la Economía. El profesorado dispone tanto del equipamiento como de los recursos didácticos para su uso en el aula, y este uso de las TICs debe ir acompañado de una adecuada formación en metodología, ya que en caso contrario el aprovechamiento de los recursos será ineficiente.



Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2012	Fuentes	Comentario
	EE.UU.	Eurozona		2011	2012	2011	2012	2011			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	1,8	1,6	1,5	-0,9	0,4	-1,9	-0,1	--2,6	IV Trim.	BdE, INE y AEEA	Moderación de la caída del PIB, debido a una caída de los componentes de demanda interna inferior a la esperada, compensada por el sector exterior, por el notable repunte de las exportaciones
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	1,7	1,4	0,5	-2,1	-1,9	-4,7	-2,4	-5,7			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,1	0,2	1,0	1,2	2,3	2,8	2,5	3,1			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	0,6	1,8	0,3	-0,8	-3,3	-4,8	-3,5	-6,2	V Trim.	Eurostat e INE	Caída generalizada del empleo en todos los sectores, que se ha visto reflejada en nuevos aumentos de las tasas de paro
5. Tasa de paro (%)	8,9	7,7	10,1	12,1	22,9	26,7	31,2	35,9			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	3,2	2,1	2,7	2,5	3,2	2,4	2,1	2,6	IV Trim.	Eurostat e INE	Caída de la inflación por la moderación en el crecimiento de los precios de la energía y la bajada de los precios en las rebajas por encima de los habitual
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-12,0	-3,5	-69,5	152,2	16,9	-33,6	-31,0	-3,5	IV Trim.	Eurostat, INE e IEA	Continúa la tendencia de corrección del déficit comercial en España y en Andalucía debido a la ampliación del saldo con la UE
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-10,1	-8,5	-4,4	-3,6	-8,5	-8,0	-3,2 ⁽¹⁾	-1,5	Prev. Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda e incumplimiento de los objetivos de déficit público
9. Deuda pública (%s/PIB)	103,5	109,6	88,1	92,9	68,5	86,1	9,8 ⁽¹⁾	15,8			
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	1,00	0,75	--	--	--	--	IV Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Contención de la prima de riesgo. Inestabilidad en las bolsas de valores. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,32	0,34	2,00	1,11	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,80	1,71	4,31	2,10	5,44	5,34	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	0,0	13,4	-5,5	10,5	-14,6	-1,0	--	--	III Trim.		
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	9,4	11,3	0,4	0,3	-5,3	-6,9	-3,8	-5,5			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	6,7	7,2	4,9	1,8	-3,9	-7,5	-3,4	-6,0			

Notas:

⁽¹⁾ Correspondiente a la Junta de Andalucía.

⁽²⁾ Tipos de interés interbancario a 1 año para EE.UU.; Euríbor a 1 año para la Eurozona.

⁽³⁾ Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.

(Fecha actualización: 1.5.2013)

La dinámica empresarial en España

José Antonio Muñoz López

Resumen: En esta nota se muestra la evolución del indicador de densidad empresarial en España durante el período 2008-2012, atendiendo a su naturaleza jurídica, tamaño y sector de actividad.

Palabras clave: Dinámica empresarial; densidad empresarial.

Códigos JEL: A12; A22.

La trayectoria recesiva emprendida por la economía española a finales de 2008 ha condicionado el avance demográfico de la empresa española en el último cuatrienio, de tal modo que las 3.199.167 empresas con actividad a 1 de enero de 2012 representan 222.622 empresas menos que en 2008, un retroceso acumulado del 6,5%, dejando el tejido productivo nacional en niveles similares a 2006. Esta evolución contrasta claramente con la del quinquenio 2002-2007, con crecimientos interanuales superiores al 3% en todos los ejercicios, lo que, en definitiva, determina que el saldo demográfico de la empresa española desde 1999 ha sido notablemente positivo, como lo atestiguan las 680.816 unidades empresariales más que se contabilizan desde ese período hasta 2012 (gráfico 1).

Gráfico 1: Evolución del tejido productivo en España (Tasa de variación interanual, en porcentaje)



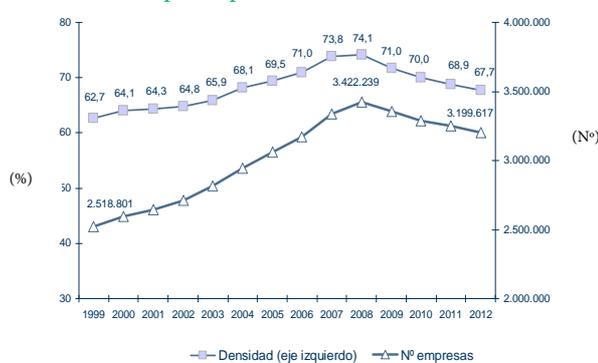
Fuente: INE.

Desde otra perspectiva, la que ofrece el indicador de densidad empresarial (empresas por cada 1.000 habitantes), el tejido empresarial en España muestra en el período 2008-2012 una mayor intensidad en la contracción del tejido productivo que el que se deduce

exclusivamente de la reducción del número de empresas. Esto se debe a que la población, aunque se ha reducido, lo ha hecho a menor ritmo que las empresas, al contrario de lo que sucedió hasta 2007, donde las empresas crecían a mayor ritmo que la población y, en consecuencia, la densidad empresarial crecía aceleradamente. En concreto, en 2012 se estima que en España se localizan 67,7 empresas por cada 1000 habitantes frente a las 74,1 empresas de 2008, de tal modo que se ha producido una caída de 6,4 empresas/1000 habitantes, aunque todavía los niveles son superiores a los de 1999 (62,7) (gráfico 2).

La empresa española cuenta, desde la óptica de la naturaleza jurídica, con una distribución que se ha ido equilibrando a lo largo del tiempo, ya que las empresas personas físicas han pasado de representar el 65,4% del total en 1999 al 51,8% en 2012. En este comportamiento ha jugado un papel coadyuvante la menor resistencia a la crisis de este colectivo. En concreto, esta tipología registró un descenso acumulado del 10,8% entre 2008 y 2012, frente a un retroceso del 1,4% en las empresas con personalidad jurídica.

Gráfico 2: Evolución de la densidad empresarial (Empresas por cada 1.000 habitantes)



Fuente: INE.

La trayectoria de la empresa española presenta comportamientos diferenciados si se considera el factor tamaño (gráfico 3). En principio, el tamaño debería haber servido a las empresas como escudo ante las turbulencias económicas sufridas por la economía española pero, sin embargo, no ha sido así, y en el período 2008-2012 las empresas medianas y grandes sufrieron una reducción más intensa que la de estratos de menor tamaño. Como muestra, cabe señalar las 1.542 empresas con más de 200 trabajadores que se han perdido desde 2008 en España (en la actualidad se contabilizan 4.923), de ellas, 63 con más de 1.000 empleados, con el consiguiente efecto negativo sobre la producción y el empleo, tanto directo e indirecto que esta circunstancia ha ocasionado.

Gráfico 3: Evolución del número de empresas en España por tamaños (Tasa de variación interanual, en porcentaje)

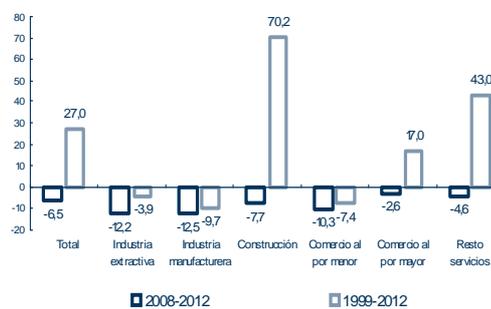


Fuente: INE.

Desde la perspectiva sectorial, la empresa española muestra una estructura con un mayor peso de los servicios (54,6% del total), seguido del comercio (24,2%) y la construcción (14,5%), siendo la industria, con el 6,7%, la que menos empresas aporta a la estructura productiva. Desde 2008, la industria (-12,5%) y el comercio al por menor son los sectores que han sufrido una mayor pérdida de empresas, mientras que la construcción (-7,7%) y los servicios (-4,6%) tuvieron un deterioro menos acentuado.

No obstante, con una perspectiva temporal más amplia, entre 1999 y 2012 se constata con mayor fidelidad cuál ha sido la tendencia del tejido productivo español. Así, para dicho intervalo, la industria muestra una trayectoria recesiva de gran intensidad (-9,6% en tasa acumulada), seguida por el comercio al por menor (-7,4%), mientras que el resto de grandes sectores registra crecimientos relativos del número de empresas muy significativos, caso de la construcción (70,2%), los servicios (43,0%) y el comercio al por mayor (17,0%).

Gráfico 4: Evolución del número de empresas en España por sectores (Tasa de variación interanual, en porcentaje)



Fuente: INE.

En definitiva, la trayectoria del tejido empresarial en España en la última década es un fiel reflejo de la evolución económica, de tal modo que, desde 2008, se ha producido una contracción del sector productivo nacional. Los sectores más damnificados han sido la industria y el comercio, si bien, en el caso del primero y del comercio al por menor, el declive es anterior aunque se ha intensificado en el último cuatrienio. En cualquier caso, la recuperación económica de la economía española no será posible sin la consolidación y crecimiento de las empresas existentes y la incorporación de nuevas empresas que aporten riqueza y generen empleo a corto y medio plazo.

La economía sumergida en España

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se aproxima el peso relativo de la economía sumergida en los países de la OCDE, entre ellos España, durante el periodo 1990-2012, para a continuación tratar de cuantificar su importancia en términos de empleo, así como del «coste fiscal» que tiene para las Administraciones Públicas españolas.

Palabras clave: Economía sumergida; España.

Códigos JEL: O17.

Las sucesivas medidas de ajuste adoptadas durante los últimos años, orientadas a la corrección de los desequilibrios de nuestras finanzas públicas, ha reabierto el debate sobre la tradicional «permisividad» mostrada en España sobre aquellas actividades que, pudiendo ser legales por su naturaleza, son ocultadas conscientemente a las autoridades económicas para evadir impuestos o incumplir la normativa vigente. Hasta el punto que, un día sí y otro también, se nos recuerda que la reducción de la economía sumergida en un determinado porcentaje hubiese permitido evitar la elevación de los tipos de gravamen del IRPF, el IVA o el IBI, o los famosos «recortes» en materia de sanidad, educación, pensiones, inversiones o salarios públicos.

A nadie se le escapan los múltiples y variados problemas económicos y sociales que plantea esta fenómeno recurrente, que choca frontalmente con los principios del libre mercado y de libertad de empresa, y que va más allá de las dificultades que genera a las Administraciones Públicas para la provisión de bienes públicos como consecuencia de la inexorablemente pérdida de recaudación tributaria. Baste para ello citar, entre otros: 1) la incertidumbre que introduce en el manejo de las estadísticas oficiales; 2) la aparición de problemas de equidad personal, sectorial y territorial en el reparto de la carga tributaria; la aparición de comportamientos *free rider*; y 3) las distorsiones en la competencia en los mercados de bienes y servicios.

Pero, ¿a cuánto asciende la economía sumergida en nuestro país?

Asumiendo la enorme complejidad que entraña tanto su definición como su cuantificación, por la lógica falta de datos precisos o fiables, las estimaciones propias llevadas a cabo apuntan a que, en 2012, la economía sumergida representa en España el 21,3% del PIB, 7,3

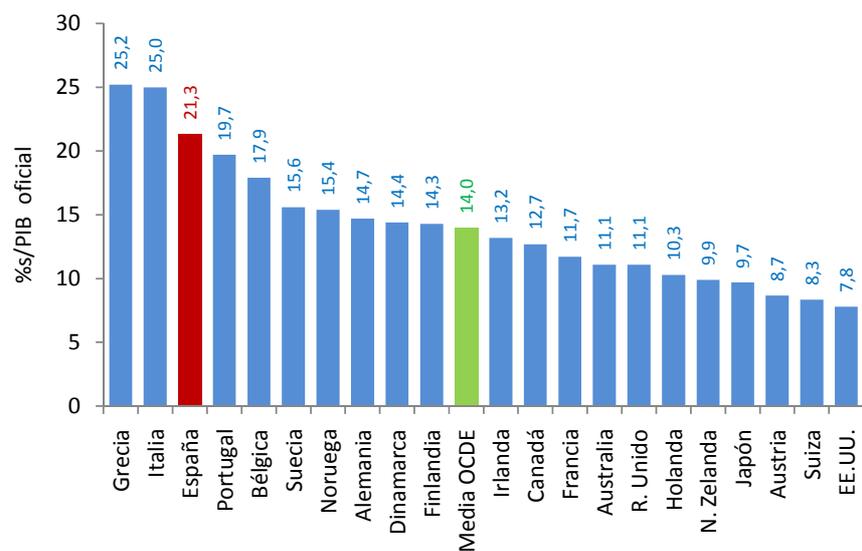
puntos porcentuales (p.p.) superior al promedio de la OCDE, viéndose únicamente superada por Italia y Grecia, países en los que llega a alcanzar registros superiores al 25%. En el lado opuesto se encuentran Nueva Zelanda, Japón, Austria Suiza y Estados Unidos, donde representa menos de un 10% del producto nacional (gráfico 1)¹.

El análisis de su evolución durante el periodo 1990-2012 permite identificar dos dinámicas claramente diferenciadas asociadas al ciclo económico (cuadro 1). En promedio, durante los años de expansión económica (1995-2007), la economía sumergida se reduce, en comparación con el quinquenio 1990-1994, en todos los países de la OCDE, a excepción de los mediterráneos (España, Italia y Grecia). Tras la irrupción de la crisis, su magnitud relativa se incrementa de forma generalizada, con mayor intensidad en Italia (4,7 p.p.), Bélgica (3,0 p.p.), Suecia (2,5 p.p.) y Finlandia (2,2 p.p.).

En el caso concreto de España, en todos los años considerados ha superado el umbral del 17%, alcanzando el valor máximo en 2012 (21,3%). La extensión de las estimaciones hasta el inicio de democracia pone de manifiesto que las actividades irregulares nunca han supuesto menos del 10% del PIB oficial.

¹ Promedio de las estimaciones realizadas para el periodo 1990-2012 mediante la aplicación de los métodos monetario (demanda de dinero), consumo de *inputs* de producción (energía) y MIMIC (Múltiples indicadores-Múltiples causas). Véase Schneider, F. y Enste, D.H. (2000): «Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences». *Journal of Economic Literature*. vol. 38(1). págs. 77-114.

Gráfico 1: Economía sumergida en los países de la OCDE. 2012. Porcentaje sobre el PIB oficial



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 1: Economía sumergida en los países de la OCDE. 1990-2012. Porcentaje sobre el PIB oficial. Promedio

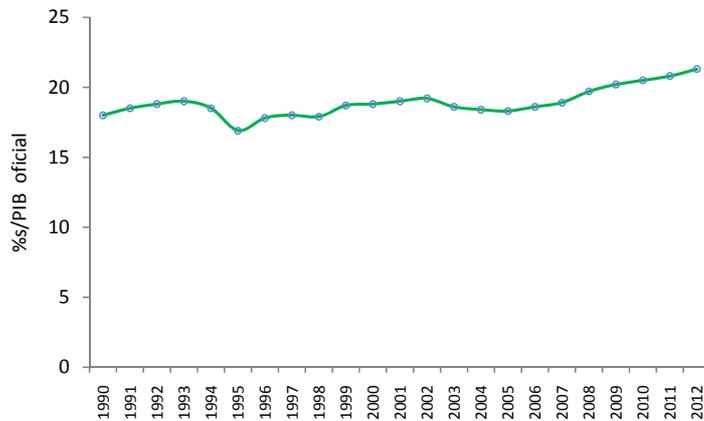
	1990-1994	1995-2007	2008-2012	Diferencia 2008-2012/1995-2007 (p.p.)
Alemania	12,4	11,9	13,8	1,9
Australia	12,3	9,4	10,6	1,2
Austria	9,2	8,0	8,5	0,5
Bélgica	15,5	13,6	16,6	3,0
Canadá	12,9	11,6	11,9	0,3
Dinamarca	14,4	13,0	14,0	1,0
EE.UU.	8,5	7,4	7,5	0,1
ESPAÑA	15,0	18,4	20,1	1,7
Finlandia	11,5	11,3	13,5	2,2
Francia	12,1	9,3	10,8	1,5
Grecia	24,3	24,8	25,1	0,3
Holanda	10,0	9,0	9,8	0,8
Irlanda	13,1	12,5	12,7	0,2
Italia	18,6	19,5	24,2	4,7
Japón	10,2	9,1	9,4	0,3
N. Zelanda	8,0	7,9	9,5	1,6
Noruega	16,0	13,5	14,6	1,1
Portugal	18,3	18,4	18,9	0,5
R. Unido	9,4	8,8	9,9	1,1
Suecia	13,4	11,8	14,3	2,5
Suiza	8,8	6,4	7,8	1,4
Media OCDE	14,2	13,2	13,7	0,5

Fuente: Elaboración propia.

La economía sumergida implica la existencia de bolsas de empleo oculto que no se encuentran reflejadas en las estadísticas oficiales. A partir de los resultados obtenidos y representados en el gráfico 2, es posible obtener una estimación, asumiendo que la productividad aparente de los ocupados en actividades sumergidas es igual a la de las actividades regulares. Como puede observarse en el gráfico 3, durante el periodo 1990-2012, más de 2 millones de personas han desarrollado actividades económicas irregulares, llegando a alcanzar los 3,6 millones en 2012, equivalente al 15,6% de la población activa (gráfico 4).

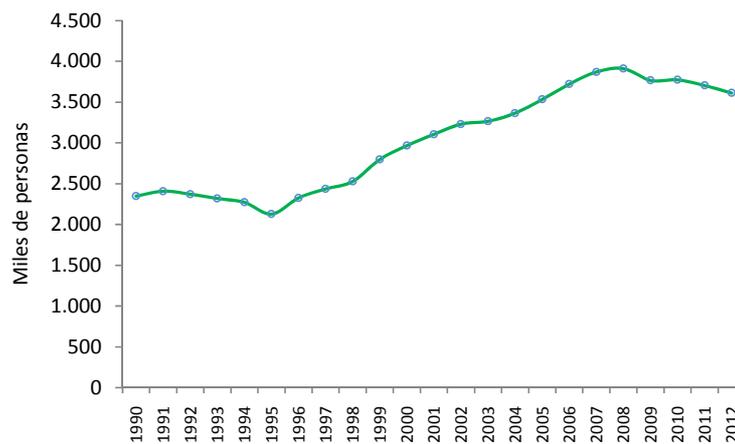
Finalmente, se realiza un ejercicio de simulación sobre la pérdida de recaudación tributaria que tienen para las Administraciones Públicas las actividades que escapan de los circuitos tributarios. Atendiendo a la evolución de la presión fiscal en España, ésta se estima entre los cerca de 24.000 millones de euros en 1990 y los 69.300 millones de euros en 2012 (gráfico 5), lo que representa un 6,6% del PIB oficial (gráfico 6).

Gráfico 2: Evolución de la economía sumergida en España. 1990-2012. Porcentaje sobre el PIB oficial



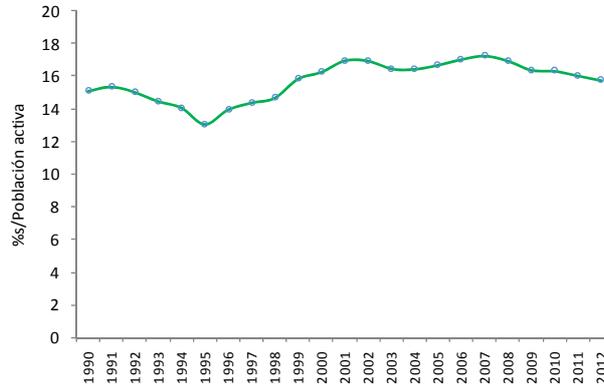
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Evolución de los empleos estimados en economía sumergida en España. 1990-2012. Miles de personas



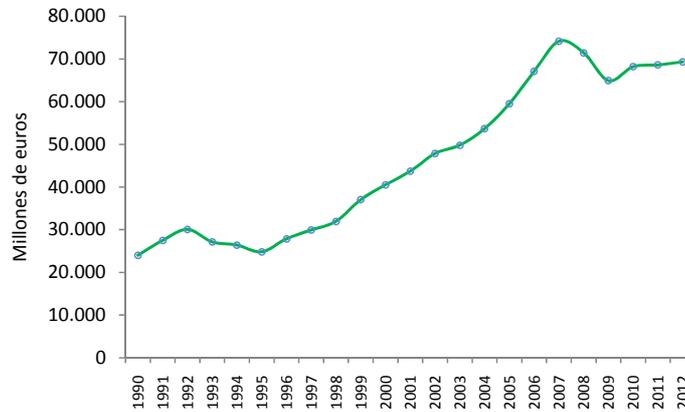
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4: Evolución de los empleos estimados en economía sumergida en España. 1990-2012.
Porcentaje sobre población activa



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5: Evolución de la pérdida de recaudación tributaria causada por la economía sumergida en España. 1990-2012. Millones de euros



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6: Evolución de la pérdida de recaudación tributaria causada por la economía sumergida en España. 1990-2012. Porcentaje sobre PIB oficial



Fuente: Elaboración propia.

El Índice de Gini: la desigualdad a la palestra

Carmen Lizárraga Mollinedo

Resumen: En esta nota se describe el Índice de Gini como indicador para medir la desigualdad en la distribución de la renta.

Palabras clave: Índice de Gini; desigualdad en la distribución de la renta.

Códigos JEL: I30; I32.

La ciencia económica viene analizando la desigualdad desde hace varias décadas. Desde los trabajos de Sen (1973) y Atkinson (1970) ha proliferado una literatura que profundiza en algunos problemas conceptuales, particularmente en el problema de la agregación de toda la información disponible en una o dos dimensiones expresadas en un índice o un gráfico. En un reciente artículo en *The Economist* (2011) se ponía de manifiesto la atención renovada a la desigualdad tras la crisis económica. El Informe de Desarrollo Humano de 2011 demuestra que el deterioro medioambiental y las desigualdades representan una grave amenaza al progreso del desarrollo humano (PNUD, 2011). Los crecientes niveles de desigualdad de renta en países ricos están llevando a reputados economistas como el Nobel Stiglitz (2012) a preguntarse si ésta tiene efectos previamente desconocidos o si importa de alguna nueva manera.

El indicador más utilizado y aceptado para cuantificar los niveles de desigualdad de ingresos es el coeficiente de concentración de Gini, que toma valores entre 0, cuando existe completa igualdad en la distribución del ingreso, y 1, en caso de completa desigualdad. Geométricamente, esta medida está relacionada con la curva de Lorenz, propuesta en 1905 con el propósito de ilustrar la desigualdad en la distribución de la salud. El índice, ideado por el estadístico Corrado Gini (1912) a principios del siglo XX, se corresponde con el doble del área entre la curva de Lorenz y la línea de equidistribución. La curva de Lorenz recoge la relación entre las proporciones acumuladas de población (% P_i) y de ingreso (% Y_i). De esta manera, si a cada proporción de la población le corresponde la misma proporción de ingresos ($P_i=Y_i$, para todo i), se forma una línea de 45° que representa la línea de equidad perfecta y refleja la ausencia de desigualdad.

El cálculo del índice de Gini se lleva a cabo de diversas formas, aunque la más extendida es la fórmula de Brown:

$$I.Gini = \left| 1 - \sum_{i=1}^n (P_i + P_{i-1})(Y_i - Y_{i-1}) \right|$$

donde P_i es la proporción acumulada de población del percentil i e Y_i es la proporción acumulada de ingreso para el mismo percentil. Se otorga igual peso a las distancias en todos los percentiles, por lo que el índice de Gini permite conocer las brechas entre las proporciones acumuladas de población e ingreso.

En el cuadro 1 se plantea un ejemplo para cuatro países hipotéticos. En ella, se recoge la proporción acumulada de población por quintiles (P_i) y la proporción acumulada de ingresos (Y_i), para cada país y cada quintil; una vez ordenados los individuos de forma creciente respecto al valor de sus ingresos. Además, se hacen los cálculos necesarios para obtener el índice de Gini, que se recoge en el cuadro 2. Por otra parte, en el gráfico 1 se representa la curva de Lorenz de los cuatro países, situando en el eje de abscisas los porcentajes acumulados de población (% P_i) y en el eje de ordenadas los porcentajes acumulados de ingreso (% Y_i).

En gráfico 1 se observan la línea de equidistribución, que coincide con la curva de Lorenz del país 4; las curvas de Lorenz de los países 1, 2 y 3, y las áreas de concentración entre las dos líneas. El país 1 presenta la mayor desigualdad posible y, en consecuencia, su índice de Gini es igual a 1. Los países 2 y 3 tienen curvas de Lorenz alejadas de la línea de equidistribución, si bien la desigualdad es mayor en el país 2, con Gini igual a 0,48, que en el país 3, igual a 0,16 (cuadro 2).

En la medida en que la curva de Lorenz se aproxima a la diagonal, el índice de Gini se reduce y se refleja una situación de mayor igualdad, mientras que en el caso contrario la desigualdad aumenta. El objetivo de las políticas redistributivas consiste, por tanto, en lograr una reducción del índice o, lo que es lo mismo, un acercamiento de la Curva de Lorenz a la diagonal.

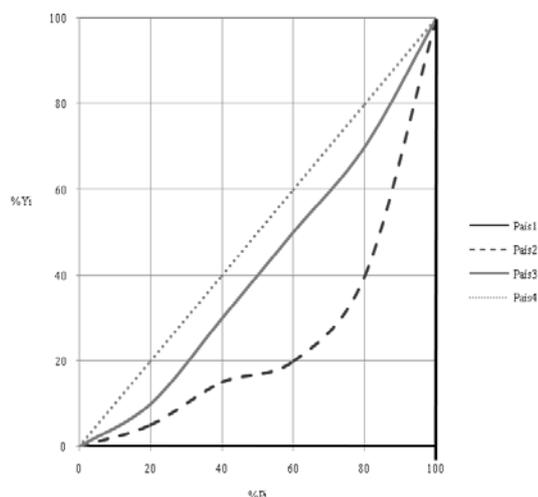
La elaboración de este indicador requiere datos primarios obtenidos de encuestas de hogares que realizan los institutos oficiales de estadística, así como departamentos del Banco Mundial, que presentan las cifras en su base de datos de la institución (<http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GIN>). El valor del índice de Gini a partir del cual se considera, habitualmente, que se acentúan los efectos negativos de la desigualdad, tales como la reducción del nivel de vida o de salud, es 0,4. Stiglitz (2012) demuestra, para el caso estadounidense, que altos niveles de desigualdad provocan inestabilidad económica y contraargumenta la «tesis del goteo», según la cual el crecimiento económico basado en la acumulación de riqueza de las capas superiores llegará a las inferiores. Sin embargo, la acumulación de riqueza de los grupos de mayores ingresos se ha producido a expensas de los de abajo, que han experimentado una pérdida de poder adquisitivo en las últimas décadas.

Como es sabido, desde 1990 se viene elaborando el índice de Desarrollo Humano, como alternativa al Producto Interior Bruto, y mide la evolución en tres dimensiones: vivir una vida larga y saludable, recibir educación y conocimientos, y gozar de un nivel de vida digno. El Informe de Desarrollo Humano de 2010 (PNUD, 2010) pone de manifiesto que desde la década de 1980 hasta 2010 se ha producido un incremento global en la desigualdad de los ingresos, tanto en el interior de los países como entre ellos, y el número de países con un coeficiente de Gini alto ha aumentado. Este motivo ha hecho que se elabore un IDH ajustado por la desigualdad, medida con el índice de Gini, para poner de manifiesto las pérdidas en desarrollo humano producidas por la misma. El resultado es que a escala planetaria se pasa de la categoría de desarrollo humano alto a medio, debido a las pérdidas por desigualdad, que ascienden, en promedio, a un 22%.

Referencias bibliográficas

- ATKINSON, A. B. (1970): «On the Measurement of Inequality», *Journal of Economic Theory*, nº2, págs. 244-263.
- GINI, C. (1912): «Variabilità e Mutabilità», *Studi Economico-Giuridici dell'Univ. Di Cagliari*, nº 3, part 2, págs. 1-158.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2010): Informe sobre Desarrollo Humano 2010, Edición del Vigésimo Aniversario «La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano», Nueva York.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2011): Informe sobre Desarrollo Humano 2011. Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos, Nueva York.
- SEN, A. (1973): *On Economic Inequality*, Oxford: Clarendon Press.
- STIGLITZ, J. (2012): *El precio de la desigualdad*, Madrid, Taurus.
- THE ECONOMIST (2011): *Inequality: unbottled gini*, 22-28 Marzo, vol. 398, nº 8.725, págs. 71-72.

Gráfico 1: Curva de Lorenz para los países 1 a 4



Cuadro 1: Distribución de ingresos en cuatro países hipotéticos

Pi	Yi				Pi+Pi-1	Yi-Yi-1				(Pi + Pi-1)(Yi - Yi-1)			
	País 1	País 2	País 3	País 4		País 1	País 2	País 3	País 4	País 1	País 2	País 3	País 4
0,2	0,0	0,1	0,1	0,2	0,20	0,00	0,05	0,10	0,20	0,0	0,01	0,02	0,04
0,4	0,0	0,2	0,3	0,4	0,60	0,00	0,10	0,20	0,20	0,0	0,06	0,12	0,12
0,6	0,0	0,2	0,5	0,6	1,00	0,00	0,05	0,20	0,20	0,0	0,05	0,20	0,20
0,8	0,0	0,4	0,7	0,8	1,40	0,00	0,20	0,20	0,20	0,0	0,28	0,28	0,28
1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,80	1,00	0,60	0,30	0,20	2,0	1,08	0,54	0,36

$$\sum_{i=1}^n (P_i + P_{i-1})(Y_i - Y_{i-1}) = 2 \quad 1,48 \quad 1,16 \quad 1$$

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Índice de Gini para los cuatro países

	País 1	País 2	País 3	País 4
$I.Gini = \left 1 - \sum_{i=1}^n (P_i + P_{i-1})(Y_i - Y_{i-1}) \right =$	1	0,48	0,16	0

Fuente: Elaboración propia.

¿Puede llegar a ser progresivo un impuesto con tipo proporcional?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se ilustra el fenómeno conocido como «progresividad oculta», que hace referencia a una situación en la que un impuesto sobre la renta de las personas físicas con tipo de gravamen fijo (impuesto lineal) resulte progresivo en la práctica merced a la aplicación de un mínimo exento. En estas circunstancias, si bien el tipo impositivo marginal se mantiene constante, el tipo medio de gravamen aumenta con el nivel de renta, cumpliendo así el requisito para la existencia de progresividad.

Palabras clave: Impuesto sobre la renta, tipo fijo, mínimo exento, progresividad oculta.

Códigos JEL: H24; D31.

Existen distintas formas de definir lo que es un impuesto progresivo, desde las que recurren a sofisticadas expresiones matemáticas hasta las que se limitan a ofrecer una ligera idea intuitiva. Todas, sin embargo, comparten un sustrato común, el de la esencia de la noción de progresividad: se entiende que un impuesto es progresivo cuando el tipo medio de gravamen aumenta a medida que aumenta la base imponible; en el caso de un impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), la renta.

El tipo medio de gravamen no es más que lo que representa la cuantía del impuesto pagado respecto a la renta correspondiente. Así, por ejemplo, si para una renta de 10.000 euros el tipo medio es del 10%, existirá progresividad si, para una renta mayor, por ejemplo, 20.000 euros, el referido tipo medio es superior al 10%, por ejemplo, se sitúa en el 10,1%. En este caso, la persona con una renta de 10.000 euros pagaría 1.000 euros, y quien tuviera una renta de 20.000 euros, 2.020 euros. En definitiva, la progresividad exige que si una renta se duplica, al pasar de 10.000 a 20.000 euros, el impuesto debe multiplicarse por más de 2, lo que ocurre en el anterior ejemplo, al situarse por encima de los 2.000 euros.

El citado requisito parecería imposible de verificarse en un IRPF que fuese estrictamente lineal, es decir, que se basara en un único tipo impositivo, por ejemplo, del 25%. Efectivamente, un IRPF con esta característica sería un impuesto proporcional. La relación entre el impuesto pagado (T) y la renta (R) se mantendría constante en el 25%, cualquiera que fuese el nivel de ingresos. La expresión del impuesto a pagar sería la siguiente:

$T = 0,25 \times R$; de esta manera, el tipo medio de gravamen (tme) sería: $T/R = 0,25 = 25\%$.

Sentado lo anterior, procedería analizar qué consecuencias tendría el establecimiento de un mínimo exento, es decir, de una cuantía de renta que quedase libre de tributación para cualquier persona, por estimar que correspondería a aquellos ingresos necesarios para atender los gastos básicos de subsistencia. Cualquiera que sea el nivel de renta de una persona, se entiende que hay unos ingresos mínimos que tendría que dedicar a cubrir sus necesidades básicas y, por tanto, no deberían someterse a tributación. Por ejemplo, podría considerarse que tales gastos ineludibles ascienden a 5.000 euros anuales. Si se estableciera ese importe como mínimo exento, los primeros 5.000 euros de ingresos obtenidos por cualquier persona quedarían libres de tributación.

En el ejemplo considerado, ese efecto lo podemos lograr de tres formas equivalentes¹: a) introduciendo un primer tramo en la "escala de gravamen" sometido a un tipo cero: de 0 a 5.000 euros, 0%; de 5.000 en adelante, 25%; b) aplicando una reducción de la renta por importe de 5.000 euros: $T = 0,25 \times (R - 5.000)$; c) aplicando una deducción en la cuota por importe de 1.250 euros²: $T = 0,25 \times R - 1.250$ ³.

¹ Vid. José M. Domínguez Martínez, «Introducción a la Hacienda Pública (Sistemas Fiscales): teoría y práctica», Fundación Unicaja, Málaga, 2008, pág. 165.

² A este importe podemos llegar simplemente eliminando el paréntesis en la opción b.

³ La situación variará, obviamente, si se pretende que las personas cuyos ingresos sean inferiores al mínimo exento perciban una transferencia, pero no afecta al fondo de la cuestión aquí tratada. La posibilidad de

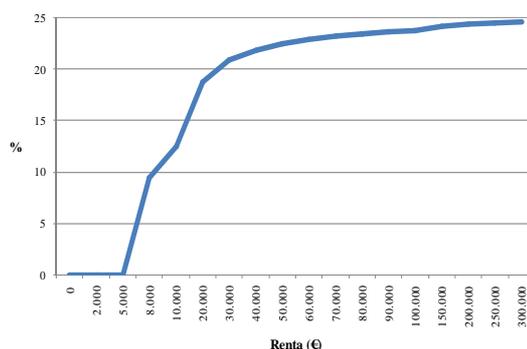
En el cuadro 1 se reflejan las cuotas tributarias y los tipos medios correspondientes a distintos niveles de ingresos. Como puede comprobarse, el tipo medio de gravamen aumenta de manera sostenida a medida que aumenta el nivel de renta. Lógicamente, el tipo medio se va aproximando, sin llegar a alcanzarlo, al tipo fijo utilizado, al 25% (gráfico 1)⁴. Aun dentro de este límite, lo cierto es que el mínimo exento tiene un efecto claro: convierte un impuesto aparentemente proporcional en un impuesto progresivo. Así, la combinación de un tipo fijo con un mínimo exento permite dotar a un IRPF de una progresividad oculta, que queda puesta de manifiesto en el gráfico mencionado.

Cuadro 1: Cuota tributaria y tipo medio de gravamen en un IRPF lineal (25 por ciento) con mínimo exento (5.000 euros)

Renta (€)	Impuesto (€)	Tipo medio (%)
0	0	0,0
2.000	0	0,0
5.000	0	0,0
8.000	750	9,4
10.000	1.250	12,5
20.000	3.750	18,8
30.000	6.250	20,8
40.000	8.750	21,9
50.000	11.250	22,5
60.000	13.750	22,9
70.000	16.250	23,2
80.000	18.750	23,4
90.000	21.250	23,6
100.000	23.750	23,8
150.000	36.250	24,2
200.000	48.750	24,4
250.000	61.250	24,5
300.000	73.750	24,6

Como se ha expuesto, la existencia de un mínimo exento hace perder la “linealidad” del impuesto y, de hecho, equivale a utilizar una escala de gravamen progresiva, integrada por dos tramos, el primero, coincidente con la cuantía del mínimo exento, sometido a un tipo nulo, y el segundo, aplicable a la renta adicional, al tipo de gravamen seleccionado.

Gráfico 1: Evolución del tipo medio de gravamen en un IRPF lineal (25 por ciento) con mínimo exento (5.000 euros)



percepción de transferencias en los casos mencionados nos llevaría a la propuesta de «impuesto negativo sobre la renta».

⁴ $tme = T/R = (0,25 \times R - 1.250)/R = 0,25 - 1.250/R$. Para una renta de 5.010 euros, $tme = 0,25 - 0,2495 = 0,05\%$; para una renta de 100.000 euros, $tme = 0,25 - 0,0125 = 23,75\%$. Por otro lado, el tipo impositivo marginal, el que se va aplicando a unidades sucesivas de renta, permanece constante en el 25%. Para que un IRPF sea progresivo, es preciso que el tipo marginal supere el tipo medio.

El origen de los mercados de futuros

Rafael López del Paso

Resumen: En esta nota se hace referencia al origen histórico de los mercados de futuros, así como a la evolución que han mostrado a lo largo del tiempo.

Palabras clave: Mercado de futuros.

Códigos JEL: G13.

Durante los últimos años, múltiples han sido los proyectos, que, con dispar grado de acierto, han tratado de explicar al gran público el surgimiento y los factores explicativos de la crisis financiera internacional, de la que todavía hoy, cinco años más tarde, seguimos padeciendo sus perniciosos efectos.

Con independencia del prisma con el que se ha contemplado y sobre la(s) arista(s) sobre las que se han proyectado, en todas ellas suele encontrarse como mínimo común los «temibles» y complejos mercados de futuros, «palestra» en las que «desaforados» negociaban con desmán ingentes volúmenes de títulos que tomaban como subyacente las archiconocidas hipotecas *subprime*.

En el transcurso de estos pasajes, el espectador podrá pensar que se encuentra ante una estructura reciente, propia de la «aldea global» en la que hoy vivimos, fraguada al calor de la globalización y de la extensión y generalización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs). Nada más lejos de la realidad.

Los mercados de futuros surgen en Japón, en 1697, cuando, a fin de evitar el surgimiento de rebeliones, los señores feudales se veían obligados a residir, por mandato del clan Tokugawa, al menos durante la mitad del año, en la ciudad de Edo (Tokyo), donde se emplazaba en gobierno central de la nación. Durante su estancia, los nobles eran «invitados» a participar por sorpresa en el sufragio de gastos «inesperados» orientados a proporcionar mayor «resplendor» al Imperio, «dádivas» que resultaban difíciles de aportar una vez finalizada la campaña de recogida del arroz. A fin de solventar este escollo, los propietarios de las tierras procedieron a la emisión de «certificados de depósito», por los que los mercaderes y comerciantes, anticipaban la cantidad de dinero pactada a cambio del

compromiso de la entrega de la producción, total o parcial, de la próxima campaña a un precio cerrado.

Estos mecanismos informales supusieron el caldo de cultivo a partir de los cuales se gestó el nacimiento de los primeros mercados organizados, en 1848, con la creación en Estados Unidos del Chicago Board of Trade (CBT). Tras la espectacular escalada de precios de cereal, con motivo de la inundación masiva de los silos donde éste se almacenaba, se articuló la emisión de futuros, por los que, tanto productores agrícolas como industriales, empezaron a negociar el precio por anticipado del trigo, el maíz, y la cebada.

En el ámbito financiero hubo que esperar hasta 1972 para que aparecieran los primeros contratos de esta naturaleza, con la puesta en marcha del International Monetary Market de Chicago (IMM), comenzándose a negociar los primeros sobre el Bono del Tesoro a diez años, extendiéndose esta práctica en Europa quince años más tarde.

En España su puesta en marcha se pospuso hasta 1989, circunscribiéndose inicialmente a las operaciones sobre deuda del Estado, estando regidas por Options Market Ibérica (OMIb) hasta marzo de 1990, cuando se crea Mercado de Futuros Financieros, S.A. (MEFFSA).

Hoy día, los mercados financieros se encuentran totalmente extendidos y generalizados, tanto en su alcance como en su dimensión geográfica. Un recorrido por su devenir nos muestra, como señalaba Tucídides, que la historia es un continuo volver a empezar, en la que el ser humano trata de reducir la incertidumbre y anticiparse al futuro, tratando de controlar aquello que realmente valora desde el punto de vista material.

El Estado de las Autonomías en el nuevo escenario económico

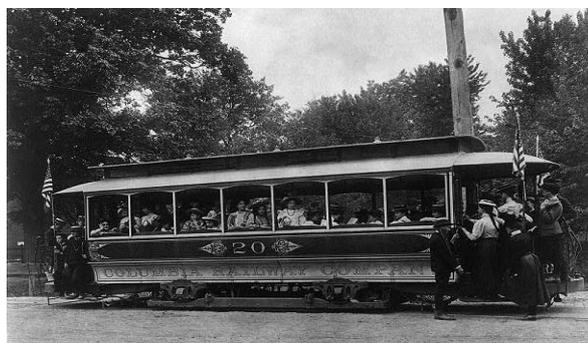
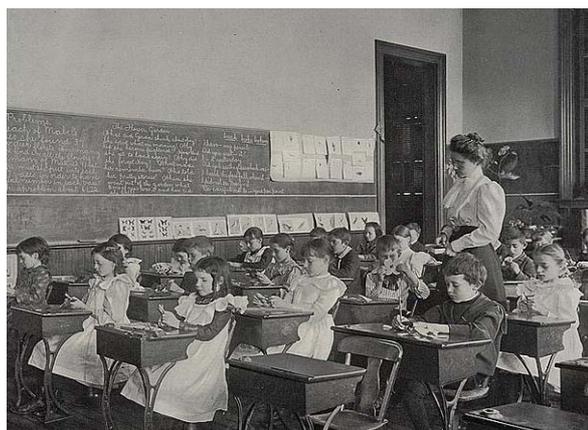
Marta Bravo Carmona

La Constitución Española, promulgada en 1978, reconoce y garantiza el modelo autonómico, que lleva vigente casi treinta y cinco años, estableciendo una distribución de poderes entre el Estado y las distintas comunidades autónomas, en contraposición al centralismo imperante hasta ese momento. El nacimiento de la Carta Magna estuvo condicionado por una serie de factores, entre otros, la desaparición del antiguo régimen, el restablecimiento de un sistema democrático, tras un largo paréntesis de cuarenta años, o la presión ejercida desde algunas regiones, que exigían estatutos de autonomía para alcanzar un grado más alto de autogobierno.

La crisis económica, que en esta última etapa viene atenazando la economía mundial, ha golpeado duramente a España y, especialmente, a sus autonomías, al tiempo que ha generado en la población movimientos de rechazo hacia la clase política y el modelo autonómico, a los que se acusa, de forma indiscriminada, de mala administración, duplicación de competencias y crecimiento injustificable del número de funcionarios y cargos políticos. Sin embargo, otros consideran que, so pretexto de buscar un mayor control del gasto y una racionalización de las estructuras administrativas del Estado, se pretende acabar con el sistema descentralizado que constituyen las comunidades autónomas.

A través de un cuestionario integrado por ocho preguntas se pretende pulsar la opinión de diversas personas sobre algunas cuestiones sumamente relevantes para la ciudadanía:

1. ¿Sobrevivirá el Estado de las Autonomías a la crisis?
2. El Estado Federal como alternativa al de las Autonomías, ¿resolvería o agravaría los problemas?
3. En caso de quiebra de alguna Comunidad Autónoma, ¿está el Estado en condiciones de efectuar un rescate?
4. ¿Es asumible el coste de la descentralización de competencias en las Comunidades Autónomas?
5. En el actual escenario de crisis, ¿puede ser un problema la desigualdad fiscal que suponen los conciertos económicos vasco y navarro, a los que quizá se pudiera añadir Cataluña?
6. El endeudamiento de las Comunidades Autónomas, ¿es sostenible a corto y medio plazo?
7. ¿Ejerce el Estado un control eficaz sobre el gasto de las Comunidades Autónomas y toma las medidas necesarias cuando es pertinente?
8. En su opinión, ¿existe un solapamiento de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas?





Jesus Osborne
Empresario

«La estructura de España a través de las Autonomías superará la crisis que estamos padeciendo en estos momentos, ya que tanto al Estado como a las Autonomías les interesa y no les queda otra salida que superarla por el bien común de todos»

1. En mi opinión, la estructura de España a través de las Autonomías superará la crisis que estamos padeciendo en estos momentos, ya que tanto al Estado como a las Autonomías les interesa y no les queda otra salida que superarla por el bien común de todos. Lo que no está tan claro es si las medidas adoptadas son las adecuadas, y cuándo y qué medidas tomarán para lanzar el crecimiento y la creación de empleo.

2. Creo que los agravaría y traería consigo menor solidaridad entre las Comunidades Autónomas y, por ende, entre los ciudadanos.

3. No le quedaría otro remedio que intervenir y en ese caso es el Estado quien debe instrumentar las medidas y recursos necesarios para ello.

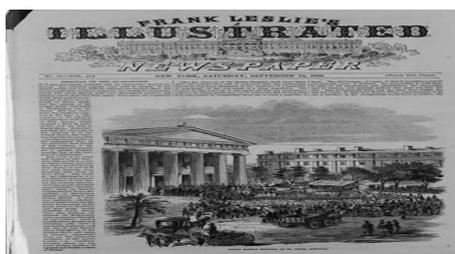
4. Creo que en algunos supuestos es excesivo dicho coste y que, con la crisis actual, muchos recursos se podrían rentabilizar mejor, negociando el volumen de España en común y no cada Autonomía de forma independiente.

5. No sé si puede ser un problema o no en la situación de crisis actual; lo que sí pienso es que todos los españoles debemos tener, en mayor o menor medida, el mismo tratamiento fiscal, sin que las diferencias fiscales existentes entre las distintas Autonomías sean las que fomenten que las empresas se ubiquen en una u otra Comunidad Autónoma, en lugar de otros parámetros como, por ejemplo, infraestructuras o cualificación profesional de la mano de obra, etc.

6. Creo que hay que reducir el endeudamiento actual, como de hecho están haciendo las Comunidades, ya que todos somos conscientes de que es insostenible mantener determinadas ratios de endeudamiento pero, de la misma manera, hay que generar riqueza y crear empleo para poder mantener el estado de bienestar social actual.

7. Por los últimos datos que nos ha facilitado el Estado, parece ser que sí se está ejerciendo dicho control y tomando las medidas que el Estado considera necesarias.

8. Totalmente, creo que existe falta de coordinación entre determinados organismos estatales y autonómicos, y que esta situación de crisis nos debe servir a todos para analizar y redefinir el reparto de competencias, así como evitar en la medida de lo posible la duplicidad de burocracia y solapamiento entre determinados organismos públicos.





Margarita Berrocal
Enfermera

«No creo que un Estado Federal, como alternativa al de las Autonomías, fuera la solución a los problemas. Sí creo que la mejora del actual Sistema, evitando duplicidades entre las distintas Administraciones»

1. Aunque el Estado de las Autonomías se encuentra actualmente en el punto de mira, creo que sí sobrevivirá a la crisis, ya que es un sistema consolidado que ha ayudado a una estructuración más equitativa del país. No obstante, opino que también es mejorable en muchos aspectos. La crisis puede ser el momento oportuno para su mejora.

2. No creo que un Estado Federal, como alternativa al de las Autonomías, fuera la solución a los problemas. Sí creo que la mejora del actual Sistema, evitando duplicidades entre las distintas Administraciones, aprovechando sinergias entre ellas y con una gestión eficaz de los recursos, resolvería muchos de los problemas.

3. Creo que el Estado, en el momento actual de recesión, no se encuentra en condiciones de rescatar totalmente a una Comunidad Autónoma de gran peso poblacional y económico como, por ejemplo, Andalucía, Cataluña o Madrid.

4. Creo que el coste de la descentralización, si se evitan realmente duplicidades con otras Administraciones y se hace de forma coherente, sí es asumible. Creo que redundaría en un mayor beneficio, a medio y largo plazo para un mayor número de capas de la población que si fuera a través de un sistema centralizado.

económicos vasco y navarro, creo que sí es un problema, ya que el hecho de que todos no estemos sometidos a una misma fiscalidad, cuanto menos, da una cierta sensación de desigualdad.

6. Tal y como están las cosas no es sostenible. Endeudarse cada vez es más caro y al final hay que devolver lo que te prestan. Si a esto le añadimos que los datos económicos son negativos, el no tomar las medidas adecuadas hipotecará nuestro futuro durante muchos años.

7. Ni el Estado ejerce un control eficaz sobre las Autonomías ni estas mismas sobre ellas. Da la sensación de que cada uno va por su lado sin un rumbo común a la hora de gestionar de una forma eficaz las cuentas públicas. Esto es una de las asignaturas pendientes en la reforma del Estado de las Autonomías.

8. Aunque en la teoría el Estado transfiere una serie de competencias a las Autonomías, la práctica demuestra que sí existe un solapamiento. Todos lo hemos vivido y sufrido en alguna ocasión. Se ha gastado muchísimo dinero en hacer lo mismo que ya hacía otra Administración (central, autonómica o local) yendo cada una por su lado. Ha provocado una excesiva burocratización.

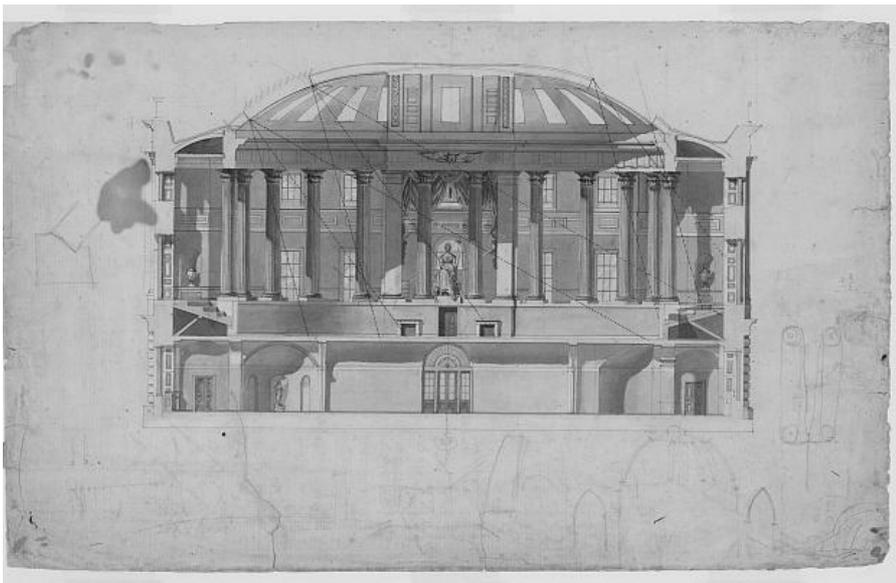




Ángel Carlos Palomo
Funcionario

«Los gobernantes tienen que anteponer el bienestar y el correcto desarrollo socioeconómico de los ciudadanos que componen el Estado a sus fines políticos y económicos.»

1. Sobrevivirá, si se gestionan las autonomías con sensatez y honradez por parte de todas las clases políticas implicadas.
2. Tanto en un estado autonómico como federal, la única forma de un funcionamiento correcto tiene que pasar por que los gobernantes antepongan el bienestar y el correcto desarrollo socioeconómico de los ciudadanos que componen el Estado a sus fines políticos y económicos.
3. Dependerá de cada caso en concreto. Las diferentes autonomías que componen el Estado tienen muy diferentes presupuestos y dependerá también de la solvencia del Estado en ese momento.
4. Sí, siempre evitando duplicidades y gestionando adecuadamente el gasto.
5. Va a depender de la aplicación de dichos conciertos y de cómo se apliquen los criterios fiscales en otras autonomías, buscando la mejor equiparación y reparto de estos recursos.
6. El endeudamiento excesivo, tanto en las comunidades autónomas como en cualquier otra administración pública o privada, conlleva grandes riesgos para la viabilidad de los proyectos presentes y futuros de estas entidades.
7. Por parte de los dirigentes políticos tanto del estado como de comunidades autónomas, municipales y otras administraciones públicas, sin que generalicemos a todos los organismos individualmente, se ha hecho dejadez en los controles del endeudamiento excesivo, en muchos casos provocados por la mala gestión y el despilfarro.
8. Existen duplicidades en competencias que deben ser subsanadas para la mejor eficiencia y el menor coste económico.





Virginia Rodríguez
Funcionaria

«Nos costó mucho trabajo conseguir la Autonomía como para que ahora, por motivos económicos y de mala gestión, perdamos lo conseguido »

1. Creo y espero que sí sobreviva, nos costó mucho trabajo conseguir la Autonomía como para que ahora, por motivos económicos y de mala gestión, perdamos lo conseguido.
2. No creo que se resuelva mucho con el cambio. Todo cambio comportaría más gasto y ya tenemos suficiente.
3. Pienso que el Estado tiene dinero para lo que quiere y no habría ningún problema si la Comunidad en quiebra estuviera gobernada por su partido. Otro tema es si estuviese en la órbita del partido contrario, seguramente entonces alegraría que no está en condiciones.
4. Perfectamente asumible si el Estado estuviese dispuesto a descentralizar de verdad, pero en mi opinión es difícil que esté dispuesto a dejar de manejar fondos y traspasárselos a las Comunidades Autónomas.
5. Más que un problema de desigualdad fiscal, el problema es de mentalidad. Los vascos y los navarros no consienten que alguien esté cobrando el paro y haga después trabajos cobrando en negro, en otras, a mi juicio eso parece estar a la orden del día.
6. A no ser que comience a fluir el crédito, es muy probable que no sea sostenible.
7. A mí me da la impresión de que ese control depende de qué opción política esté gobernando en dicha Comunidad.
8. Es cierto que, actualmente, ese debate está abierto pero, desde mi punto de vista, yo creo que el solapamiento no es tal ya que, a mi juicio, las competencias entre ambas administraciones están bien diferenciadas.

Principales hitos normativos del primer trimestre de 2013

Mercedes Morera Villar

El sistema financiero, el orden jurisdiccional y la normativa laboral han sido los principales objetos de reforma en este primer trimestre de 2013. Desde el fomento de la transparencia en la actuación de las entidades financieras y la protección de los inversores en determinados productos de ahorro, pasando por la modificación de la conocida como «Ley de Tasas», o las medidas de estímulo al crecimiento, fundamentalmente, en el ámbito de las relaciones laborales y la protección de los parados considerados más vulnerables. Todo ello, acompañado de medidas de lucha contra el fraude.

A continuación se resumen las principales normas aprobadas al respecto en este ínterin temporal:

1. Decreto-ley 1/2013, de 25 de enero, por el que se prorroga el programa de recualificación profesional de las personas que agoten su prestación por desempleo y se adoptan otras medidas urgentes para el empleo y la protección social de las personas desempleadas —B.O.E. de 26 de enero de 2013—. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 14 de febrero de 2013, publicada en el B.O.E. el 21 de febrero del año en curso.

A través de esta norma se prorroga de nuevo en 6 meses más la conocida «ayuda de 400 euros» para las personas paradas que hayan agotado su prestación por desempleo, sujetas a las condiciones y requisitos legalmente establecidos. No obstante, se introduce como novedad la prórroga automática de esta ayuda, por períodos de 6 meses, en tanto en cuanto la tasa de desempleo española, según la Encuesta de Población Activa (EPA) publicada con anterioridad a la prórroga que corresponda, sea superior al 20%.

De otro lado, se incorporan determinadas medidas en materia de empleo:

— Se reducen de 35 a 20 las «peonadas» (jornadas reales cotizadas) necesarias para acceder al subsidio agrario en

las Comunidades Autónomas de Andalucía y Extremadura, dada la sequía que ha afectado de forma sustancial a la campaña de la aceituna.

— Se prorroga el plazo para implementar la plena efectividad de la formación inherente a los contratos para la formación y el aprendizaje.

— Se aumentan los límites temporales para la reposición del derecho a las prestaciones por desempleo de los trabajadores afectados por la suspensión de su contrato de trabajo o la reducción de su jornada cuyo contrato se vea extinguido por determinadas causas objetivas.

Entrada en vigor: 26 de enero de 2013.

2. Decreto-ley 2/2013, de 1 de febrero, de medidas urgentes en el sistema eléctrico y en el sector financiero —B.O.E. de 2 de febrero de 2013—. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 14 de febrero de 2013, publicada en el B.O.E. el 21 de febrero del año en curso.

El objetivo de esta norma es introducir diversos mecanismos que permitan corregir las desviaciones en la estimación de costes e ingresos en el sistema eléctrico, sin que las mismas recaigan de forma exclusiva en el consumidor final y, por ende, en las economías domésticas. Las medidas adoptadas en esta norma se pueden resumir en dos. De un lado, la sustitución de aquellos índices metodológicos de actualización de retribuciones que se encuentren referenciados al Índice de Precios al Consumo (IPC) por otros índices constantes en los que no influyan los impuestos, los alimentos elaborados o los productos energéticos. De otro, ciertas modificaciones en sede de energía generada en régimen especial.

Entrada en vigor: 2 de febrero de 2013.

3. Resolución de 4 de febrero de 2013, de la Tesorería General de la Seguridad Social, por la que se modifica la de 17 de julio de 2001, por la que se dictan instrucciones para efectuar por medios telemáticos el embargo de dinero en cuentas abiertas en entidades de depósito —B.O.E. de 12 de febrero de 2013—.

Del contenido de esta resolución cabe destacar la eliminación de límites cuantitativos máximos al embargo de dinero por medios telemáticos en cuentas abiertas en entidades de depósito, con el fin de mejorar la eficiencia en la gestión recaudatoria de la Tesorería General de la Seguridad Social. Anteriormente existía un tope máximo de 6.000 euros para poder iniciar este procedimiento de embargo de dinero.

Entrada en vigor: 1 de marzo de 2013.

4. Real Decreto-ley 3/2013, de 22 de febrero, por el que se modifica el régimen de las tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y el sistema de asistencia jurídica gratuita —B.O.E. de 23 de febrero de 2013—. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 28 de febrero de 2013. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 14 de marzo de 2013, publicada en el B.O.E. el 21 de marzo del año en curso.

Esta norma incorpora, principalmente, una serie de modificaciones en sede de tasas judiciales, así como una ampliación de los supuestos que dan derecho a la asistencia jurídica gratuita, la cual queda a partir de este momento referenciada, en materia de cuantía económica máxima percibida por el sujeto beneficiario de este derecho, al Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM) en lugar de al Salario Mínimo Interprofesional (SMI).

Así, por lo que se refiere a los citados cambios operados en materia de tasas en la Administración de Justicia destacar los siguientes:

—Se incorpora una nueva exención para la ejecución de laudos arbitrales dictados por las Juntas Arbitrales de Consumo.

—En materia de cuota tributaria, se reserva la escala general a las personas jurídicas, estableciéndose un tipo más reducido para las personas físicas (a las cuales les será aplicable un tipo del 0,10% sobre la base imponible, con un límite de cuantía variable de 2.000 euros.

—Se establece un límite máximo del importe de la tasa en el orden contencioso administrativo, de forma que cuando se interponga un recurso contra resoluciones sancionadoras, el importe de la tasa no pueda superar el 50 por ciento de la sanción impuesta.

— Se introducen modificaciones operativas y prácticas en materia de procesos de capacidad, filiación, matrimonio y menores, acciones que pueden interponer los administradores concursales o procesos de división de patrimonios.

— En materia de costas de procesos de ejecución de hipotecas constituidas para la adquisición de una vivienda habitual, se excluye del cómputo de las mismas la tasa judicial.

Finalmente, la norma incluye las modificaciones en otras materias tales como la reducción de las cotizaciones a la Mutualidad de los funcionarios en proporción a la eliminación de las pagas extras o la posible destrucción de las sustancias estupefacientes y drogas tóxicas una vez debidamente realizados los informes analíticos pertinentes.

Entrada en vigor: 24 de febrero de 2013.

Esta norma se complementa con la Orden HAP /490/2013, de 27 de marzo, por la que se modifica la Orden HAP/2662/2012, de 13 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 696 de autoliquidación y el modelo 695 de solicitud de devolución, de la tasa por el ejercicio de la potestad jurisdiccional en los órdenes civil, contencioso-administrativo y social y se determinan el lugar, forma, plazos y los procedimientos de presentación, publicada en el B.O.E. de 30 de marzo de 2013.



5. Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo —B.O.E. de 23 de febrero de 2013—. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 28 de febrero de 2013. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 14 de marzo de 2013, publicada en el B.O.E. el 21 de marzo del año en curso.

Diversas son las medidas incorporadas por este cuerpo legal, las cuales pasamos a sistematizar como sigue:

— Desarrollo de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016. A través de la misma se incluyen medidas destinadas tanto al fomento del autoempleo como a la contratación de jóvenes. En particular, algunas de las medidas más destacadas son las siguientes:

- Para los emprendedores menores de 30 años, se establecen una cuota inicial reducida en sede de Seguridad Social así como un sistema de bonificaciones y reducciones, se incluye la posibilidad de que compatibilicen la prestación por desempleo con el inicio de la actividad por cuenta propia, y se amplían los supuestos de aplicación de la capitalización de la prestación por desempleo.
- Introducción de incentivos fiscales para entidades de nueva creación. Así en el Impuesto sobre Sociedades se crea un tipo de gravamen reducido del 15 por ciento para los primeros 300.000 euros de base imponible y del 20 por ciento para los siguientes, que resultará aplicable al primer y segundo período impositivo en que la base imponible de la nueva sociedad creada resulte positiva. Análogamente se introduce este incentivo en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para trabajadores autónomos, donde adicionalmente se suprime el límite a la exención de las prestaciones por desempleo en la modalidad de pago único.
- Establecimiento de incentivos a la contratación a tiempo parcial con vinculación formativa, a la contratación indefinida de jóvenes por microempresas y empresarios autónomos y a la contratación en prácticas para el primer empleo, especialmente mediante la reducción en los importes de las cuotas a la Seguridad Social a abonar por el empleador. Igualmente, se estimula la contratación por jóvenes autónomos de parados de larga duración mayores de 45 años, así como la contratación de jóvenes para que adquieran una primera experiencia

laboral. Estas medidas permanecerán en vigor hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15%.

- Incorporación de medidas de mejora de la intermediación laboral en las Oficinas de Empleo Público, como la posibilidad de realizar acuerdos marco conjuntos en entre el Servicio Público de Empleo Estatal y las Comunidades Autónomas, o la creación de una base de datos común («Portal Único de Empleo») de ofertas, demandas de empleo y oportunidades de formación en todo el territorio nacional.

— Inclusión de medidas de fomento de la financiación empresarial, especialmente potenciando y facilitando la inversión por ciertas empresas en el Mercado Alternativo Bursátil, así como la eliminación de límites a las emisiones de sociedades para el acceso a financiación no bancaria.

— Establecimiento de una nueva fase en el Fondo de Liquidez Autonómico, que facilite el pago a proveedores por parte de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales.

— Introducción de mejoras en los plazos de pago en el ámbito de las medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales, en función de supuestos concretos.

— En el ámbito del sector de los hidrocarburos, se adoptan medidas de aumento de la competencia con el objeto de contener el precio de los combustibles de automoción.

Entrada en vigor: 24 de febrero de 2013.

6. Real Decreto-ley 5/2013, de 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo —B.O.E. de 16 de marzo de 2013—. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados.

Esta norma persigue, fundamentalmente, acercar la edad real de jubilación a la legal, prolongar la vida activa e incrementar el porcentaje de participación en el mercado de trabajo de los trabajadores de mayor edad, con objeto de adecuar la edad de jubilación a la actual esperanza de vida y contribuir de este modo a la sostenibilidad del sistema de pensiones.

Todo ello se realiza a través de la incorporación de las siguientes modificaciones legales:

—Se establece la posibilidad, cumpliendo ciertos requisitos, de compatibilizar el 50 por ciento de la pensión de jubilación con el desempeño de un trabajo por cuenta propia o ajena, a tiempo completo o parcial, con unas obligaciones de cotización social limitadas. Esta medida se complementa con la obligación de mantenimiento de empleo por parte de las empresas que acojan a este tipo de trabajadores, con el fin de evitar que esta nueva norma se utilice con fines fraudulentos.

— Se modifica el régimen de jubilación anticipada (especialmente en materia de coeficientes reductores por edad y tope máximo de la pensión a percibir) para adecuarla a la edad real de jubilación. Consecuentemente, se producen los cambios legales oportunos en el contrato a tiempo parcial y de relevo.

—Se introducen nuevos requisitos en materia de aportaciones económicas a realizar al Tesoro Público por aquellas empresas con beneficios que realicen despidos colectivos que afecten a trabajadores de 50 o más años. Con ello se pretende, no sólo que estas empresas contribuyan a la sostenibilidad del sistema de pensiones, sino a evitar la discriminación que sufre este colectivo de trabajadores.

Los requisitos que se adicionan afectan a dos vertientes: por un lado, se exigirá la aportación económica cuando el criterio preferente para determinar los trabajadores objeto del despido colectivo sea la edad (esto es, cuando el porcentaje de trabajadores despedidos por la empresa de 50 años o más sobre el total de despidos sea superior al porcentaje que los trabajadores de dicha edad representen sobre el total de la plantilla de la empresa); por otro, el criterio de obtención de beneficios por parte de la empresa no se limita a los dos ejercicios anteriores al procedimiento de despido colectivo, sino que se amplía a los dos ejercicios económicos consecutivos dentro del período comprendido entre el ejercicio económico anterior al despido colectivo y los cuatro ejercicios económicos posteriores a dicha fecha.

—Se clasifican como colectivo prioritario para la aplicación de políticas activas de empleo a los trabajadores mayores de 55 años que hayan agotado la prestación o subsidio por desempleo, o bien no tengan derecho a los mismos.

—Se amplían los requisitos para tener derecho al subsidio por desempleo para mayores de 55 años, en el que se incluirá en el criterio de cómputo la totalidad de las rentas obtenidas por los miembros de la unidad familiar, incluido el solicitante. De esta manera, la citada suma, dividida por el número de miembros de la unidad

familiar no tendrá que ser superior al 75% del Salario Mínimo Interprofesional para generar derecho al subsidio.

Entrada en vigor: 17 de marzo de 2013.

7. Real Decreto-ley 6/2013, de 22 de marzo, de protección a los titulares de determinados productos de ahorro e inversión y otras medidas de carácter financiero —B.O.E. de 23 de marzo de 2013—. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados.

A través de este Real Decreto-ley se persigue regular los mecanismos de seguimiento y resolución de controversias en relación a los instrumentos híbridos de capital y de deuda subordinada emitidos por las entidades financieras. En especial, dotar de liquidez a los tenedores de dichos instrumentos en entidades financieras no cotizadas en un mercado oficial sujetas a un proceso de reestructuración o resolución.

En aras a acometer el citado objetivo, se adoptan fundamentalmente las siguientes dos medidas:

— Creación de la Comisión de seguimiento de instrumentos de capital híbrido y deuda subordinada, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad. De forma generalizada, como literalmente dispone la propia norma analizada, esta Comisión realizará labores de análisis de los factores generadores de reclamaciones judiciales y extrajudiciales relativas a la comercialización de instrumentos de capital híbrido y deuda subordinada emitidas por entidades en las que el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria tenga participación, de propuestas relacionadas con su comercialización y de determinación de los criterios para que ciertas reclamaciones (las consideradas de tramitación prioritaria por la especial dificultad de las circunstancias personales o familiares de sus tenedores) puedan ser sometidas a arbitraje.

— Ampliación de las funciones del Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito, en una doble vertiente: se le permite que suscriba acciones de la Sociedad de Gestión de Activos («SAREB»), y se le faculta para adquirir acciones de entidades que tengan transferidos sus activos al SAREB. Esta última facultad permitirá a los tenedores de tales instrumentos a obtener liquidez.

Para el cumplimiento de estas funciones se establece una contribución especial al Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito, aplicable una sola vez, si bien

en dos fases, de un 3 por mil de los depósitos computables.

Entrada en vigor: 24 de marzo de 2013.

8. Orden ECC/461/2013, de 20 de marzo, por la que se determina el contenido y la estructura del informe anual de gobierno corporativo, del informe sobre remuneraciones y de otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores. —B.O.E. de 23 de marzo de 2013—.

Esta norma trata de adecuar la normativa en la normativa en la materia a las últimas modificaciones legales operadas al respecto.

Las principales novedades introducidas, muy resumidamente, son las que a continuación se enumeran:

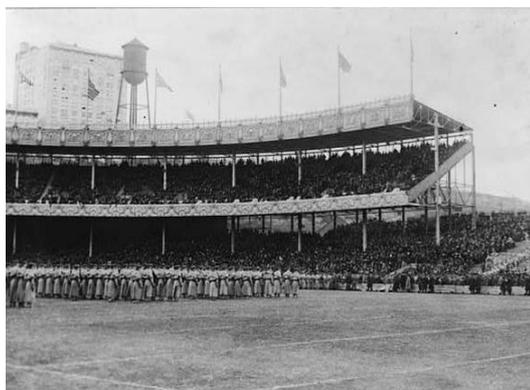
—En cuanto al Informe Anual de Gobierno Corporativo, las sociedades anónimas cotizadas incorporan nuevos elementos de información obligatorios, mientras que las cajas de ahorros tendrán la obligación, en su totalidad (no únicamente las que hayan emitido valores a negociación en un mercado oficial), de realizar este informe.

—Respecto al Informe Anual sobre Remuneraciones de los Consejeros de las sociedades anónimas cotizadas y las Cajas de Ahorros, se considerará hecho relevante del que informar a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, debiendo detallarse cualquier forma o tipo de remuneración a los consejeros e incluso, de existir, las políticas adoptadas para favorecer la presencia de mujeres en el seno del Consejo de Administración, así como la forma en que estas sociedades y cajas de ahorros vinculan la política de remuneraciones al buen funcionamiento a largo plazo de la entidad.

— Se aumentan las obligaciones de información a contener en la página web de estas sociedades.

Entrada en vigor: 24 de marzo de 2013.

En el marco de la Comunidad Autónoma Andaluza destacamos en el primer trimestre de 2013 el Decreto-ley 1/2013, de 29 de enero, por el que se modifica el Decreto Legislativo 1/2012, de 20 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Comercio Interior de Andalucía y se establecen otras medidas urgentes en el ámbito comercial, turístico y urbanístico (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía —B.O.J.A.— de fecha 30 de octubre de 2012). Convalidado por el Parlamento Andaluz mediante resolución de fecha 15 de febrero de 2013, publicada en el B.O.J.A. de 26 de febrero del año en curso. Esta norma pretende adecuar la regulación andaluza a las recientes modificaciones operadas a nivel nacional en materia de liberalización de horarios comerciales. Igualmente, también introduce otras modificaciones en materia de comercio interior andaluz tales como, entre otras, la ampliación del plazo para el ejercicio del comercio ambulante (15 años, prorrogables por otros 15), la regulación de las ferias de oportunidad, o el cambio a silencio negativo en caso de procedimientos de declaración de campos de golf de interés turístico (y la posible ampliación en casos excepcionales para la emisión de la correspondiente resolución).



Jorge Juan. «Nada es gratis. Cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa»

Ediciones Destino, Barcelona, 2011, 239 páginas

Juan Francisco García Aranda

En los tiempos que corren, marcados por los rápidos cambios en la evolución de la actividad económica, en cierto modo impulsados por una cascada de profundas reformas legales, ¿les puedo recomendar comprar un libro publicado en octubre de 2011?; ¿podría estar ya desfasado?; ¿no se han publicado recientemente libros sobre los mismos temas? Mi respuesta es que, si le interesa la economía, no se va a arrepentir de tener este libro en su biblioteca. Seguramente se convertirá en un lector del blog que se ha desarrollado al calor de esta obra y para muchas cuestiones siempre agradecerá tener a mano el texto básico que explica y justifica más detalladamente muchas de sus entradas. En definitiva, tendremos un libro en el que se abordan de forma sencilla, sin que esto suponga la pérdida de rigor, las cuestiones esenciales que marcan y explican el devenir actual economía española.

Jorge Juan es el nombre empleado para aunar a los economistas que participan de la elaboración de sus contenidos: Samuel Bentolila, Antonio Cabrales, Jesús Fernández-Villaverde, Luis Garicano, Juan Rubio Ramírez y Tano Santos, por el que se quiere enfatizar la responsabilidad compartida en las opiniones vertidas, así como la coherencia conjunta de los temas abordados y no un batiburrillo de contribuciones inconexas.

Nada es Gratis (<http://www.fedeablogs.net/economia/>) es uno de los blogs de economía en español más influyentes. Comenzó su andadura en verano de 2009. Sus editores escriben en *Expansión*, *El País* o *El Mundo*, así como en *Financial Times* y otros medios internacionales, y sus opiniones son recogidas por *The Economist* o *The Wall Street Journal*. Son economistas de reconocido prestigio y, al desarrollar su actividad profesional casi todos ellos fuera de España, pienso que pueden permitirse el lujo de opinar sin ataduras o presiones de tipo doméstico. «A todos nos unía el interés por la economía española: por entender lo que nos pasaba y por intentar difundir nuestra visión de las cosas. Estábamos acostumbrados a leer a diario muchos blogs de economistas, de muy distinto estilo, pero siempre provocadores. Los que vivíamos en España sufríamos una discusión sobre economía muy politizada y en la que la evidencia empírica era lo de menos.

Nos parecía, en definitiva, que la discusión sobre economía en España tenía que cambiar de manera profunda».

El libro se abre con una cita de Luis Angel Rojo: «La tarea de los economistas es convencer a los agentes sociales y a los gobernantes de que los Reyes Magos no existen».

Nada es gratis Jorge Juan

Cómo evitar la década perdida
tras la década prodigiosa



DESTINO

Su capítulo introductorio («¿Quién es Jorge Juan?») es una auténtica y estimulante declaración de intenciones. «En cuanto nos pusimos a escribir entradas en el blog, nos surgió el problema de cómo queríamos definirnos. Dada la heterogeneidad de opiniones entre nosotros y el hecho de que somos economistas académicos, el verdadero motor de nuestra bitácora era la idea de que hablábamos de políticas y no de política. En España, como en muchos otros países, los debates se vuelven inmediatamente ideológicos y terminan como algunos plenos de las Cortes, que más parecen clases de religión que debates orientados a resolver los problemas acuciantes que acechan a nuestro querido país».

Los autores terminan el capítulo introductorio con unas advertencias. «El lector se preguntará, con razón, por qué no hablamos de muchas otras cosas

importantes, como inmigración, energía o medio ambiente. Hay dos motivos. Uno, el espacio. No queríamos alargarnos en demasía, para evitar el peligro del libro o tesis enciclopédica en la peor tradición escolástica y cuyas mil doscientas páginas no lee nunca nadie. Mejor ser cortos aunque sea a riesgo de dejarnos cosas entre los bytes del ordenador. El segundo motivo es que de muchos de esos temas no tenemos nada muy original que decir. En España sufrimos mucho del intelectual que pontifica igual sobre historia de España que sobre cine ruso o política exterior de Nueva Zelanda. Nosotros somos más limitados en nuestras capacidades. Sabemos sólo de algunas cosas y éstas son las que intentamos explicar en el libro».

El libro se estructura en tres partes. En la primera (capítulos 1 a 4) se aborda el origen de la situación actual: la burbuja, la crisis de la deuda y la delicada situación de nuestro sector financiero. En la segunda (capítulos 5 a 9) se repasa la situación de nuestras cuentas públicas, tanto en el corto y medio plazo, como en el largo (pensiones y sanidad), incluido un capítulo sobre esa jungla de confusión que es nuestro sistema de financiación autonómica. En la tercera parte (capítulos 10 a 15) se mira hacia el futuro: se habla de por qué España tiene un modelo de crecimiento económico agotado y de lo que hay que hacer para que cambie, desde reformas del mercado de trabajo hasta la educación, la investigación o la justicia. Finalmente, se formulan unas breves reflexiones a modo de conclusión.

Comentar cada capítulo del libro excedería al objetivo de este artículo. No obstante, trataré de exbozar los contenidos del capítulo 9 puesto que el panorama de nuestras cuentas públicas es, según los autores, cuando menos, preocupante.

Explica Jorge Juan que una de las lecciones de la economía moderna es la importancia de establecer reglas de comportamiento para la política económica. «La incoherencia temporal es un fenómeno que fascina a los economistas y que todos hemos experimentado». ¿Qué es la incoherencia temporal? «Bueno, hoy me como los macarrones pero mañana sin falta empiezo el régimen».

Se enumeran tres reglas. La primera es la introducción de medidas que impliquen que un incremento de gasto corriente o reducción de ingresos requiera la aprobación simultánea de una reducción de gasto o de incremento de ingresos de cuantía equivalente. La segunda regla sería establecer de una manera más clara y operativa la necesidad de equilibrar el presupuesto de las administraciones públicas a lo largo del ciclo económico. La tercera propuesta es la creación de un Consejo de Política Fiscal independiente que analice la situación de las administraciones públicas.

Propuestas igualmente con resultados positivos contrastados se incluyen a lo largo de los capítulos del libro, por lo cual, cuando se llega al final, tiene uno la sensación, no sólo de conocer y entender lo que ha pasado, sino, también, de que existen alternativas y soluciones.

Tzvetan Todorov. «Los enemigos íntimos de la democracia»

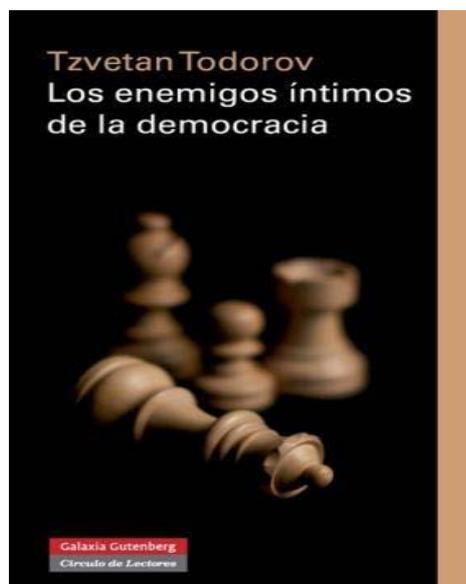
Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona, 2012, 206 páginas

José M. Domínguez Martínez

La crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007 es, en realidad, una crisis sistémica, con unas profundas raíces que penetran en territorios apartados de lo estrictamente económico y financiero. Y, aunque no fuese así, las actividades propias de estos dos ámbitos no se desarrollan en el vacío sino dentro de un complejo entramado político y social. Todo ello explica la gran cantidad de análisis que, en los últimos años, vienen proliferando, en los cuales se entremezclan las más variadas perspectivas. Dada la indiscutible relevancia de la económica, a lo que hay que unir el descrédito que, de forma más o menos fundamentada, se imputa a un oficio al que se acusa de no haber sido capaz de prever las nefastas consecuencias de la caída de un modelo de crecimiento insostenible, la tendencia a la penetración en el ámbito económico de un amplio elenco de personas profesionalmente ajenas a él ha emergido con una fuerza imparable. Esa inclinación se ve favorecida por la existencia de radicales diferencias entre las distintas escuelas de pensamiento económico acerca de cómo interpretar la realidad y de qué líneas de acción plantear para resolver los grandes retos del presente. En cualquier caso, la trascendencia de la vertiente económica en la sociedad actual la convierte en un objeto de análisis ineludible en cualquier ensayo sobre la forma de encarar los problemas sociales de nuestro tiempo.

Con tales antecedentes, no resulta sorprendente que el componente económico ocupe un lugar destacado en la disección de las democracias occidentales que Tzvetan Todorov lleva a cabo en la obra aquí reseñada. Dentro de un mercado editorial caracterizado por una incesante aparición de títulos de la más diversa condición, toparse con la «marca Todorov» significa hallar un signo de distinción y calidad. No en vano el pensador francés de origen búlgaro es considerado uno de los intelectuales contemporáneos más reputados, que ha aportado su lucidez al estudio de la evolución del pensamiento filosófico y de los sistemas políticos a lo largo de la historia, extrayendo un conjunto de valiosas enseñanzas que ha tratado de propugnar para afrontar los problemas sociales de nuestra época.

En esta ocasión su mirada se dirige hacia la democracia occidental, sobre la que, según él, se ciernen algunas peligrosas tendencias. Después de evocar, como otras veces, su experiencia en la Bulgaria comunista, y de refrendar su apego a la libertad como el valor más querido, constata que «con el tiempo me di cuenta de que determinados usos de la libertad pueden suponer un peligro para la democracia». Tras la caída del comunismo, afirma Todorov, «hoy en día ningún modelo de sociedad no democrática se presenta como rival de la democracia», pero, «en contrapartida, la democracia genera por sí misma fuerzas que la amenazan, y la novedad de nuestro tiempo es que esas fuerzas son superiores a las que la atacan desde fuera. Luchar contra ellas y neutralizarlas resulta mucho más difícil, puesto que también ellas reivindican el espíritu democrático, y por lo tanto parecen legítimas».



Todorov comienza su argumentación poniendo de relieve los elementos constitutivos de la democracia: el pueblo, la libertad y el progreso. Advierte de que si uno de estos elementos se erige como principio único se convierte en un peligro: populismo, ultraliberalismo y mesianismo, las tres manifestaciones que tipifica como los enemigos íntimos de la democracia.

2. Una controversia doctrinal duradera: Pelagio vs. Agustín

Dos personajes históricos desempeñan un papel clave en el discurso elaborado por Todorov: Pelagio y Agustín. Ambos encarnan una de las controversias doctrinales más importantes de la historia del cristianismo, cuyas repercusiones, según arguye el autor francés, siguen vigentes en la actualidad. Para el primero, el hombre, al haber sido concebido a imagen de su creador divino, también dispone de libre voluntad y tiene ante sí abierto un camino para la salvación a partir de sus propios medios. Por el contrario, la tesis del obispo de Hipona sostiene que, al no ser dueño de sí mismo, el ser humano no puede confiar en su voluntad; ninguna persona puede liberarse por sí misma, pero la salvación es posible, si se renuncia a la aspiración de tener una mayor autonomía. Las disputas doctrinales fueron zanjadas expeditivamente por vía conciliar, mediante la que se certificó la derrota de la autonomía frente a la heteronomía o sumisión a una ley externa. Sin embargo, «cabe preguntarse si el gusano no quedó en la manzana», reflexiona Todorov, antes de adentrarse en un breve recorrido por el origen y el desarrollo de las corrientes humanistas, defensoras de las capacidades humanas.

3. La Revolución francesa como referente

Una incursión en la génesis de la Revolución francesa aparece como una parada obligada dentro de la visión retrospectiva en la que se basa la argumentación del pensador galo: «como los pelagianos, los revolucionarios piensan que no debe ponerse la menor traba a la progresión infinita de la humanidad». Muestra Todorov cómo la conceptualización de un «bien supremo» llevó a la Revolución a degenerar en el Terror. Así, aun cuando se reivindicuen los ideales de la igualdad y la libertad, surge un «mesianismo político» con un objetivo final propio (lograr el equivalente del paraíso en la tierra) y unos medios concretos para alcanzarlo (Revolución y Terror). «En su búsqueda de una salvación temporal, esta doctrina no reserva un lugar a Dios, pero conserva otros rasgos de la antigua religión, como la fe ciega en los nuevos dogmas, el fervor en sus acciones y en el proselitismo de sus fieles, y la conversión de sus partidarios caídos en la lucha en mártires, en figuras a adorar como santos», destaca Todorov.

4. Las oleadas del mesianismo político

Ese fenómeno del mesianismo político no fue una espinosa flor efímera, sino, más bien, una especie resistente al paso del tiempo y adaptable a distintas

circunstancias. Todorov distingue las siguientes oleadas: i) Exportación de la revolución francesa, por la fuerza de las armas, a otros países, en una suerte de «cruzada por la libertad universal»; ii) El proyecto comunista, basado en el Manifiesto de Marx y Engels, en el que se formula el sueño de una sociedad perfecta, común a todas las personas, aun cuando se parte de la premisa de que no hay nada común a todos los miembros de una sociedad en la que todo se ve condicionado por la lucha de clases; iii) Establecimiento de la democracia a la fuerza, línea seguida a partir del derrumbamiento del bloque socialista en Europa, en la recta final del siglo XX.

En pocas páginas, Todorov logra una síntesis altamente ilustrativa y aleccionadora de procesos cruciales en la historia de la humanidad. Así, recuerda cómo la asunción por Napoleón de los valores de extensión de la libertad llevó a que Francia impusiera al resto de Europa veintitrés años de guerras ininterrumpidas (1792-1815), responsables de millones de víctimas.

Expone, por otro lado, el surgimiento de la doctrina del cientifismo, marcadamente opuesta, en realidad, al espíritu científico: «el cientifismo afirma que el mundo puede conocerse íntegramente, y que por lo tanto puede transformarse en función de un ideal. Y que este ideal no se elige libremente, sino que deriva del propio conocimiento». «El marxismo es todopoderoso porque es verdad», es la cita de Lenin que elige Todorov para resumir la legitimación del comunismo a partir de la idea de que la historia lleva una dirección preestablecida e inmutable, dentro de la que encuentran justificación sus acciones en aras de acelerar el proceso hacia una sociedad sin diferencias entre grupos humanos. Apunta Todorov la desviación de los planteamientos marxistas respecto del voluntarismo pelagiano y revolucionario, en la medida en que la actividad humana se ve como sometida totalmente a leyes sobre las que los hombres no tienen la menor influencia. Describe luego la adaptación de la doctrina para justificar el inicio de la revolución socialista en un país no industrializado como Rusia, e identifica los rasgos del nuevo mesianismo frente a los de la Revolución francesa. Finaliza la exposición de esta fase con una evocación de su experiencia en su país natal: «Recuerdo sobre todo la aguda conciencia de la paradoja de que todo aquel mal se llevara a cabo en nombre del bien, que estuviera justificado por un objetivo que presentaban como sublime».

Le toca luego el turno a la tercera oleada, caracterizada por la imposición de la democracia con bombas.

Todorov se manifiesta muy crítico respecto al enfoque aplicado por las potencias occidentales en conflictos bélicos recientes como los de los Balcanes, Irak, Afganistán y Libia, y reflexiona sobre los enormes costes ocasionados para la consecución de un supuesto bien que no siempre resulta evidente que se alcance de manera efectiva y, lo que es peor, sin que sea extraño que se genere un resultado inverso al esperado. En particular, su alegato contra la práctica de la tortura es contundente y sin matices: "Un Estado que legaliza la tortura deja de ser una democracia". De igual manera, se muestra claramente escéptico respecto al sistema de decisiones adoptado por la ONU, sustentado en una anacrónica diferenciación entre los países con y sin derecho de veto. Denuncia el distinto trato otorgado a realidades similares de vulneración de derechos, en función de intereses estratégicos de los supuestos garantes de la democracia, que no quedan exentos de una máxima insoslayable: "la violencia de los medios anula la nobleza de los fines. No hay bombas humanitarias ni guerras misericordiosas", sentencia el galardonado con el Premio Príncipe de Asturias de las Ciencias Sociales 2008.

5. Los peligros del individualismo

Un capítulo posterior se centra en la amenaza que para la democracia puede representar el fortalecimiento desmedido de determinados individuos. Sitúa Todorov el origen de este riesgo en la configuración de la economía, en el siglo XVIII, como espacio diferenciado y cuya prosperidad pasa a ser un objetivo en sí mismo. Se detiene en la exposición de los argumentos del pensamiento liberal, que limita la esfera de la intervención estatal a una serie de funciones básicas. A este respecto, no deja de resultar llamativa una penetración en el terreno económico que prescinde de las herramientas del análisis económico, e incluso de las nociones esenciales que permiten justificar desde un punto de vista «técnico» la intervención del Estado en la actividad económica.

Por otro lado, la aparición del neoliberalismo se presenta como una nueva fase de la evolución del liberalismo, orientada a la oposición con el mundo totalitario que estaba construyéndose tras el triunfo de la revolución rusa. Todorov avala la crítica de Hayek al totalitarismo, si bien apunta que «si observamos los diferentes elementos de la doctrina neoliberal, no podemos evitar preguntarnos si la oposición entre estos dos modelos de gobierno es tan radical como creen los que la formulan». En tal sentido, coloca en planos similares las nociones de «socialismo científico» y «liberalismo científico», basadas ambas en una sumisión

a las leyes de la historia y de la naturaleza (fuerzas del mercado), respectivamente. Además, subraya que «el neoliberalismo comparte también con el marxismo la convicción de que la vida social de los hombres depende básicamente de la economía. Ya no se trata de aislar la economía de las demás actividades humanas, sino de atribuirle un papel dominante».

Con tales antecedentes, formula una crítica furibunda del neoliberalismo, como tendencia contrapuesta al colectivismo, igualmente rechazable: «El poder comunista, que daba mayor importancia a las opciones políticas, ponía en cuestión la autonomía de la actividad económica (y el resultado era la penuria permanente). En el ultraliberalismo lo que se tambalea bajo las presiones procedentes de diversos frentes es la autonomía de lo político». Uno de los más importantes es el de la globalización económica: «Son los Estados los que se han puesto al servicio de la economía... Lo único que les queda de democracia es el nombre, porque ya no es el pueblo el que detenta el poder». Problemas de traducción al margen —que en este caso implican no ya un marcado sesgo de género (reiterado uso de «los hombres» para referirse al conjunto de la sociedad) sino el empleo de un verbo absolutamente inapropiado, especialmente para lo que se pretende transmitir—, las anteriores frases tienen tal contundencia que no pueden pasar desapercibidas y, desde luego, demandan algo más que la mera expresión de un nuevo discurso aspirante a la categoría de dogma. El autor aporta ejemplos y argumentos para respaldar la anterior tesis, hoy día tan popular.

En su exégesis, no duda en apelar a fuerzas abstractas como los «poderes monetarios». «Según la nueva vulgata, el Estado sólo debe intervenir para favorecer el libre funcionamiento de la competencia, engrasar los engranajes de un reloj natural (el mercado), allanar los conflictos sociales y mantener el orden público. Su papel consistiría no en limitar, sino en facilitar el poder económico». Desata un cúmulo de argumentos, plenamente justificados, contra una doctrina extremista que proclama la eventual inhibición total del sector público en la economía. Hay, no obstante, un pequeño inconveniente en esa línea argumental: da la impresión de que en las llamadas economías desarrolladas no existe ningún tipo de regulación ni otros canales de intervención pública. El mercado constituiría, según la versión ofrecida, el mecanismo exclusivo y omnipotente para la asignación y la distribución de los recursos. Afortunadamente, con sus luces y con sus sombras, las sociedades avanzadas ofrecen en la actualidad un perfil bastante diferente del pretérito capitalismo victoriano

retratado por Marx y Engels. Cuando en numerosos países desarrollados el gasto público representa en torno a la mitad del producto interior bruto, parece difícil hablar de una economía pura de mercado, y ello sin que haya que mencionar la enorme influencia ejercida a través de las disposiciones legales.

En este mismo orden de cosas, quizás hubiese sido oportuno, a fin de evitar el riesgo de incurrir en confusiones bastante típicas, proceder a la delimitación conceptual, por un lado, entre los bienes y servicios individuales y colectivos (quién o quiénes se benefician), y entre los privados y los públicos (quién o quiénes los financian), por otro. La incorporación al discurso del etéreo, socorrido e interpretable concepto de «bien común» no es precisamente un eficaz aliado para la causa planteada. No todo lo público responde necesariamente a un interés colectivo o social; no todo lo privado tiene inevitablemente una motivación individual. Se puede defender la participación del sector público y justificar las limitaciones a las actuaciones y a los intereses individuales sin necesidad de recurrir a escenarios absolutamente irreales. Lo es, sin embargo, pretender que puedan satisfacerse las necesidades sociales eludiendo completamente las restricciones económicas a las que está sujeta toda sociedad.

6. Los efectos del neoliberalismo

El siguiente capítulo del libro está dedicado a ilustrar los efectos del neoliberalismo. A este se atribuye, por ejemplo, el nefasto accidente de la central nuclear japonesa de Fukushima acaecido en 2011. El razonamiento efectuado podría llevar a la conclusión lógica de que se ha carecido completamente de regulación pública. ¿Ha sido realmente así? ¿Ha brillado también por su ausencia la regulación pública aplicable al sistema financiero antes de la crisis iniciada en 2007? ¿Cabe pensar, por el contrario, que ha habido un fallo clamoroso de dicha regulación y, por ende, del sector público? Afirmar, sin matices, que episodios como los del mencionado accidente son el resultado «de la colusión entre agentes privados y burócratas gubernamentales» se antoja una línea de razonamiento rayana en el cientifismo tan certeramente denostado por Todorov. El grado de eficacia del sector público, encubierto frecuentemente entre las múltiples capas formadas por diversas intervenciones, cobra una importancia crucial. La seguridad de la población sí que es una función estatal esencial e irrenunciable. La influencia del sector público no debe medirse sólo en extensión, sino también en calidad y en eficacia.

7. Trabajo y gestión empresarial

Las relaciones laborales son otro de los focos de atención, dentro del que se pasa revista a cuestiones como la flexibilidad en los puestos de trabajo o la situación de las mujeres. En este apartado se formulan una serie de apreciaciones, que tal vez agradecerían mayores pruebas empíricas, sobre todo teniendo en cuenta la talla del autor. Las modernas técnicas de *management* son objeto de un varapalo cercano a la ridiculización. En un afán generalizador, se afirma categóricamente que «las técnicas de *management* deterioran la vida social y psíquica de las personas a las que se aplican, pero sólo mejoran marginalmente los resultados de las empresas. Trasladadas al mundo de la administración, esas técnicas no son mucho más eficaces». En el mismo apartado, sin solución de continuidad, se aboga por la Unión Europea como «el único marco de intervención eficaz» y por «el proteccionismo moderado y matizado respecto a las empresas de otros continentes», planteamiento que queda sin concreción, «si queremos defender no sólo las fábricas, sino también un modo de vida que consideramos valioso». El retroceso de la ley en el ámbito laboral es denunciado, pero, en cambio, no se suscita ninguna consideración respecto a la importancia de la economía sumergida en los países europeos.

8. El papel de los medios de comunicación

Más adelante se analiza el papel de los medios de comunicación, que pueden llegar a manipular la opinión pública y pervertir el funcionamiento de la democracia. Todorov considera que «la libertad de expresión es muy valiosa como contrapoder, pero como poder debe limitarse». Igualmente propugna buscar un punto equidistante entre dos tiranías, la de los Estados y la de los individuos: «Nada nos obliga a elegir entre 'todo Estado' y 'todo individuo'. Tenemos que defender ambos, y que cada uno limite los abusos del otro». Al final, se decanta por un enfoque ecléctico de las tesis pelagiana y agustiniana: fomentar la libertad de las voluntades individuales, pero poniéndoles un límite, no derivado del «pecado original», sino del «interés común». Posiblemente por la relativa concisión de la obra, el autor nos priva de un tratamiento del contrato social que pueda subyacer a ese interés común y de los mecanismos institucionales para la toma de decisiones colectivas. En particular, la posición de las minorías a resultas de las decisiones adoptadas por las mayorías es una cuestión que no puede soslayarse, como tampoco el establecimiento de las reglas de una adecuada justicia tributaria.

9. Los males del populismo y la xenofobia

Una alusión a las degeneraciones sociales ligadas al populismo y a la xenofobia no podía faltar en un ensayo acerca de los peligros reales o latentes sobre las democracias. De tales fenómenos se ocupa el capítulo sexto. Todorov se encarga de ir desmontando los discursos populistas y xenófobos. Entre otros aspectos, arguye que «los demagogos se niegan a admitir ese principio fundamental de la política que dice que todo logro tiene un precio», máxima que podría estar extraída de un manual básico, no ya de economía, sino de sentido común y que, paradójicamente, se echa de menos en otros pasajes del libro. Por otra parte, la dilución de la identidad tradicional de los autóctonos europeos se genera, no por la presencia de extranjeros, sino por el ascenso imparable del individualismo y la aceleración de la globalización, asevera el filósofo francés. La desaparición del papel regulador de la familia es, según él, otro de los factores favorecedores del populismo. Por lo que respecta a las costumbres de las distintas comunidades, sin perjuicio de criticarlas, aboga por no prohibir aquellas que no vulneren la ley. La educación se erige como un pilar primordial para la creación de una base cultural común.

10. La necesidad de equilibrio entre los elementos del régimen democrático

Concluye su exposición revalidando la idea de que el régimen democrático no se reduce a una única característica, sino que exige articular y equilibrar varios principios distintos; de ahí su fuerza y su debilidad. En lugar de una revolución política o tecnológica, Todorov se declara partidario de buscar «el remedio a nuestros males en una evolución de la mentalidad que permitiera recuperar el sentido del proyecto democrático y equilibrar mejor sus grandes principios: poder del pueblo, fe en el progreso, libertades individuales, economía de mercado, derechos naturales y sacralización de lo humano».

Declara Todorov que el objetivo que se traza con la obra aquí comentada «no es proponer remedios o fórmulas magistrales, sino ayudar a entender mejor el tiempo y el espacio en los que vivimos». Las reflexiones realizadas a lo largo de sus páginas contribuyen notablemente a esa loable meta, aunque tal vez la complejidad de los problemas que hoy afronta la sociedad exija algo más que un tratamiento superficial de los fenómenos económicos y de los procesos de adopción de decisiones cuando solo puede contarse con recursos escasos susceptibles de usos alternativos.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2013

Instituto Econospérides

Crecimiento económico

Las crisis posteriores a la crisis. Joseph E. Stiglitz. *El País*, 20 de enero de 2013.
Sobre modelos de crecimiento. José Luis Martínez. *Cinco Días*, 20 de febrero de 2013.
Suban el salario mínimo ya. Paul Krugman. *El País*, 24 de febrero de 2013.

Economía española

El empleo en 2012. José Luis Leal. *El País*, 17 de febrero de 2013.
El paro, el primer problema nacional. Ángel Laborda. *El País*, 10 de febrero de 2013.
Recobrando la competitividad. Ángel Laborda. *El País*, 17 de marzo de 2013.
Salir de la recesión y reducir desequilibrios. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 27 de enero de 2013.
Sigue la recesión pero hay perspectivas de recuperación. Rafael Pampillón. *Expansión*, 2 de febrero de 2013.
Un nuevo panorama económico. Manuel Lagares. *El Mundo*, 19 de febrero de 2013.

Política económica

Acuerdos por el empleo y el crecimiento. Carmen Alcaide. *El País*, 3 de febrero de 2013.
Aspectos económicos centrales para 2013. Nouriel Roubini. *Expansión*, 25 de enero de 2013.
Un nuevo paradigma monetario. Juergen B. Donges. *El País*, 24 de marzo de 2013.

Sistema eléctrico

Paradojas de la tarifa eléctrica. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 22 de marzo de 2013.

Sistema financiero

Otras vías de financiación. Michael Wilkins. *Cinco Días*, 11 de marzo de 2013.
Reforma hipotecaria: otra visión. Alfonso Caro. *Cinco Días*, 11 de enero de 2013.

Sistema fiscal

«Star(bucks) war». José M. Domínguez. *Diario Sur*, 13 de enero de 2013.
Un marco fiscal para impulsar la economía. Salvador Ruiz Gallud. *Expansión*, 16 de enero de 2013.

Unión Monetaria Europea

Alemania, España y el Euro. Josep Oliver. *Cinco Días*, 14 de febrero de 2013.
El rescate a Chipre reaviva la crisis de la eurozona. Martin Wolf. *Expansión*, 20 de marzo de 2013.
Europa invierte en crecimiento y empleo. Olli Rehn y Werner Hoyer. *Expansión*, 13 de marzo de 2013.

Las crisis posteriores a la crisis

Joseph E. Stiglitz

El País, 20 de enero de 2013

18 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 20 DE ENERO DE 2013

» laboratorio de ideas.

Las crisis posteriores a la crisis

JOSEPH E. STIGLITZ

A la sombra de la crisis del euro y del precipicio fiscal en EE UU, resulta fácil pasar por alto los problemas a largo plazo de la economía mundial, pero, mientras nos centramos en las preocupaciones inmediatas, siguen agravándose, y no por no tenerlos en cuenta dejarán de afectarnos.

El problema más grave es el calentamiento planetario. Si bien los débiles resultados de la economía mundial han propiciado una desaceleración correspondiente del aumento de las emisiones de carbono, representa tan solo un corto respiro. Y estamos muy retrasados: como la reacción ante el cambio climático ha sido tan lenta, lograr el objetivo de limitar a dos grados centígrados el aumento de la temperatura mundial requiere reducciones pronunciadas de las emisiones en el futuro.

Algunos indican que, dada la desaceleración económica, debemos relegar la lucha contra el calentamiento del planeta. Al contrario, reequipar la economía mundial para luchar contra el cambio climático contribuiría a restablecer la demanda agregada y el crecimiento.

Al mismo tiempo, el ritmo de cambio tecnológico y mundialización requiere rápidos cambios estructurales tanto en los mercados de los países en desarrollo como en los de los desarrollados. Dichos cambios pueden ser traumáticos, y con frecuencia los mercados no reaccionan bien al respecto.

Así como la Gran Depresión se debió en parte a las dificultades para pasar de una economía agraria y rural a otra urbana y manufacturera, así también los problemas actuales se deben en parte a la necesidad de pasar de la manufactura a los servicios. Se deben crear nuevas empresas, pero los mercados financieros modernos son mejores para la especulación y la explotación que para aportar fondos para nuevas empresas, en particular, las pequeñas y las medianas.

Además, para hacer la transición hacen falta inversiones en capital humano que con frecuencia las personas no pueden costear. Entre los servicios que las personas necesitan figuran la sanidad y la educación, sectores en los que el Estado desempeña de forma natural un papel importante (dadas las imperfecciones inherentes a los mercados en esos sectores) y las preocupaciones por la equidad). Antes de la crisis de 2008 se hablaba mucho de los desequilibrios mundiales y de la necesidad de que países con su-

perávits comerciales, como Alemania y China, aumentaran su consumo. Esa cuestión sigue pendiente; de hecho, uno de los factores de la crisis del euro es que Alemania no haya abordado su crónico superávit exterior. El superávit de China, como porcentaje del PIB, ha disminuido, pero aún no se han manifestado sus consecuencias a largo plazo. El déficit comercial total de EE UU no desaparecerá sin un aumento del ahorro

mente su consumo, no necesariamente comprará más productos estadounidenses. En realidad, es más probable que aumente el consumo de productos que no son objeto de comercio—como la asistencia sanitaria y la educación—, lo que originará perturbaciones profundas en la cadena mundial de distribución, en particular en los países que han estado suministrando los insumos a los exportadores de manufacturas de China.

desigualdad es una de las razones de la desaceleración económica y es en parte una consecuencia de los profundos cambios estructurales que está experimentando la economía mundial.

Un sistema político y económico que no reparte beneficios a la mayoría de los ciudadanos no es sostenible a largo plazo. Con el tiempo, la fe en la democracia y la economía de mercado se erosionará y se pondrá en tela de juicio la legitimidad de las instituciones y los acuerdos vigentes.

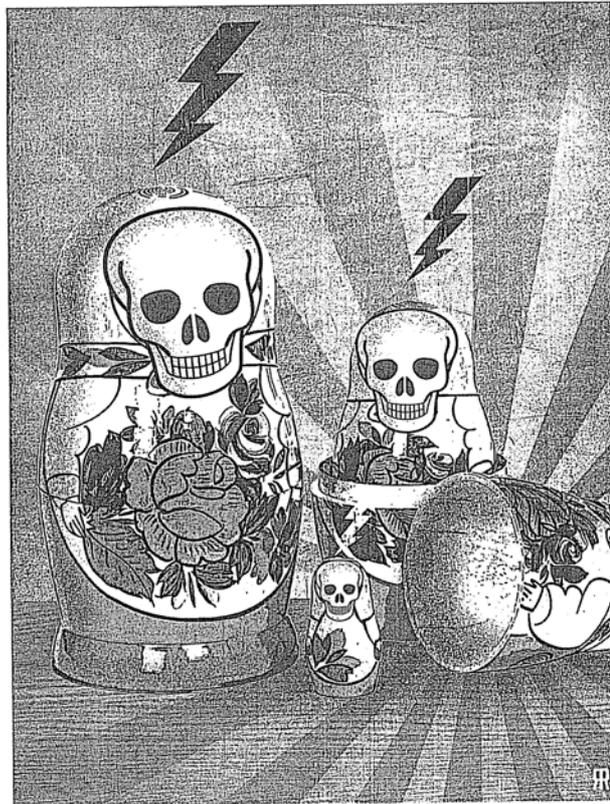
La buena noticia es que en los tres últimos decenios se ha reducido en gran medida el desfase entre los países avanzados y los países en ascenso. No obstante, centenares de millones de personas siguen sumidas en la pobreza y se han logrado solo pequeños avances en la reducción del desfase entre los países menos desarrollados y los demás.

A este respecto, los acuerdos comerciales injustos—incluida la persistencia de subvenciones agrícolas injustificables, que deprimen los precios de los que dependen los ingresos de muchos de los más pobres— han desempeñado un papel. Los países desarrollados no han hecho realidad la promesa que formularon en Doha en noviembre de 2001 de crear un régimen comercial prodesarrollo, o la que formularon en la cumbre del G-8 celebrada en Glencages en 2005 de prestar una asistencia mucho mayor a los países más pobres.

Por sí solo, el mercado no resolverá ninguno de esos problemas. El del calentamiento planetario es un problema de bienes públicos. Para hacer las transiciones estructurales que el mundo necesita es necesario que los Gobiernos desempeñen un papel más activo... en un momento en el que las exigencias de recortes van en aumento en Europa y EE UU.

Mientras luchamos con las crisis actuales debemos preguntarnos si no estaremos reaccionando de forma que exacerben nuestros problemas a largo plazo. La vía señalada por los halcones del déficit y los defensores de la austeridad a un tiempo debilita la economía actual y socava las perspectivas futuras. Lo irónico es que, al ser una demanda agregada insuficiente la causa mayor de la debilidad mundial actual, hay una opción sustituta: invertir en nuestro futuro, en formas que nos ayuden a abordar simultáneamente los problemas del calentamiento planetario, la desigualdad y la pobreza mundiales y la necesidad de cambio estructural. ■

Joseph E. Stiglitz, premio Nobel de Economía en 2001, es profesor de la Universidad de Columbia. Traducción de Carlos Manzano. © Project Syndicate, 2013.



RAFAEL RICOY

Un sistema político y económico que no reparte beneficios a la mayoría de los ciudadanos no es sostenible a largo plazo

interno y un cambio más esencial en los acuerdos monetarios mundiales. El primero exacerbaría la desaceleración del país, y no es probable que se dé ninguno de esos dos cambios. Cuando China au-

Por último, hay una crisis mundial en materia de desigualdad. El problema no estriba solo en que los grupos que tienen los mayores ingresos estén llevándose una parte mayor de la tarta económica, sino también en que los del medio no están participando del crecimiento económico, mientras que en muchos países la pobreza está aumentando. En EE UU se ha demostrado que la igualdad de oportunidades era un mito.

Aunque la gran recesión ha exacerbado esas tendencias, resultaban evidentes antes de su inicio. De hecho, yo (y otros) hemos sostenido que el aumento de la

es que, al ser una demanda agregada insuficiente la causa mayor de la debilidad mundial actual, hay una opción sustituta: invertir en nuestro futuro, en formas que nos ayuden a abordar simultáneamente los problemas del calentamiento planetario, la desigualdad y la pobreza mundiales y la necesidad de cambio estructural. ■

Sobre modelos de crecimiento

José Luis Martínez

Cinco Días, 20 de febrero de 2013

Cinco Días | Miércoles 20 de febrero de 2013

Opinión 15

EL FOCO



JOSE LUIS MARTINEZ
CAMPUZANO
ESTRATEGA DE OITTO EN ESPAÑA

Aunque parece que lo que más preocupa al hoy al G-20 es la depreciación del tipo de cambio, el autor cree que se olvidan otras tareas pendientes, como parar la desindustrialización, esencial para volver a crecer

Sobre modelos de crecimiento

El comunicado del G-20 del fin de semana pasado pide expresamente evitar los objetivos de ganar competitividad vía depreciaciones forzadas del tipo de cambio. Pero, ¿quién puede evitar que esto sea una consecuencia no deseada de políticas monetarias muy expansivas? Las discusiones del G-20 se centraron en gran medida en esta cuestión ante el riesgo de que esta mal llamada guerra de divisas a la larga afecte al comercio mundial y dé al traste con más de 20 años de mayor apertura comercial.

Lamentablemente, hubo otros temas igual de importantes de debate que pasaron a segundo término ante la vistosidad de las divisas. Me refiero al frágil crecimiento mundial, la disparidad en la situación entre países más allá de la separación entre desarrollados y emergentes y hasta la velocidad en los ajustes fiscales. Temas debatibles y que se debatieron, pero sin aparentemente concretar nada.

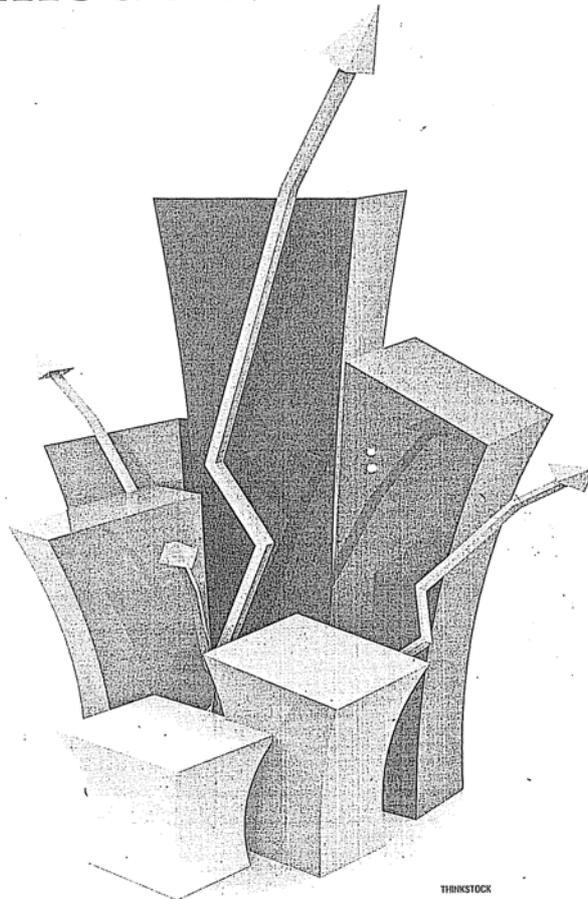
A Estados Unidos y a Japón les pidieron un plan claro de ajuste fiscal a medio plazo. A la zona euro, superar la crisis. A Alemania y a Japón, políticas encaminadas a reducir su desequilibrio exterior. A los emergentes, comenzando por China, más medidas expansivas.

Una importante característica del modelo alemán es el elevado peso del sector industrial

¿No les llama la atención todo esto? De hecho, las principales economías del mundo que se reunieron en Moscú dentro del G-20 (suponen más del 90% del PIB mundial) tienen tareas pendientes. Pero en algunos casos no los aceptan como tales, considerando ellas mismas que ya están haciendo bastante para superar la crisis del euro (directamente o a través del FMI) y ayudar al crecimiento mundial. Aquí me voy a centrar en Alemania, aunque lo cierto es que también podríamos hablar de cualquier otro país de los cuestionados.

Pero Alemania es la que mejor puede actuar como exponente (o como ejemplo), probablemente porque no es Alemania la que tiene problemas sino el resto los que deben implementar medidas para aproximarse al modelo alemán: competitivo, pre-dispuesto al ajuste fiscal, práctico pleno empleo, elevado superávit corriente y elevada tasa de ahorro. Envidiable, ¿verdad? Pero, ¿podemos ser todos como Alemania?

Una importante característica del modelo de crecimiento alemán es el elevado peso del sector industrial, superando el 38% del PIB. Piensen que en el conjunto del área euro hablamos del 25% (con construcción,



THINKSTOCK

apenas el 20% si la excluimos). Y en un proceso decreciente, perdiendo el sector industrial más de tres puntos de peso desde el año 2000. La industria alemana está especializada en bienes de alto valor añadido, con cuatro importantes ramas de producción: autos, ingeniería mecánica, electrotécnica y la industria química. Las autoridades alemanas están poco preocupadas por la apreciación del euro ante la escasa sensibilidad de sus ventas exteriores al precio, quizás más inquietas por el elevado peso de sus exportaciones hacia el resto de los países de la zona y el escaso crecimiento mundial. Pero, en un escenario como el actual de niveles mínimos de desempleo, tampoco es una prioridad forzar al alza el cre-

Alemania no es el motor de crecimiento europeo, pero es su principal financiador (o acreedor)"

cimiento favoreciendo un aumento del consumo doméstico. Alemania no es el motor de crecimiento europeo, pero es su principal financiador (o acreedor, como quieran verlo). Han hecho mucho por estabilizar el mercado financiero europeo, deteniendo su fragmentación. Pero nunca será suficiente su contribución para solucionar la crisis, comenzando por la recurrente petición de que implementen medidas para fomentar el consumo o la inversión privada. Especialmente el primero.

La industria como objeto de desecho. Realmente, esta es la corriente de opinión que observo entre los países desarrollados a nivel mundial. Tomando como ejemplo a Alemania o

simplemente al observar el papel amortiguador de este sector económico durante las crisis que muchos alaban. Y esto sí que supone una importante revolución frente a la tendencia de desindustrialización (terciarización, si lo queremos ver de forma alternativa) a la que hemos asistido en los últimos 20 años en los países desarrollados.

En Estados Unidos se confía en el desarrollo de este sector apuntalado por factores fiscales, de mayor riesgo geopolítico, la elevada flexibilidad interna (especialmente el mercado de trabajo) y también ante el aumento de los costes exteriores, incluyendo los de transporte. En Europa, más allá de Alemania, este debate es inexistente. Así, el hecho de que el sector servicios haya aumentado su peso en el área en el PIB en los últimos 10 años más de cuatro puntos es una mera estadística. Y la confirmación de que este descenso haya sido más acusado durante la crisis (de acuerdo, incluyendo la construcción... pero también sin ella), un tema apenas de reflexión. Los ajustes estructurales son limitados ante el mayor énfasis en los ajustes fiscales que se tienen que reflejar en las cifras de déficit.

No es cuestión de sacralizar al sector industrial frente al de servicios.

Soy de los que piensa que el modelo económico final lo fija el mercado

Esto sería demasiado simple y no estoy convencido de que fuera lo correcto. Además, soy de los que piensa el modelo económico final lo fija el mercado. Por otro lado, parte del descenso del peso del sector industrial se debe a factores como la externalización de producción fuera del país y de externalización de parte del desarrollo industrial en servicios externos a la empresa.

Pero algunas ramas del sector servicios que han aumentado el peso en el producto europeo en los últimos 10 años son precisamente las que están en la raíz de los problemas actuales. El sector financiero especialmente. Claro que también ha sido importante el aumento de la importancia del sector de la información y comunicación, o el del seguro. De nuevo, nada que objetar. Pero la capacidad innovadora del sector industrial (en Alemania el 30% de la inversión en investigación y desarrollo procede del sector autos) y su carácter amortiguador de la recesión son variables que ahora todos echamos de menos. ¿Guerra de divisas? Un factor de distracción sobre cambios más profundos que todos percibimos se están produciendo a nivel mundial. Es importante tener la mente abierta a ellos.

Suban el salario mínimo ya

Paul Krugman

El País, 24 de febrero de 2013

16 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 24 DE FEBRERO DE 2013

»laboratorio de ideas.

Suban el salario mínimo ya

PAUL KRUGMAN

El presidente Obama expuso varias ideas buenas en su discurso sobre el estado de la Unión. Por desgracia, casi todas ellas exigen gastar dinero y, teniendo en cuenta que los republicanos controlan la Cámara de Representantes, es difícil creer que eso vaya a suceder.

Sin embargo, una de las propuestas más importantes no entrañaría gasto presupuestario alguno: la petición del presidente de aumentar el salario mínimo de 7,25 a 9 dólares, con incrementos posteriores acordes con la inflación. La pregunta que tenemos que hacernos es: ¿sería esto una buena política? Y la respuesta, quizá sorprendentemente, es un claro sí.

¿Por qué sorprendentemente? Bueno, la economía básica nos dice que seamos muy prudentes respecto a los intentos de legislar los resultados del mercado. Todos los libros de texto —el mío, incluido— exponen las consecuencias no intencionadas que se derivan de políticas como el control de los alquileres o las subvenciones a los precios agrícolas. Y hasta los economistas más liberales, sospecho, estarían de acuerdo en que establecer un salario mínimo de, digamos, 20 dólares la hora crearía muchos problemas.

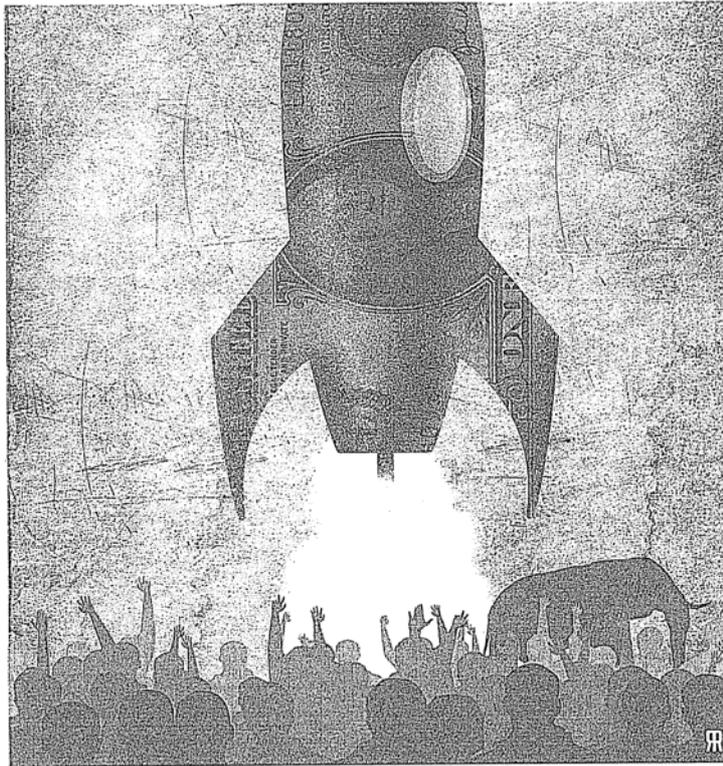
Pero no estamos hablando de eso. Y hay fuertes razones para creer que la clase de aumento del salario mínimo que el presidente propone tendría efectos extremadamente positivos.

En primer lugar, el nivel actual del salario mínimo es muy bajo, según cualquier criterio razonable. Durante cerca de cuatro décadas, las subidas del salario mínimo han ido muy por detrás de la inflación, de modo que, en términos reales, el salario mínimo es considerablemente más bajo de lo que era en la década de los sesenta del siglo XX. Por otro lado, la productividad del trabajador se ha duplicado. ¿No es hora de subirle el sueldo?

Ahora bien, se podría alegar que aunque el salario mínimo actual parezca bajo, incrementarlo entrañaría la pérdida de puestos de trabajo. Pero hay pruebas al respecto —muchas, muchas pruebas—, porque el salario mínimo es una de las cuestiones más estudiadas en toda la economía. Da la casualidad que la experiencia estadounidense brinda muchos ejemplos naturales sobre la cuestión, en los que un Estado aumenta su salario mínimo mientras que otros no lo hacen. Y aunque hay gente que no está de acuerdo, como siempre, la gran mayoría de las pruebas que aportan estos experimentos naturales indican que las subidas del salario mínimo tienen poco efecto sobre el empleo, si es que tienen alguno.

¿Por qué es esto cierto? Es un tema que se sigue investigando, pero una constante en todas las explicaciones es que los trabajadores no son sacos de trigo y ni siquiera apartamentos de Manhattan; son seres humanos, y las relaciones humanas que intervienen en la contratación y en los despidos son inevitablemente más complejas que los mercados de meras materias primas. Y una consecuencia de esta complejidad humana parece ser que los aumentos moderados de los sueldos para los peor pagados no necesariamente reducen el número de puestos de trabajo.

Lo que esto quiere decir, a su vez, es



que el principal efecto de un aumento de los salarios mínimos es un aumento de las rentas de estadounidenses que trabajan mucho, pero cobran poco, lo cual es, naturalmente, lo que estamos tratando de conseguir.

Por último, es importante entender cómo interactúa el sueldo mínimo con otras políticas encaminadas a ayudar a los trabajadores peor pagados, en concreto, las deducciones por rendimiento del

Los aumentos moderados de los sueldos para los peor pagados no reducen el número de empleos

trabajo. Las deducciones fiscales —que tradicionalmente han contado con el apoyo de los dos partidos, aunque puede que esto se acabe— son también una buena política. Pero tiene un defecto bien conocido: algunos de sus beneficios acaban yendo a parar no a los trabajadores, sino a las empresas, en forma de salarios más bajos. Y ¿lo adivinan? Un aumento del

salario mínimo ayuda a corregir este defecto. Resulta que la deducción fiscal y el salario mínimo no son políticas rivales, sino que son políticas complementarias que funcionan mejor en tandem.

Por eso, la propuesta sobre los salarios de Obama es buena economía. Y también es buena política: un aumento de los salarios está apoyado por una mayoría abrumadora del electorado, incluida una fuerte mayoría de mujeres que se identifican como republicanas (aunque no hombres). Pero así y todo, los líderes del Partido Republicano en el Congreso se oponen a cualquier subida. ¿Por qué? Dicen que les preocupa la gente que posiblemente perderá su trabajo, independientemente de las pruebas que demuestran que esto realmente no va a pasar. Pero esto no es creíble.

Y es que los líderes republicanos actuales sienten un claro desdén por los trabajadores con sueldos bajos. Tengan en cuenta que estos trabajadores, aunque trabajen a tiempo completo, no pagan en su mayoría el impuesto sobre la renta (aunque paguen un montón en impuestos sobre la nómina y sobre las ventas), y es posible que reciban subvenciones como Medicaid y cupones canjeables

por comida. Y ya saben en qué les conviene esto, en opinión del Partido Republicano: "Sanguijuelas", miembros del despreciable 47% que, como dijo el candidato a la presidencia Mitt Romney ante gestos de aprobación, no asumen la responsabilidad de su propia vida.

Eric Cantor, presidente de la Cámara de Representantes, nos brindó un ejemplo perfecto de este desdén el pasado Día del Trabajo: decidió conmemorar una fiesta dedicada a los trabajadores enviando un mensaje que no decía absolutamente nada sobre los trabajadores, pero que, en cambio, alababa los esfuerzos de los empresarios.

La buena noticia es que no muchos estadounidenses comparten este desdén: prácticamente todo el mundo, excepto los varones republicanos, cree que los trabajadores peor pagados merecen un aumento de sueldo. Y tienen razón. Deberíamos subir el salario mínimo ya. ■

Paul Krugman es profesor de Economía de Princeton y premio Nobel de 2008.

© New York Times Service 2013.

Traducción de News Clips.

El empleo en 2012

José Luis Leal

El País, 17 de febrero de 2013

18 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 17 DE FEBRERO DE 2013

»laboratorio de ideas.

El empleo en 2012

JOSÉ LUIS
LEAL

La publicación de la Encuesta de Población Activa (EPA) para el conjunto del pasado año arroja una luz esclarecedora sobre las consecuencias de la recesión económica por la que atravesamos. A pesar de la gravedad de los datos, hay algunos signos que podrían indicar que lo peor tal vez haya pasado. No quiere ello decir que haya síntomas de reactivación en el empleo: a lo más que podemos aspirar este año es a que la caída de la ocupación se frene. No es mucho, pero por lo menos es algo en el difícil panorama actual.

El primer dato se refiere a la población activa, que disminuyó en promedio anual un 0,4% en relación con 2011, muy lejos de los incrementos superiores al 3% registrados a mediados de la pasada década. Pero esta disminución encubre dos tendencias contrapuestas: la población activa nacional creció un 0,4%, mientras que la extranjera disminuyó un 3,6%. Hay dos elementos en esta evolución que merece la pena señalar: el primero es la brusca caída de la tasa de crecimiento de la población activa nacional a partir de 2009, sin duda relacionada con la crisis, aunque los mecanismos no sean evidentes a primera vista. El abandono de la búsqueda de trabajo por parte de quienes piensan que no tienen posibilidad de encontrarlo (el llamado fenómeno de la población desanimada) tiene mucho que ver con ello, aunque no sea el único factor explicativo de la evolución.

La segunda observación tiene que ver con la población activa extranjera, que pasó de registrar fuertes tasas anuales de aumento, incluso superiores al 20% a mediados de la década pasada, a las tasas negativas actuales. Hay muchos inmigrantes que retornan a sus países de origen, pero es interesante subrayar que el ritmo de entrada en España sufrió una desaceleración importante en 2009 y solo comenzó a caer en 2010, a pesar de que la crisis económica había comenzado dos años antes. Este retraso en la percepción de la crisis es importante. Ambos fenómenos —población desanimada y percepción de la crisis— requieren de un estudio más a fondo para poder establecer pautas de futuro.

El número de ocupados disminuyó el pasado año en 823.000 personas, de las cuales 629.000 fueron nacionales y 194.000 extranjeros, cuya tasa de desempleo alcanzó el 36%, frente al 23,1%

de los nacionales. Los trabajadores inmigrantes encontraron trabajo en la construcción, en los servicios y en la agricultura, por lo que el estallido de la burbuja inmobiliaria y el descenso de la renta disponible de las familias, al reducir la demanda de servicios, les ha afectado directamente.

Merece la pena señalar lo sucedido en el sector público como consecuencia del inevitable ajuste de sus gastos. De 1999 a 2011 el número de empleados en

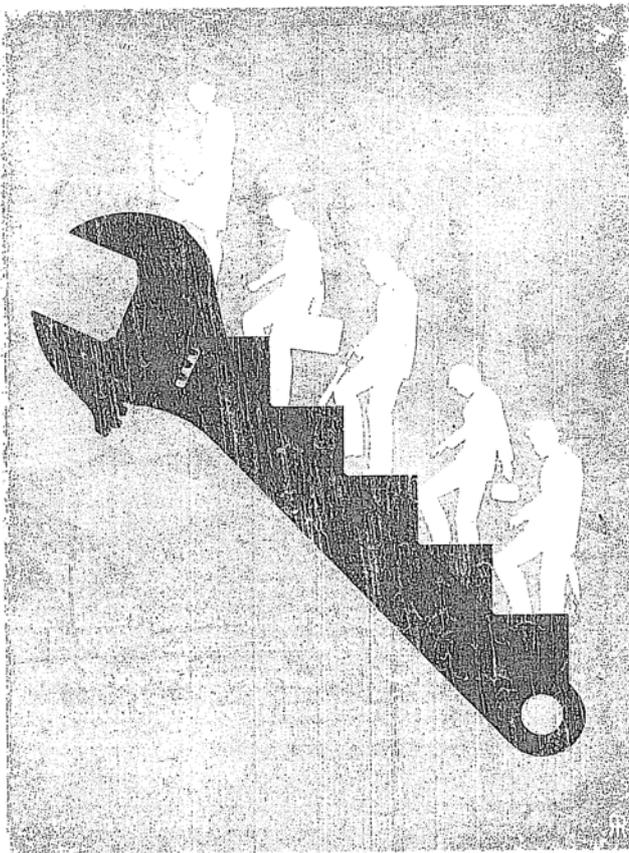
pleados a lo largo de la pasada década. Es cierto que hubo traspaso de competencias, pero ello no explica más allá de un tercio del aumento. En 2012 se produjo un cambio sustancial, ya que a lo largo del año el empleo público cayó en más de 200.000 personas, de las cuales 150.000 trabajaban en las comunidades autónomas.

Es preciso tener en cuenta esta evolución para evaluar las consecuencias de la reforma laboral sobre el empleo. En

va. Mientras tanto, lo que sí es constatable es que a lo largo del pasado año se destruyeron 250.000 empleos más que en 2011, pero hay que tener en cuenta que el PIB cayó un 1,4%, frente al incremento del 0,4% registrado en 2011. La diferencia se reduce a 62.000 puestos de trabajo si se resta la destrucción de empleo en las Administraciones públicas, cuya razón principal estriba en el ajuste presupuestario y no en la reforma del mercado de trabajo. El semestre en el que más se redujo el empleo fue el primero de 2012, con 450.000 puestos de trabajo destruidos (correcta la estacionalidad), pero en el segundo semestre de 2011 se destruyeron más puestos de trabajo (430.000) que en el segundo de 2012 (400.000) a pesar de que la caída del PIB fue mucho más intensa. Por otra parte, por lo que se refiere a los contratos registrados en 2012, hay que señalar el aumento del porcentaje de los indefinidos y a tiempo parcial y la disminución de los contratos temporales, lo que apunta en la dirección deseable aunque, de nuevo, aún sea pronto para extraer conclusiones definitivas.

De cara a los próximos meses, la cuestión clave es la de si se mantendrá el ritmo de destrucción de empleo registrado a lo largo de los dos últimos años, teniendo en cuenta que es bastante probable que la caída media del PIB sea del mismo orden que la que tuvo lugar en 2012. Hay razones para suponer que no será así: por una parte, el paro registrado disminuyó en diciembre y en enero (correcta la variación estacional), lo que constituye una buena noticia desde la perspectiva económica. No quiere ello decir, ni mucho menos, que esta tendencia vaya a mantenerse durante los próximos meses: las cifras de paro registrado y las de la Encuesta de Población Activa difieren por la distinta metodología utilizada, pero, en cualquier caso, los datos pueden ser interpretados en el sentido de que la destrucción de puestos de trabajo y el consiguiente aumento del desempleo tenderán a frenarse a lo largo del año.

Por otra parte, el perfil de la actividad será más favorable que el registrado en 2012, ya que la principal caída tendrá lugar al principio para estabilizarse progresivamente a lo largo de los próximos meses, pudiéndose incluso registrar una leve mejoría a finales de año. En tal caso, la destrucción de empleo debería ser más moderada. Algunas estimaciones apuntan a unos 300.000 puestos de trabajo perdidos, lo que sigue siendo una tragedia, pero, al menos, será un resultado menos malo que el de los años que acabamos de dejar atrás. ■



RAFAEL RICOY

el conjunto de las Administraciones públicas (funcionarios, personal laboral y otros) creció fuertemente, al pasar de 2,3 millones a 3,1 millones. Hasta ese año el empleo creció regularmente, con independencia de la crisis que azotaba al resto de la población laboral. Por ejemplo, a lo largo de 2011 el empleo público creció en más de 80.000 personas, especialmente en los Ayuntamientos, pero también en unas comunidades autónomas que habían visto crecer en más de un millón el número de sus em-

A lo más que podemos aspirar este año es a que la caída de la ocupación se frene

primer lugar, deberá pasar algún tiempo antes de que podamos establecer unos vínculos causales sólidos que permitan llegar a una conclusión definiti-

El paro, el primer problema nacional

Ángel Laborda

El País, 10 de febrero de 2013

26 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS. DOMINGO 10 DE FEBRERO DE 2013

coyuntura nacional

El paro, el primer problema nacional

ÁNGEL LABORDA

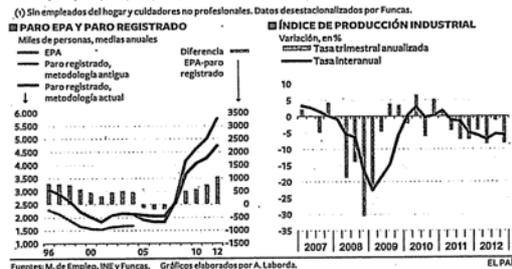
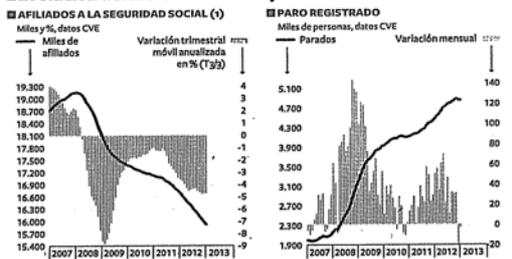


Ya vamos teniendo información relevante de cómo ha iniciado la economía española 2013. Los indicadores más madrugadores, por lo que se refiere a la "economía real", han sido los de afiliados a la Seguridad Social y parados registrados, junto a los indicadores cualitativos, como los de confianza y PMI. Como es lógico, la coyuntura no cambia radicalmente de un mes a otro, así que podemos pensar que el año se ha iniciado más o menos como acabó 2012. Lo que sí empieza a observarse es que el ritmo de deterioro, o de caída, se estabiliza e incluso los indicadores de confianza y expectativas muestran un cambio de tendencia al alza, aunque en niveles aún muy bajos.

Los datos de afiliados son los más significativos y los de mayor calidad. En enero disminuyeron en algo más de 263.000, que se quedarían en unos 52.000 en términos desestacionalizados. Esta última cifra es ligeramente menor que la media de los tres meses anteriores. Como se ve en el gráfico superior izquierdo, la serie depurada de empleados del hogar y de cuidadores no profesionales (colectivos que han registrado modificaciones derivadas de cambios normativos que sesgan la comparabilidad con los meses anteriores) fue acelerando su caída hasta alcanzar una tasa anualizada del 4,8% en noviembre, pero esta tasa se estabilizó en diciembre y enero. Por algo se emplea. La mejora relativa más notoria se ve en los afiliados del sector de la construcción, que a mediados del pasado año venía disminuyendo a un ritmo anualizado del 18% y ahora lo hace al 13%.

Los demandantes de empleo que las oficinas públicas contabilizan como parados (paro registrado) aumentaron en enero en 132.000. Es una cifra bastante inferior a la del mismo mes de 2012, que además se convierte en ligeramente negativa al desestacionalizarla [gráfico superior derecho]. Esto último ya ocurrió, y en una magnitud mucho mayor, en diciembre, lo que aparen-

Evolución del mercado de trabajo



Fuentes: M. de Empleo, INE y Funcas. Gráficos elaborados por A. Laborda.

temente podría indicar que empieza a disminuir el paro (al margen de la estacionalidad). Pero esta primera impresión no es real, ya que no es coherente con otros datos de mayor calidad estadística, como la evolución de los afiliados a la Seguridad Social comentada o de los ocupados según la EPA. Según estas dos estadísticas, el empleo sigue disminuyendo a un fuerte ritmo, con lo que el paro solo podría disminuir si la población activa lo hiciera aún más. Claramente, la EPA muestra que la población activa está disminuyendo, pero a un ritmo

inferior al de empleo. Algo les pasa a los datos del paro registrado que, no ahora sino desde que se iniciara la crisis, muestran una desviación creciente con los de la EPA. Antes de 2005 también se daba este fenómeno, pero en ese año se produjeron cambios en la metodología de la estimación del paro registrado que provocaron que este pasara a ser incluso superior al de la EPA hasta 2008. Desde entonces, el paro registrado se ha ido quedando rezagado, hasta situarse a una distancia de más de un millón respecto al de la EPA [gráfico infe-

rior izquierdo]. Más de la mitad de esta diferencia se concentra en el colectivo de extranjeros y otro buen pellizco se explica porque el paro registrado no incluye a colectivos como los trabajadores agrícolas acogidos al Programa de Fomento del Empleo Agrario (Profea, antiguo PER) o los que cursan estudios.

En todo caso, cualquiera de las dos cifras de paro es escandalosamente insoportable. Nuestras autoridades y las europeas se muestran muy preocupadas por el problema, cuya solución de verdad pasa por la recuperación del crecimiento de la economía. Podemos darles algunas ideas para

El ritmo de deterioro se estabiliza y los indicadores de confianza muestran un cambio de tendencia al alza

Si la economía no crece, todo lo demás serán paños calientes que servirán de poco

adelantar el momento de dicha recuperación. Por ejemplo, que el BCE intervenga de una vez en los mercados para lograr que baje la prima de riesgo y fluya el crédito que necesitan las empresas y familias. Por ejemplo, que se tome un buen pellizco de los 60.000 millones que han sobrado de la línea de ayuda financiera para sanear y recapitalizar los bancos y se implementen con ellos planes y medidas de estímulo y de mejora de las políticas activas de empleo, de la formación profesional o de los programas de I+D. Por ejemplo, que nuestro Gobierno lleve a cabo cuanto antes todas las reformas anunciadas para potenciar el crecimiento de la economía. Si la economía no crece, todo lo demás serán paños calientes que servirán de poco. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Recobrando la competitividad

Ángel Laborda

El País, 17 de marzo de 2013

26 NEGOCIOS

»Economía global.

EL PAÍS, DOMINGO 17 DE MARZO DE 2013

coyuntura nacional

Recobrando la competitividad

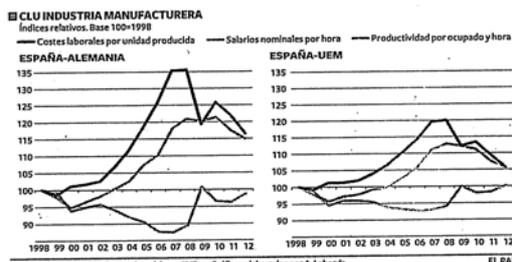
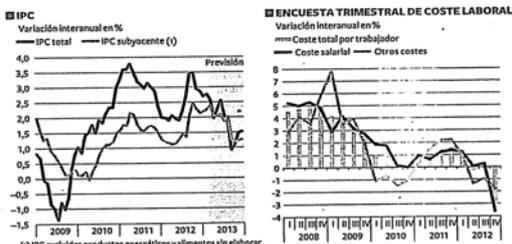
ÁNGEL
LABORDA



El calendario de publicaciones de indicadores de coyuntura nos trajo esta semana dos de las estadísticas más importantes en el ámbito de los precios y salarios: el IPC de febrero y la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) del cuarto trimestre de 2012. También conocimos la evolución de las cuentas del Estado en enero. Estas ponen al descubierto el truco contable que se utilizó para que el déficit público quedara por debajo del 7% del PIB el año pasado: los retrasos en las devoluciones de impuestos. Ello provocó mayores ingresos en los últimos meses de 2012, que tendrán que compensarse en los primeros de 2013. Por ello, en enero los ingresos no financieros totales fueron de 3.208 millones inferiores a los del mismo mes del año anterior. Si el calendario de devoluciones hubiera sido el normal, solo habrían disminuido en 1.244 millones. La diferencia, más de 2.000 millones, corresponde a la argucia comentada. En los próximos meses seguirá produciéndose este fenómeno hasta acumular una cifra superior a los 4.000 millones. La consecuencia es que el déficit del Estado de enero fue un 35% superior al de un año antes.

El IPC de febrero fue peor de lo previsto. En vez de disminuir, aumentó una décima, hasta el 2,8% [gráfico superior izquierdo]. Los mayores responsables fueron, de nuevo, los precios de la energía. En la zona euro la inflación se situó en febrero un punto porcentual por debajo de la española, pero ello no debe confundirse con un deterioro de la competitividad, ya que si restamos las subidas de impuestos y medidas asimiladas, la inflación española se situaría en torno a medio punto por debajo de la media de dicha zona. Afortunadamente, el precio del petróleo ha vuelto a bajar, lo que permitirá que la inflación disminuya en marzo al 2,6%. Bajo el supuesto de que este precio no varíe significativamente respecto a los niveles actuales, en los siguientes meses la inflación debería seguir bajando

Evolución de los costes en España



Fuentes: Eurostat, INE y Funcas (previsiones IPC). Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

hasta el entorno del 1% en septiembre, aunque luego volvería a repuntar para acabar el año en el 1,5%. La media anual se situaría en el 2%.

Hablando de competitividad, los indicadores que mejor reflejan la fuerte mejora que se está produciendo desde 2009 son los de coste laboral. Según la ETCL, el coste total en el cuarto trimestre fue de 2.599 euros por trabajador y mes, lo que supone un descenso del 3,2% respecto al mismo período del año anterior; el coste medio anual de 2012 fue de 2.540 euros, un 0,6%

menor que en 2011 [gráfico superior derecho]. Estos descensos se deben a la supresión de la paga extra de diciembre de los empleados públicos, ya que sin ello la variación anual del cuarto trimestre hubiera sido prácticamente nula y la media del año hubiera dado un ligero crecimiento de tres o cuatro décimas. Teniendo en cuenta que el aumento medio anual del IPC fue de 2,4%, los asalariados perdieron un 3% de poder adquisitivo, que en buena medida fue a parar a las arcas públicas en forma de mayores impuestos sobre los productos.

Para medir la evolución de la competitividad-costes frente a otros países o áreas geográficas hay que tener en cuenta, además de los salarios nominales relativos, la productividad por ocupado, que conjuntamente nos dan los costes laborales por unidad producida (CLU) [gráficos inferiores]. En el sector de la industria manufacturera, que es el más expuesto a la competencia internacional, los costes laborales por hora aumentaron en 2012 en España un 2% menos que en Alemania y un 1,5% menos que en la zona euro en su conjunto. A su vez, la productividad por hora aumentó un 2,5% más en España que en Alemania y un 2%

Si restamos las subidas de impuestos, la inflación se situaría medio punto por debajo de la eurozona

En 2012, los costes laborales cayeron un 4,5% frente a Alemania y un 3,5% frente a la zona euro

más que en la zona euro, bien es cierto que a costa de destruir empleo. Como consecuencia, los costes laborales por unidad producida disminuyeron un 4,5% frente a Alemania y un 3,5% frente a la zona euro. Entre 2009 y 2012 se ha corregido más de la mitad de la desviación de los CLU que se produjo entre 1998 y 2008 frente a Alemania y las tres cuartas partes frente a la zona euro. La economía española vuelve a ser competitiva en costes. Ahora solo nos queda aprender la lección y no volver a repetir en el futuro los errores del pasado. La idea que debemos grabarnos en la cabeza los españoles es que debemos ser capaces de un quebradero de cabeza constante. Para eso son necesarias las reformas. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Salir de la recesión y reducir desequilibrios

Guillermo de la Dehesa

El País, 27 de enero de 2013

14 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 27 DE ENERO DE 2013

» laboratorio de ideas.

Salir de la recesión y reducir los desequilibrios

GUILLERMO DE LA DEHESA

Salir de la recesión es solo un primer paso para recuperar el crecimiento positivo, luego hay que recuperar el crecimiento potencial anterior y finalmente hay que reducir los desequilibrios acumulados durante la crisis. Es decir, primero España debe alcanzar un flujo anual (PIB) positivo, luego recuperar el PIB anual potencial de 2008 y finalmente recuperar unos stocks netos de deuda interna y externa y de empleo normales.

Según el FMI, el PIB español cayó un 3,7% en 2009, un 0,3% en 2010, un 1,4% en 2012 y caerá un 1,5% en 2013. En total, 6,9 puntos de PIB en 5 años. Ahora bien, saldrá de recesión creciendo 0,8% en 2014; 1,6% en 2015 y 1,7% en 2016 y en 2017.

La diferencia entre el crecimiento nominal y el potencial (output gap) sería solo del -0,4% del PIB en 2017 y del 0,0% en 2018, significando que su crecimiento potencial alcanzaría el 2% en 2018, superior al 1% de 2012, pero lejos del 3% del período 2000-2007. Un PIB potencial del 2% permitiría aumentos de empleo superiores a los de la población activa.

Ahora bien, salir de la recesión y recuperar parte del crecimiento potencial no significa haber superado la crisis, al haberse acumulado tres grandes desequilibrios en sus stocks: el fiscal, el externo y el laboral.

Desequilibrio fiscal. El FMI estima que el déficit fiscal nominal del conjunto de las Administraciones públicas alcanzará el 7% del PIB en 2012, el 5,7% en 2013, el 4,6% en 2014, el 3,9% en 2015, el 3,2% en 2016 y el 2,8% del PIB en 2017, inferior al 3% del PIB, máximo permitido por el Pacto de Estabilidad. Es decir, una contracción fiscal de 8,4 puntos de PIB en 8 años, partiendo del máximo déficit del 11,2% del PIB en 2009.

Los ingresos totales cayeron desde un máximo del 41,1% del PIB en 2007 al 34,9% en 2009, pero aumentarían hasta el 39,8% del PIB en 2017. Los gastos totales cayeron del 46,1% del PIB en 2009 y bajarían hasta el 39,5% del PIB en 2017.

El déficit fiscal estructural ajustado por el ciclo (output gap) pasaría del 3,2% del PIB en 2013 al 2,3% en 2017, alcanzándose un superávit primario (deducido el pago neto de intereses) del 0,1% del PIB en 2013 y del 2,2% del PIB en 2017. Es decir, en 2014 dejaría de crecer la deuda pública.

El stock de deuda pública, por acumulación de déficits pasados, pasaría del 90,7% del PIB en 2012 hasta un máximo del 101,4% en 2016, cayendo lentamente después, mientras que la deuda neta caería al 88,6% en 2017.

El FMI estima que volver al nivel de deuda pública del 60% del PIB en 2030, máximo permitido por el Pacto de Estabilidad, requeriría superávits primarios y luego superávits totales crecientes, no solo para reducir el volumen de deuda, sino

también para enfrentar el importante incremento de gasto en pensiones y sanidad, que aumentarían un 50% en 2030, derivado del rápido envejecimiento de la población.

Desequilibrio externo. En 2007, el déficit nominal por cuenta corriente alcanzó el 10% del PIB, el más elevado de la OCDE. El FMI estima que podría caer al -0,6% del PIB en 2014, al 0,0% en 2015 y lograr superávits del 0,8% y del 1,4% del

consumo y de inversión como de las importaciones.

El comportamiento de las exportaciones ha sido excelente. A pesar de que España ha apreciado su tipo de cambio real 12 puntos porcentuales (medido por los costes laborales unitarios) frente a Alemania, ha logrado aumentar su cuota de exportaciones de bienes en la Eurozona desde el 3,6% en 1999 al 3,9% en 2011, dos décimas más que Alemania, mien-

trando que en 2012, pero empieza a reducirse. El FMI estima que llegará al 14% en 2014 y al 130% en 2017, haciendo que la relación deuda externa-exportaciones caiga del 554% en 2012 a 366% en 2017.

La posición inversora internacional neta (PIIN) de activos y pasivos externos ha aumentado desde el 89% del PIB en 2009 al 95% en 2012, pero el FMI estima que caerá al 82% del PIB en 2017. Los pasivos de inversiones de cartera están cayendo, mientras que los pasivos con el Eurosistema están aumentando. Ha habido salidas netas de capitales de no residentes compensadas por compras de activos y financiación bancaria del BCE.

Los precios de la deuda externa privada mejoran, reduciendo los costes de financiación de las empresas más solventes. Ahora bien, el crédito interno al por menor sigue caro y cayendo un 5,4% en 2012.

Desequilibrio laboral. El empleo lleva cayendo cinco años y caerá también en 2013, es decir, seis años seguidos, lo que no ocurría desde 1974-1981, que cayó siete años seguidos. La tasa de empleo ha caído del 66,6% en 2007 al 56,5% en 2012, el empleo temporal de los jóvenes ha caído un 34% y el empleo indefinido de los mayores solo un 6%, mostrando la enorme dualidad laboral existente. En 2014 dejará de caer, pero tardará varios años más en recuperar, no la tasa de empleo de 2007, que era desmesurada, sino una tasa normal.

Recuperar esta tasa de empleo dependerá de la actual reforma laboral y de las mejoras que se introduzcan para evitar que el empleo continúe siendo el más precario, el más volátil en relación con el PIB, el que menos responde a aumentos del desempleo y el más correlacionado con la inflación pasada de toda la OCDE. Además, habrá que incentivar la contratación indefinida para evitar que un 50% de los jóvenes, los mejor preparados, vuelvan a estar desempleados.

Otro reto del empleo es el sectorial, al haber llegado la construcción a alcanzar el 17,9% de PIB, el 20% del empleo y el 23% de la inversión nacional. Ahora hay más de un millón de desempleados de la construcción difícilmente reciclables. Por lo tanto, tendrán que ser los servicios (comercio al por menor y al por mayor, turismo, medio ambiente, transportes y comunicaciones) y algunas manufacturas quienes lideren la creación de empleo.

La tasa de desempleo actual es del 26,02%, y el FMI estima que va a continuar por encima de 25%, cayendo al 23,3% en 2015, al 22,1% en 2016 y al 20,5% en 2017.

Finalmente, el desequilibrio laboral aumenta el desequilibrio fiscal. En 2007 había casi 20 millones de afiliados a la Seguridad Social y a finales de 2012 hay solo 16,5 millones, mientras aumentan los gastos en subsidios de desempleo.

En resumen, estamos a un año del crecimiento positivo y a cuatro años del crecimiento potencial anterior, pero lejos de recuperar unos stocks de deuda y empleo normales. ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



Estamos a un año del crecimiento, pero lejos de recuperar unos 'stocks' de deuda y empleo normales

PIB en 2016 y en 2017, respectivamente. En términos estructurales (ajustado por el ciclo), el superávit corriente se alcanzaría bastante más tarde, ya que buena parte de la reducción del déficit corriente es debida a los 13 puntos porcentuales de desplome tanto de la demanda interna de

tras que Francia e Italia han perdido 1,3 y 0,6 puntos porcentuales de cuota respectivamente.

Asimismo, España ha perdido solo 2 décimas de su cuota mundial en la exportación de bienes, del 2% al 1,8%, y ha mantenido su cuota mundial de exportación de servicios en el 3,5% a pesar de las nuevas exportaciones de los emergentes. España ha pasado de exportar el 24% de su PIB en 2009 al 32% en 2012, y el FMI espera que llegue al 38,8% del PIB en 2017.

El stock de deuda externa total, debida a la acumulación de déficits corrientes pasados, se ha estabilizado en el 175% del

Sigue la recesión pero hay perspectivas de recuperación

Rafael Pampillón

Expansión, 2 de febrero de 2013



EL PULSO DE LA ECONOMÍA

Sigue la recesión pero hay perspectivas de recuperación



OPINIÓN

Rafael Pampillón Olmedo

Esta semana hemos conocido estadísticas muy relevantes que confirman que la economía española sufrió un duro varapalo en el cuarto trimestre de 2012. Sin embargo, se han publicado también datos que muestran que mejora la competitividad y que el futuro de la economía española es esperanzador.

El INE informó de que el Producto Interno Bruto (PIB) español aceleró su ritmo de caída en el cuarto trimestre de 2012. La contracción del PIB fue de un 0,7% trimestral, es la sexta consecutiva y más que duplica la del tercer trimestre, que fue del 0,3%. Es además la mayor caída desde el segundo trimestre de 2009. ¿Cuáles son las causas de este descenso?

1º) La necesaria contracción del gasto público para acercarse a los objetivos de déficit público acordados con Bruselas.

2º) La reducción de la inversión empresarial, por el endurecimiento del crédito bancario y la falta de expectativas de ventas futuras, incluida la construcción, que sigue con su prolongado ajuste en sus dos componentes: vivienda y obra pública.

3º) El consumo privado tuvo también una fuerte caída, que estimamos muy cerca del 2% trimestral, quizá fue la mayor caída de toda la serie histórica que arranca en 1970. Ello se debió a: a) la subida del IVA en septiembre, b) la supresión a los empleados públicos de la paga extra de Navidad, c) las dificultades de conseguir crédito para la compra de bienes de consumo duradero, d) el aumento del paro (que está en máximos históricos), e) la necesaria moderación salarial y f) la creciente desconfianza de las familias; manifestación de esta falta de confianza es que, según la EPA, en el cuarto trimestre de 2012 se destruyeron 65.800 hogares (máxima destrucción de la serie histórica).

Aunque habrá que esperar al 28 de febrero para confirmar el dato del consumo privado, el Índice del Comercio Minorista publicado también esta semana, apunta en esa dirección. Las ventas de bienes de consumo en grandes superficies, cadenas comerciales, tiendas y gasolineras, deflactadas y corregidas de efectos de calendario, se derrumbaron en el cuarto trimestre, cayendo al mayor ritmo en más de una década: un 9,3% interanual. La creciente competencia de Internet puede ser un motivo. Sin embargo, los enu-

merados en el párrafo anterior parecen mucho más relevantes.

Síntomas de recuperación

Sin embargo, hay varios indicadores, publicados esta semana, que muestran signos positivos para la economía española. En este sentido parecería que la economía está yendo mejor de lo que señalan los datos anteriores. ¿Cuáles son los síntomas de esa posible recuperación?

1) Tras seis meses consecutivos de ganancias, incluyendo enero, la bolsa española acumula una revalorización del 23,6%, lo que convierte al período agosto-enero en el más fructífero desde 2009. Las subidas de las acciones manifiestan optimismo sobre el futuro de las empresas y, por tanto, de la actividad económica.

2) El Indicador de Confianza Económica de España que elabora la Comisión Europea lleva cinco meses subiendo y ha pasado del 82,8 en agosto de 2012 al 88,2 en enero de 2013. Está por consiguiente, muy cerca del nivel de confianza del conjunto de la eurozona, que se en-

contraba en enero de este año en 89,2 puntos. Es preciso anotar, sin embargo, que ambos índices siguen estando por debajo de la base (100) que es la media del período 1990-2012.

3) La productividad de la economía española sigue aumentando. Según el INE, en términos interanuales el descenso del PIB en 2012 fue del 1,8%. Si la destrucción de empleo en 2012 fue del 4,8%, eso significa que la productividad aparente del trabajo aumentó un 3% con respecto a 2011.

4) La mejora de la competitividad está facilitando también la salida de la crisis y la entrada de capitales extranjeros. Según el Banco de España, la remuneración por asalariado en 2012 se redujo un 0,6%, lo que permitió que los costes laborales unitarios se redujeran al mayor ritmo en tres años (-2,8%).

5) Más productividad y mayor competitividad están favoreciendo que las exportaciones de bienes y servicios españolas sigan creciendo rápidamente. Efectivamente, el Banco de España informó el jueves de que en los once primeros meses del año pasado las exportaciones

de bienes y servicios aumentaron un 4,6% con respecto al mismo período del año 2011. Sin embargo, mientras las exportaciones de bienes crecían en ese período al 3,5%, el turismo lo hizo solamente en un 1% y las exportaciones de servicios no turísticos en un 11,6%. El aumento de las exportaciones de bienes y servicios junto con la intensa caída de las importaciones está evitando que las caídas del PIB sean mayores.

6) La reducción de la inflación mejora también la competitividad. En enero los precios de consumo registraron un descenso del 1,4% respecto al mes de diciembre, lo que significa que la variación interanual del IPC en el mes pasado se sitúa en el 2,6% frente al 2,9% de diciembre.

7) Resulta también positivo cualquier éxito de la lucha contra el fraude. En 2012, y gracias al alza de impuestos, la Agencia Tributaria recaudó un 4,2% más que en el año 2011. Es bien conocido que las subidas de impuestos suponen aumentos de recaudación en el corto plazo pero no en el medio plazo. Las subidas de impuestos generan, además, pérdidas irre recuperables de eficiencia, de ahí que la falta de ingresos fiscales que sigue sufriendo España no se soluciona con más subidas de impuestos, sino con medidas agresivas e innovadoras contra la evasión fiscal. Por consiguiente, resulta alentador que la Agencia Tributaria haya recaudado 11.500 millones de euros en 2012, en la lucha contra el fraude fiscal, un 10% más que en 2011.

En resumen, la economía española, según algunos indicadores de actividad, parece que está en el camino que la lleva a la recuperación. El repunte del Índice de Confianza durante cinco meses y de la bolsa anuncia que lo peor de la crisis ha podido quedar atrás y que se habría tocado fondo en el cuarto trimestre del año pasado. En cambio, otras estadísticas que se refieren al crecimiento económico, empleo, producción industrial y a las ventas del comercio minorista muestran una situación descorazonadora. Desgraciadamente, es muy probable que la economía siga contrayéndose en el primer semestre de este año y que a lo largo de 2013 se siga destruyendo empleo.

La mayoría de los economistas no esperan que haya recuperación económica (comienzo de la fase álgida del ciclo) hasta finales de este año y que se empiece a crear empleo hasta mediados de 2014. Por último, los episodios de corrupción no favorecen la entrada de capital extranjero ni van a facilitar que la recuperación llegue antes de lo previsto. Sobre la corrupción y sus efectos sobre la economía escribiremos otro día.

Profesor del IE Business School y Catedrático de la Universidad San Pablo-CEU



Un nuevo panorama económico

Manuel Lagares

El Mundo, 19 de febrero de 2013

TRIBUNA / ECONOMÍA / MANUEL LAGARES

● El autor considera que la situación española está evolucionando en los últimos meses

Un nuevo panorama económico

EN ESTOS días la economía española comienza a ofrecer un nuevo y muy distinto panorama del que presentaba hace bien poco, al menos en aspectos tan importantes como los de sus cuentas públicas, relaciones con el exterior, niveles de productividad, sistema financiero, mercado de trabajo, confianza de los españoles y percepción exterior de esa situación. En todas esas parcelas se observan signos inequívocos de mejora, aunque ni los datos de producción ni de empleo muestran todavía un claro inicio de la recuperación económica.

El primer gran cambio se refiere al déficit público, que ha mejorado sustancialmente a lo largo de 2012. El enorme esfuerzo de consolidación que se ha efectuado durante el pasado año está permitiendo que nos aproximemos sensiblemente al compromiso del 6,3% respecto al PIB adquirido con la Unión Europea, si se descuentan las transferencias de capital a las entidades financieras para resolver la crisis bancaria. Partiendo en 2011 de un déficit público próximo al 9,4%, llevarlo a valores por debajo del 7% en un año constituye una auténtica hazaña que ningún país importante había logrado hasta ahora en un solo ejercicio y, además, con una caída del PIB próxima al 1,4%. El esfuerzo, que habrá de continuar varios años todavía por la vía de los gastos y del cambio en la organización administrativa pública, está aliviando tensiones en la financiación de la economía y creando mayor espacio para la actividad privada.

El segundo gran cambio se refiere a nuestras relaciones con el exterior. Hasta ahora, debido a los déficits en la financiación pública y privada, hemos necesitado de esa financiación en volúmenes muy considerables. Así en 2007 tales necesidades se situaron nada menos que en un 10% del PIB. Pero es posible que en 2012 resulten inferiores al 1% del PIB y que para 2013, en lugar de necesidad de financiación tengamos un saldo positivo en esa partida superior al 2% del PIB. Una situación impensable hace poco y cuyo motor son unas crecientes exportaciones de bienes y servicios. Esas exportaciones representaban en 2006, antes del inicio de la crisis, un 26,3% del PIB mientras que durante el tercer trimestre de 2012 supusieron el 33,1% de esa magnitud, lo que significa que casi un tercio de nuestras producciones se destinan hoy al extranjero y que lo que se vende fuera ya tiene masa suficiente para tirar del PIB en su conjunto y, especialmente, de las inversiones. Por su parte, la demanda exterior —es decir, la diferencia entre exportaciones e importaciones— tenía en 2006 un valor de -5,8% del PIB y en el tercer trimestre de 2012 un valor del +1,6%. Otro importante cambio.

El tercer gran cambio se está produciendo en nuestros niveles de productividad. Las abrumadoras cifras de un paro creciente, aunque cada vez más desacelerado, ocultan la revolución que se está produciendo en la utilización del trabajo, aproximando su productividad a la de los países de nuestro entorno. Algunas cifras pueden darnos idea de lo que ese cambio significa. Así, la producción real española de 2012 fue bastante similar, a precios constantes, a la de 2006, el año anterior a la crisis. Esa producción exigió en

2006 del concurso de unos 20 millones de personas ocupadas, pero en 2012 solo se necesitaron algo menos de 17,5 millones para obtener prácticamente la misma producción en términos reales. Es decir, fuimos capaces de producir lo mismo que en 2006 pero ocupando dos millones y medio de personas menos. Aumentos de productividad y de exportaciones que parecen mostrar el inicio de cambios sustanciales en nuestro modelo productivo.

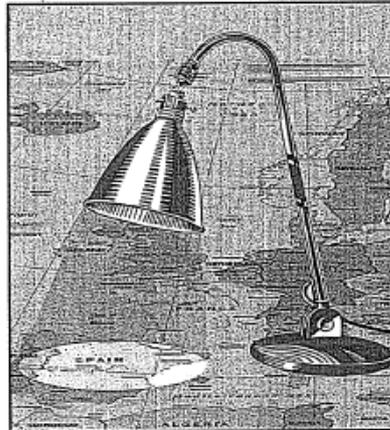
El cambio en el sistema financiero ha sido también muy profundo, aunque algunos de sus resultados no salten fácilmente a la vista y otros no hayan terminado de aflorar todavía. La reforma financiera ha evitado una muy probable cadena de graves desastres bancarios que hubieran arrastrado a la economía española y a la de los restantes países del euro a un abismo de insondables profundidades. Pero como afortunadamente eso no ha ocurrido, tal efecto suele olvidarse a la hora de hacer balance de esa reforma, pese a haber impedido tan gravísimos desastres. Ahora nuestro sistema financiero está constituido por entidades sanas, suficientemente capitalizadas, a punto de terminar un durísimo ajuste de sus capacidades operativas, con objetivos y ámbitos de actuación claramente delimitados y

en cuyos activos no existen ya ni ladrillos ni terrenos emponzoñados sino abundantes recursos líquidos dispuestos para la inversión. No es de extrañar, por tanto, que esta nueva situación esté despertando un creciente interés por nuestros bancos ni tampoco que el crédito al sector privado, que es la base natural del negocio bancario, comience en los próximos meses a financiar la recuperación de la economía española.

LA REFORMA laboral está teniendo mala prensa. Para unos, los menos, ha sido una reforma corta. Para otros, los más, se ha emprendido con la única finalidad de despedir trabajadores. Se olvidan estos últimos de que las grandes hecatombes en materia de empleo se han venido produciendo desde 2008 y que la reforma laboral se puso en marcha a mitad del año pasado, por lo que no se le pueden imputar las abrumadoras cifras de paro que padecemos. Y los primeros se olvidan de que, en los despidos y sin poner en peligro la supervivencia de las empresas, hay que garantizar también una aceptable protección de los despedidos. Esa supervivencia de las empresas era la que estaba en grave riesgo antes de la reforma laboral, cuando la opción más frecuente de soportar el alto coste legal de producir con eficiencia. Ahora la reforma laboral permite la supervivencia de las empresas cuando la reducción parcial de plantillas resulta inevitable y, además, garantiza a los trabajadores una protección suficiente, más en línea con la que conceden otros países. Pero también y sobre todo, permite que los salarios se ajusten mucho mejor a las posibilidades de cada empresa en lugar de establecerse en negociaciones alejadas de cada realidad empresarial concreta. Otra reforma que está comenzando a impulsar con fuerza el cambio hacia un nuevo modelo productivo.

No es de extrañar que todos esos factores estén provocando también un cambio de percepción de la economía española dentro y fuera de nuestras fronteras. Estamos ganando confianza. Las encuestas empresariales de opinión, las recientes valoraciones explícitas de organismos y autoridades internacionales, los informes optimistas de importantes bancos extranjeros y las crónicas de influyentes medios sobre nuestro mercado laboral suponen un cambio sustancial en la percepción de la economía española y el reconocimiento del nuevo panorama económico de nuestro país. Ese panorama, fruto de una inteligente política gubernamental —pero, muy especialmente, del duro esfuerzo y sacrificio de la sociedad española— no ha comenzado aún a concretarse en datos de producción y de empleo, aunque probablemente lo haga en la segunda mitad de este año, todavía a ritmos lentos. Por eso necesitaremos de mucha perseverancia y de bastante tiempo para volver a emplear a nuestros actuales desempleados. Confiamos en que ni los delirios de algunos políticos ni otros desgraciados factores internos o externos lo impidan.

Manuel Lagares es catedrático de Hacienda Pública y miembro del Consejo Editorial de EL MUNDO.



LUIS PAREJO

«Se observan signos inequívocos de mejora en parcelas como las cuentas públicas o las relaciones con el exterior»

Acuerdos por el empleo y el crecimiento

Carmen Alcaide

El País, 3 de febrero de 2013

EL PAÍS, DOMINGO 3 DE FEBRERO DE 2013

>>>

Acuerdos por el empleo y el crecimiento

CARMEN
ALCAIDE

El año 2013 se presenta como un año de transición para la salida de la crisis. El año se inicia con menos pesimismo que el trimestre anterior, lo que se refleja fundamentalmente en la mayor confianza de los mercados financieros. Pero no nos equivoquemos: todavía será un año duro, con caída de la actividad y pérdida de empleos, pero tanto el Gobierno como la oposición deberían olvidarse de sus intereses partidistas y hacer un esfuerzo para realizar pactos, aunque sean parciales, que comiencen a poner las bases para el crecimiento de la actividad económica como única vía posible para la creación de empleo.

No en vano, y con mucho sacrificio, han mejorado algunos de los desequilibrios de la economía española. Se ha corregido el déficit comercial, se ha reducido el déficit público en una situación de crisis que lo hace más difícil y están en marcha reformas que, junto a los ajustes realizados, deben seguir afectando positivamente a la competitividad de la economía española: la reforma del sistema financiero ya muy avanzada, la reforma laboral que podría mejorarse, el intenso ajuste realizado en salarios y costes de producción y el ajuste del sector inmobiliario, del que por su magnitud todavía no puede esperarse más que una mayor caída de los precios hasta que se absorba el gran stock existente, especialmente en las zonas costeras.

La crisis ha afectado a todos los estamentos de la actividad económica—inversores, ahorradores, productores, comerciantes, empleados y consumidores—, aunque no con la misma intensidad. Pero el ajuste más doloroso para la sociedad ha sido el del empleo. Alcanzar los casi seis millones de parados, con una tasa de paro del 26%, es ya insuperable, aunque se tenga en cuenta el colchón de supervivencia que significa la economía sumergida y las ayudas públicas al desempleo. Pero también debería ser inaceptable para los responsables políticos, y en ellos incluyo a todos los que han tenido actuaciones públicas en los últimos 10 años, primero provocando y después negando y no evitando los efectos negativos de su gestión sobre la actividad económica. Por eso todos deberían sentirse lo suficientemente responsables como para intentar aunar los esfuerzos para salir de una vez de esta crisis tan prolongada. Después, cuando lleguen las elecciones, ya se pelearán.

En todos los documentos que se refieren al empleo se habla pomposamente de "políticas activas de empleo", pero no hay más políticas activas que aquellas que ayuden a generar actividad económica, ya sea con creación de empresas nuevas o manteniendo y aumentando la actividad de las existentes, pero siempre en términos competitivos. No siempre tienen que ser políticas que cuesten dinero al erario público. A veces basta con una mayor eficacia administrativa, una reducción de trabas para facilitar la actividad empresarial y facilitar el crédito para las actividades productivas que se observen viables. Por desgracia, el sector público tendrá que continuar con su ajuste y por tanto con la reducción de em-

pleo. Pero debería diferenciarse entre aquellas actividades necesarias para la sociedad (enseñanza y sanidad) y aquellas puramente administrativas que pueden ganar en eficacia evitando duplicidades al tiempo que se reduce el tamaño de las administraciones: estatal, autonómica y local.

Como es sabido, el punto más positivo de esta crisis ha sido la reducción del déficit exterior de la economía española, absolutamente necesario para poder reducir el excesivo endeudamiento externo. Dada nuestra dependencia energética y tecnológica, que nos obliga a cuantiosas importaciones, no queda más remedio que intentar incentivar las exportaciones. Las ganancias de competitividad conseguidas con los ajustes realizados en estos años de crisis y los esfuerzos realizados por muchas empresas para competir en el exterior han permitido crecer a nuestras exportaciones y ganar cuotas de mercado en un entorno difícil y competitivo. En Europa, donde se dirigen cerca del 70% de nuestras exportaciones, estamos en un mercado abierto en el que solo sobreviven los más competitivos, ya sea por precio o por calidad de los

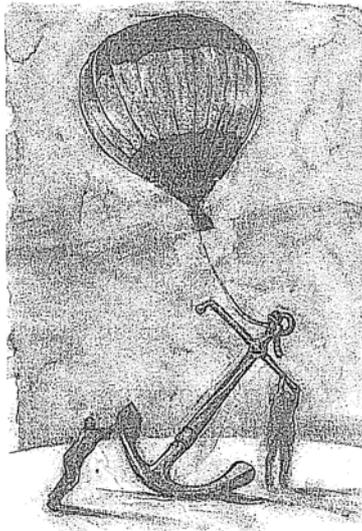
De momento, hay iniciativas del PSOE y del Gobierno que deberían traducirse en algo más concreto. Las propuestas que Rubalcaba ha hecho llegar a Rajoy para luchar contra el desempleo deberían discutirlas seriamente, ya que algunas de ellas son negociables en el seno de la UE, como el retraso del objetivo del déficit y conseguir que no computen las inversiones públicas en el objetivo del déficit. La respuesta inmediata del último Consejo de Ministros, con la reducción de cotizaciones para emprendedores jóvenes por seis meses, no parece suficiente y es muy limitada en el tiempo considerado el que se necesita para emprender alguna actividad nueva. Es un error anunciar medidas tan limitadas en vez de presentar una estrategia más amplia y consensuada en un tema tan complicado como es la incentivar de la actividad y del empleo.

Otra iniciativa en marcha es la ley de emprendedores, que debería tener en cuenta todas las posibilidades de ayudas e incentivos, ya sean de carácter administrativo—como la tan anunciada, pero sin hacerse realidad, ventanilla de 24 horas para la creación de empresas—, así como los incentivos en cotizaciones sociales, incentivos fiscales tanto en el tratamiento del IRPF como la devolución total o parcial del IVA y el tratamiento de plusvalías y la creación de un fondo de capital público para la creación de empresas y/o impulsar el capital riesgo. Algunos de estos instrumentos ya existen, pero hay que hacerlos más eficaces. Adicionalmente, estos incentivos podrían hacer emerger actividades y empleos que están sumergidos como única forma de supervivencia en una situación tan difícil como la actual.

En cuanto al apoyo de Europa, y a pesar de la aprobación del pacto para el crecimiento y el empleo y de las propuestas presentadas por la Comisión Europea en octubre de 2012, no puede esperarse ningún avance en el corto plazo hasta que esté aclarado el destino presupuestario de los fondos estructurales. Las iniciativas para el empleo de los jóvenes con la creación de un mercado laboral europeo están lejos de conseguirse. En cuanto a los incentivos al crecimiento, habría que intentar negociar la medida ya anunciada de no considerar las inversiones públicas como parte del objetivo del déficit, que de momento deja fuera a los países como España, que todavía no cumplen con el objetivo. Por último, solo si los países de la UE que no están inmersos en un ajuste de su déficit público incentivan su demanda podrían hacer de motor para el conjunto de la UE.

No es tarea fácil, pero si el Gobierno quiere alcanzar los objetivos incluidos en el Presupuesto 2013, con crecimiento del PIB en el segundo semestre del año y creación de empleo al final del mismo, tendrá que hacer algo más que ahondar en las reformas y corregir el déficit. Aprovechando el respiro que parecen darnos los mercados y la moderación de la prima de riesgo, que ayudará en la tarea de ajuste del déficit público, y sin dejar de avanzar en las reformas estructurales comprometidas, ha llegado el momento de dirigir los máximos esfuerzos posibles a incentivar el crecimiento de la actividad de manera que las empresas comiencen a crear empleo. ■

Carmen Alcaide es analista y expresidenta del Instituto Nacional de Estadística (INE).



EDUARDO ESTRADA

productos. En el resto del mundo y especialmente en Asia y Latinoamérica, donde nuestras exportaciones también están creciendo, se valoran los productos que se diferencian por el diseño, en el caso de los bienes, o por la incorporación de conocimiento en el caso de algunos servicios. Incentivar la internacionalización de las empresas y abrir nuevos mercados es una de las líneas a seguir para impulsar la actividad y la creación de empleo.

En algunas ocasiones se habló de la necesidad de un gran pacto entre los partidos políticos, sindicatos y empresarios para acordar medidas que propiciasen la salida de la crisis, pero no hubo el menor interés en conseguirlo. Sin embargo, en el momento actual la situación de las familias y la contestación social han llegado a un punto tan crítico que exige llegar a algún tipo de acuerdo que, aunque sin ser un gran pacto, permita tomar iniciativas que generen confianza y esperanza entre la población.

Aspectos económicos centrales para 2013

Nouriel Roubini

Expansión, 25 de enero de 2013

Viernes 25 enero 2013 Expansión 47

Opinión

Aspectos económicos centrales para 2013



A FONDO

Nouriel Roubini

La economía mundial exhibirá este año algunas semejanzas con las condiciones que prevalecieron en 2012. No habrá sorpresas en este frente: afrontamos otro año en que el crecimiento económico mundial será en promedio cercano al 3%, pero con una recuperación a múltiples velocidades –estará por debajo de lo adecuado en las economías avanzadas, con tasas del 1%, y cercano al de tendencia en los mercados emergentes, con tasas del 5%. Pero también habrá algunas diferencias importantes.

Un doloroso desapalancamiento –menor gasto y más ahorros para reducir la deuda y el desapalancamiento– continúa en la mayoría de las economías más avanzadas, lo que implica un crecimiento económico lento. Pero este año la austeridad fiscal también estará presente en las economías más avanzadas, no solo en la periferia de la zona del euro y en el Reino Unido. De hecho, la austeridad se está extendiendo al centro de la zona del euro, a Estados Unidos y a otras economías avanzadas (con la excepción de Japón). Dada la sincronizada reducción fiscal en la mayoría de las economías avanzadas, otro año de crecimiento mediocre podría dar lugar a la contracción indiscutida en algunos países.

Con el anémico crecimiento en la mayoría de las economías avanzadas, la nueva acometida de los activos de riesgo que comenzó en el segundo semestre de 2012 no fue impulsada por una mejora en los aspectos centrales, sino por nuevas rondas de política monetaria no convencional. La mayoría de los bancos centrales de las economías avanzadas más importantes –el Banco Central Europeo, la Reserva Federal de EEUU, el Banco de Inglaterra y el Banco Nacional Suizo– han implementado algún tipo de flexibilización cuantitativa, y probablemente se les una el Banco de Japón, que se está viendo empujado hacia políticas menos convencionales por el nuevo Gobierno del primer ministro Shinzo Abe.

Además, nos aguardan muchos peligros. En primer lugar, el miniacuerdo impositivo estadounidense no logró alejar a ese país por completo del precipicio fiscal. Tarde o temprano tendrá lugar otra fea pelea sobre el tope de la deuda, el demorado secuestro del gasto público y una "resolución continua sobre el gasto" del Congreso (un acuerdo para permitir que el gobierno continúe funcionando sin una ley de presupuesto). Los mercados pueden asustarse frente a otra situación fiscal de suspenso. Incluso el actual miniacuerdo implica una carga



Tarde o temprano tendrá lugar en EEUU otra fea pelea sobre el techo de deuda y los mercados pueden asustarse

China ha debido apoyarse en otra ronda de estímulo monetario, fiscal y crediticio para apuntalar el crecimiento

significativa –aproximadamente el 1,4 % del PIB– sobre una economía que durante los últimos trimestres ha crecido apenas al 2%.

En segundo lugar, si bien las acciones del Banco Central Europeo han reducido los riesgos de eventos excepcionales en la zona del euro –una salida griega o la pérdida de acceso a los mercados para Italia y España– los problemas fundamentales de la unión monetaria no han sido resueltos. Junto con la incertidumbre política, volverán a surgir en toda su

magnitud durante la segunda mitad del año. Después de todo, el estancamiento y la clara recesión –exacerbados por la austeridad fiscal concentrada al principio del período, el euro fuerte y la restricción crediticia en curso– continúan siendo la norma en Europa. Como resultado, se mantienen grandes –y potencialmente insostenibles– niveles de deuda pública y privada. Además, dadas las poblaciones envejecidas y el bajo crecimiento de la productividad, el producto potencial probablemente se vea erosionado en ausencia de reformas estructurales más agresivas que impulsen la competitividad, lo que deja al sector privado sin motivos para financiar los déficit crónicos en la cuenta corriente.

En tercer lugar, China ha debido apoyarse en otra ronda de estímulo monetario, fiscal y crediticio para apuntalar un modelo de crecimiento desequilibrado e insostenible basado en excesivas exportaciones e inversión fija, elevado ahorro y bajo consumo. Para el segundo semestre, se acelerará la caída de la inversión en bienes raíces, infraestructura y capaci-

dad industrial. Y, debido a que es poco probable que el nuevo liderazgo en el país –conservador, gradualista y de consenso– acelere la implementación de las reformas necesarias para aumentar el ingreso de los hogares y reducir el ahorro preventivo, la proporción del consumo del PIB no aumentará con suficiente velocidad como para compensar. Entonces, el riesgo de una caída brusca aumentará hacia fines de este año.

Los BRIC

En cuarto lugar, muchos mercados emergentes –incluidos los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), pero también muchos otros– experimentan una desaceleración del crecimiento. Su "capitalismo de estado" –empresas estatales que desempeñan un papel importante; bancos estatales con papeles más importantes aún; nacionalismo de recursos; industrialización por sustitución de importaciones, y proteccionismo financiero y controles sobre la inversión extranjera directa– es el centro del problema. Queda por ver si adoptarán reformas para impulsar el rol del sector privado en el crecimiento económico.

Finalmente, aumentan los riesgos geopolíticos graves. Todo el Gran Oriente Medio –desde Magreb hasta Afganistán y Paquistán– es social, económica y políticamente inestable. De hecho, la primavera árabe se está convirtiendo en un invierno árabe. Si bien es improbable un conflicto militar directo entre Israel y Estados Unidos por un lado e Irán por el otro, es claro que las negociaciones y sanciones no inducirán a los líderes iraníes a abandonar sus esfuerzos para desarrollar armas nucleares. Como Israel se rehúsa a aceptar un Irán con armas nucleares, su paciencia se reduce, los tambores de la guerra redoblarán con más fuerza. La "prima de miedo" en los mercados del petróleo puede aumentar significativamente y elevar los precios en un 20%, lo que conducirá a efectos negativos sobre el crecimiento en EEUU, Europa, Japón, China, India y todas las demás economías avanzadas y mercados emergentes importadores netos de petróleo.

Si bien la probabilidad de una tormenta perfecta –con la materialización de todos estos riesgos en su forma más virulenta– es baja, cualquiera de ellos sería suficiente para estancar la economía mundial e inclinarla hacia la recesión. Y si bien no todos pueden mostrarse en su forma más extrema, si están presentes, o lo harán, de alguna manera. A principios de 2013, los riesgos a la baja para la economía global van en aumento.

Presidente de Roubini Global Economics (www.roubini.com) y profesor de Economía en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York

© Project Syndicate, 2013

Un nuevo paradigma monetario

Juergen B. Donges

El País, 24 de marzo de 2013

DE CIERRE

Un nuevo paradigma monetario

Los máximos representantes de los bancos centrales han tomado gusto a su nuevo papel de «Ejecutivo sombra»

JUERGEN B. DONGES
UNIVERSIDAD DE COLONIA



Antes de estallar la crisis financiera global en 2007 y de irrumpir tres años después la crisis de la deuda soberana en la zona euro, los principales bancos centrales aplicaban sus políticas monetarias con independencia de los gobiernos. Habían sacado la conclusión correcta de la elevada inflación en los años setenta, que no hizo más que llevar a numerosos países al estancamiento económico con crecientes niveles de desempleo; prestarle atención prioritaria a la estabilidad del nivel de precios a medio plazo. Para ello establecieron objetivos directos de inflación o intermedios de crecimiento monetario. Este monetarismo friedmaniano nunca fue del agrado de aquellos políticos y funcionarios sindicalistas que eran (y son) partidarios de recetas keynesianas de expansión de la demanda y que les molestaba si el Banco Central apretaba las riendas monetarias en vez de aflojarlas. Y no faltaron, ni siquiera en Alemania cuando el Bundesbank todavía era autónomo, las injerencias políticas en dicha independencia. Pero esos intentos fueron generalmente infructuosos. Pues la autoridad monetaria tenía un gran aliado, la ciudadanía del propio país, que entendía perfectamente que la independencia frente al Ejecutivo era imprescindible para el anclaje de unas expectativas de estabilidad de precios favorables al crecimiento económico y al empleo. En consecuencia, el Tratado de Maastricht requería de los países aspirantes a la moneda única que se concediera la independencia política a sus bancos centrales que todavía no la tenían (entre ellos el Banco de España). Además postuló para el nuevo Banco Central Europeo su independencia con el mandato claro de estabilidad de precios —lo que contribuyó mucho a que la entidad adquiriera en poco tiempo una elevada reputación internacional, y el euro en competencia con el dólar también—.

Hoy la situación es otra. No porque los bancos centrales hayan recurrido a medidas no convencionales para estabilizar el sistema financiero y amortiguar en la medida de lo posible la recesión económica. En una situación de emergencia, como la vivida, la autoridad monetaria y el gobierno tenían que tirar de la misma cuerda, mediante la provisión de liquidez y estímulos fiscales, respectivamente. Pero una vez controlada la crisis habría que restablecer la división de trabajo entre Banco Central y Ejecutivo. Esto no está ocurriendo. Al contrario, tanto la Fed como el BCE, entre otros, aplican programas de compras de bonos del Tesoro en los mercados secundarios con el fin de suavizar el coste de la refinanciación de deuda pública y de la emisión de bonos corporativos. Ben Bernanke ha anunciado que lo hará hasta que la tasa de paro laboral se haya situado por debajo del 6,5% (actualmente roza el 8%); la condición formulada —que la tasa de inflación no supere el 2,5%— probablemente quedará en papel mojado si en el momento dado persiste un desempleo excesivo. Mario Draghi ha dejado claro que las llamadas «transacciones monetarias abiertas» serán en principio ilimitadas hasta que haya desaparecido completamente el peligro de una fractura de la zona euro y las primas de riesgo incorporadas en las rentabilidades de los bonos estatales periféricos vuelvan a niveles normales y libres de elementos especulativos. Como correligionario de este paradigma monetario se ofrece el nuevo presidente del Banco de Japón, Ha-

ruhiko Kuroda, que pretende aplicar una política monetaria ultra expansiva y generar una devaluación del yen con el fin de fomentar la exportación. En la misma dirección parece querer caminar el próximo gobernador del Banco de Inglaterra, Mark Carney, que simpatiza por perseguir un objetivo de crecimiento del PIB nominal, en vez del de inflación, como hasta ahora.

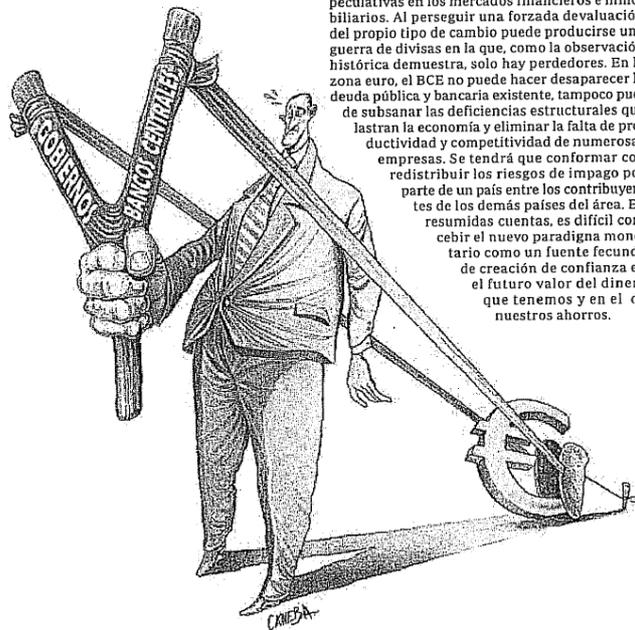
El nuevo paradigma monetario tiene dos caras. Una es que los bancos centrales han cedido a las presiones políticas de los gobiernos. La otra es que sus máximos representantes le han tomado gusto al papel que desempeñan de hecho como «Ejecutivo sombra» —sin legitimación democrática alguna, dicho sea de paso—. Con ello se da una carta blanca a los políticos, los bancos y los inversores financieros. Por eso están todos tan contentos en el Consejo de Gobierno del BCE, todos menos el presidente del Bundesbank, Jens Weidmann, que sin apoyo de la canciller Merkel se opone abiertamente a esta política, creo que con razón. Pues el precio de entregarse a la merced de los gobiernos es alto: la entidad monetaria renuncia a su mayor activo, su independen-

cia. La Fed o el BCE son al mismo tiempo poderosos y débiles. Ya no vale lo que el primer presidente del BCE, Wim Duisenberg, dijo sabiamente ante los intentos de intrusión política: «Les oímos, pero no les escuchamos». Ahora realizan el trabajo sucio que los gobiernos no quieren hacer con determinación y tenacidad en vista del

elevado coste político que acrean los recortes del gasto público, las subidas de impuestos y las reformas estructurales en la economía real, empezando con el mercado laboral.

El camino que han emprendido los bancos centrales ha contribuido a tranquilizar a los mercados financieros, sí. Pero que nadie se lleve a engaño. El actual período de complacencia no será eterno, dada la fragilidad del nuevo paradigma monetario. Al acercarse mucho los bancos centrales a la financiación de Estados crean incertidumbre sobre la futura política presupuestaria. Al quedar eliminado el tipo de interés como único mecanismo eficaz para controlar el gasto público, mejorar la eficacia recaudativa en el sistema tributario e incentivar las necesarias reformas estructurales en la economía se programan el cansancio reformista y unos repuntes inflacionarios que con tipos de interés real negativos provocarán burbujas especulativas en los mercados financieros e inmobiliarios. Al perseguir una forzada devaluación del propio tipo de cambio puede producirse una guerra de divisas en la que, como la observación histórica demuestra, solo hay perdedores. En la zona euro, el BCE no puede hacer desaparecer la deuda pública y bancaria existente, tampoco puede subsanar las deficiencias estructurales que lastran la economía y eliminar la falta de productividad y competitividad de numerosas empresas. Se tendrá que conformar con redistribuir los riesgos de impago por parte de un país entre los contribuyentes de los demás países del área. En resumidas cuentas, es difícil concebir el nuevo paradigma monetario como un fuente fecunda de creación de confianza en el futuro valor del dinero que tenemos y en el de nuestros ahorros.

«Al acercarse mucho los bancos centrales a la financiación de Estados crean incertidumbre sobre la futura política fiscal»



Paradojas de la tarifa eléctrica

José M. Domínguez

Diario Sur, 22 de marzo de 2013



Las familias españolas pagan un precio por la electricidad consumida superior a la media de la Unión Europea. Según datos de Eurostat, el precio por cada 100 Kwh era en España, en el segundo semestre de 2011, de 20,9 euros, frente a 18,4 en la UE-27; 15,8 en el Reino Unido y 14,2 en Francia; entre los principales países, sólo Alemania registra un precio superior (25,3), en tanto que el de Italia (20,8) era equiparable. En los últimos años, el descuento social ha ido creciendo a la par que el coste de la factura del consumo eléctrico. En 2010, el gasto en energía de los hogares españoles alcanzó la cifra de 19.395 millones de euros, un 3,25% del consumo final familiar (2,38% en 2000). Dada, además, su condición de bien de primera necesidad, es lógico que el precio de la energía constituya un foco permanente de atención y preocupación.

Ante cualquier producto, al consumidor lo que le interesa es el precio final que ha de afrontar. Hay ocasiones en las que ese importe total es el resultado de una compleja combinación de ingredientes que impide apreciar adecuadamente la incidencia de los distintos factores. Lo anterior puede ser particularmente relevante cuando el Estado, mediante su capacidad regulatoria, utiliza el precio de un bien o servicio para llevar a cabo determinadas políticas económicas y/o sociales. En el caso del suministro eléctrico, nos encontramos con una situación paradójica y con implicaciones problemáticas: las familias soportan unos elevados precios, pero, al propio tiempo, se genera un déficit para las empresas eléctricas que alimenta una voluminosa deuda. ¿A qué obedece semejante incoherencia? No

es la extensión de este artículo desentrañar todas las claves del auténtico rompecabezas en el que se ha convertido la tarifa eléctrica; tan sólo, en una primera aproximación, identificar algunos aspectos básicos a tener en cuenta con vistas a la valoración de la situación existente en un ámbito de tanta importancia económica y social.

Un primer elemento sospechoso para imputar como posible culpable de tan curioso entredo es, evidentemente, el papel jugado por los grandes productores y distribuidores de energía. Según lo recogido en un reciente número monográfico de la revista 'Papeles de Economía Española', a lo largo de los últimos diez años, no solamente el precio del mercado mayorista de electricidad en España ha tenido un comportamiento similar al de los países de nuestro entorno, sino que su nivel se encuentra por debajo del vigente en la mayoría de ellos.

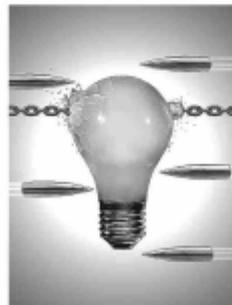
Los denominados «costes propios del sistema», los derivados de producir, transportar, distribuir y comercializar la electricidad, representan en la actualidad aproximadamente algo menos de la mitad (48%) de

la factura pagada por los consumidores. El resto de los costes incluidos en la tarifa (52%) viene explicado por otros componentes: por un lado, los que se han ido adicionando a la tarifa por motivos de política pública (actuaciones de carácter social, política medioambiental, política de cohesión territorial y recuperación de los déficit de tarifa anteriores); por otro, la fiscalidad que recae sobre el consumo, tanto la general (IVA, con un tipo de gravamen del 21%) como la especial (Impuesto sobre la Electricidad, con un tipo del 5%). Los costes asociados a las mencionadas intervenciones públicas explican aproximadamente una tercera parte del total pagado por los usuarios, y la carga impositiva, una quinta parte.

Así, la tarifa eléctrica actúa como vehículo para la implementación de importantes actuaciones públicas (subsidio del consumo del carbón nacional, bono social, apoyo a los generadores de las islas y las ciudades autónomas y, principalmente, primas a las energías renovables). Además, hay que tener presente que cada año se genera un déficit por la diferencia entre lo que las compañías eléctricas recaudan de los usuarios y los costes reconocidos a las empresas. Los déficit acumulados anualmente ascienden a la suma de 32.000 millones de euros, parte de la cual se ha recuperado a través de las anualidades incorporadas en la tarifa; el montante pendiente se eleva a unos 25.000 millones de euros.

Nos encontramos, pues, ante una situación ciertamente complicada y, asimismo, con un déficit evidente de transparencia: por una parte, las familias españolas pagan una electricidad cara y, a pesar de ello, las compañías eléctricas acumulan un déficit larvado; por otra parte, se vienen aplicando medidas económicas y sociales de gran alcance sin que los ciudadanos tengan plena conciencia del coste de las mismas. Es un ejemplo patente de los inconvenientes que, en una economía mixta, tiene distorsionar el mercado del suministro de un bien o servicio, como también eclipsar las implicaciones relativas a la asignación pública de recursos.

A fin de identificar claramente los costes y los beneficios de las decisiones privadas y públicas, suele ser conveniente que el consumo se rija fundamentalmente por los costes de producción y la carga impositiva asociada, y que se utilicen, de manera explícita, impuestos generales o específicos y transferencias independientes para instrumentar las medidas necesarias para alcanzar los objetivos económicos y sociales que se establezcan. Pretender mezclarlo todo en un precio es una fuente de confusión. Por añadidura, resulta especialmente llamativo que se pague una factura abultada y, simultáneamente, se esté incurriendo en otra factura encubierta que no se sabe bien quién acabará pagando. ¿O sí?



Otras vías de financiación

Michael Wilkins

Cinco Días, 11 de marzo de 2013

Cinco Días Lunes 11 de marzo de 2013

Opinión 17

EL FOCO



MICHAEL WILKINS
MANAGING DIRECTOR DE
FINANCIACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS
DE STANDARD & POOR'S

La escasez de financiación en el sector de las infraestructuras ha obligado a las empresas a buscar fuentes alternativas. El autor reflexiona sobre el gran potencial que tienen, así como sobre sus riesgos.

Otras vías de financiación

Se han producido grandes cambios en el sector de infraestructuras desde el inicio de la crisis financiera. Las dificultades que atraviesan los prestamistas tradicionales, como los bancos y los gobiernos, han desembocado en una escasez de financiación en este sector, forzando a las empresas a buscar financiación a través de fuentes alternativas. Recientemente, esta transformación se ha acelerado y se han materializado una serie de hitos significativos en un corto espacio de tiempo. En los últimos pocos meses, nuevos inversores han entrado en el mercado (incluyendo a las principales gestoras de activos como BlackRock o Allianz) han hecho pública su intención de hacerlo, mientras que participantes ya experimentados, como AMP Capital, se han marcado objetivos más ambiciosos para levantar financiación en un futuro próximo.

El volumen de préstamos sin recurso al accionista (*project finance*) al sector de infraestructuras rondó los 150 mil millones de euros en 2012 y, en los Estados Unidos, alrededor de una cuarta parte de los préstamos fue obtenido de fuentes alternativas e inversores institucionales, casi tanto como de los mercados públicos de bonos, una tendencia que ha se-

Las dificultades de los prestamistas tradicionales en infraestructuras obligan a buscar fuentes alternativas

guido un patrón similar en Europa, Oriente Medio, África y Asia-Pacífico. De continuar esta tendencia, Standard & Poor's prevé que en 2013 la deuda proveniente de estas fuentes alternativas (también conocidas como *shadow banking* o financiación alternativa) para la financiación sin recurso de proyectos de infraestructura puede rondar los 25 mil millones de euros.

En nuestra opinión, al proporcionar una potencial fuente de capital a largo plazo, la financiación alternativa tiene el potencial de transformar el sector de infraestructura al reducir el coste total de los créditos para

los proyectos (actualmente un enorme obstáculo) y, de forma más amplia, introduciendo nuevas formas de innovación financiera en el mercado. Sin embargo, también hay riesgos asociados a esta tendencia.

La opacidad de la financiación alternativa podría dar lugar, por ejemplo, a la acumulación de riesgos sistémicos que se dieron antes de la burbuja de del sector de infraestructuras de 2008. Los niveles relativos de riesgo en comparación con los bonos soberanos (inversión tradicional a largo plazo de los inversores institucionales), la falta de mecanismos de financiación establecidos y probados, y la escasez de datos sobre el rendimiento de nuevos sectores en crecimiento (como las energías renovables), son también obstáculos potenciales para el crecimiento. La cautela a la hora de asumir riesgos en la construcción, en particular, podrían impedir que los inversores pudieran el máximo partido de las oportunidades disponibles si rechazan la financiación de grandes y complejos proyectos de infraestructura que son probablemente los más necesitados de financiación.

Además, existen grandes diferencias entre las normas de capital, apalancamiento, liquidez y transparencia, exigidas a las fuentes alternativas de financiación, y el régimen más estricto aplicado a los bancos tradicionales, lo que en la práctica crea un sistema con dos niveles de

“La cautela a la hora de asumir riesgos en la construcción podría impedir que los inversores saquen el máximo partido”



regulación. Ello puede conducir a que a los prestatarios y prestamistas se inclinen por la financiación más barata y menos transparente generando incentivos para la acumulación excesiva de deuda, un proceso que ha llevado en el pasado y puede llevar de nuevo a impagos sistémicos y bajadas de rating. Por ejemplo, dado que los préstamos y colocaciones privadas de inversores institucionales no cotizan públicamente, no es posible hacer un seguimiento de los resultados de estos proyectos de infraestructura. Ello puede hacer que se pasen por alto niveles de endeudamiento excesivo, tal y como ocurrió cuando se gestó la crisis del sector de infraestructuras en 2008.

En cualquier caso, la intensa actividad hasta el final de 2012 indica que los inversores institucionales están empezando a considerar seriamente invertir en infraestructuras. Ejemplos recientes incluyen la financiación directa del hospital AlderHey PFI en Reino Unido por parte de la gestora M&G y la carretera N33 en Holanda financiada por el fondo de pensiones APG. La naturaleza de determinados proyectos de infraestructuras parece encajar bien con los requisitos de inversión a largo plazo propios de las compañías de seguros y fondos de pensiones. Por ejemplo, las concesiones para la construcción y operación de infraestructura social (hospitales, escuelas y otros edificios de uso público) sin riesgo de deman-

da, presentan a menudo flujos de caja estables y predecibles ligados a la inflación y riesgos de crédito relativamente bajos, con altas tasas de recuperación de la inversión en caso de impago. La deuda de infraestructuras también aporta habitualmente un mayor rendimiento que la que ofrecen los bonos del Estado.

A pesar de todo, la percepción de riesgo sigue siendo el mayor obstáculo. La Oficina Nacional de Auditoría de Reino Unido un organismo de control del gasto público de aquel país, ha identificado la aversión al riesgo de los inversores institucionales y fondos de pensiones por la inversión privada en infraestructuras como el mayor impedimento para el despegue de la inversión privada en este sector.

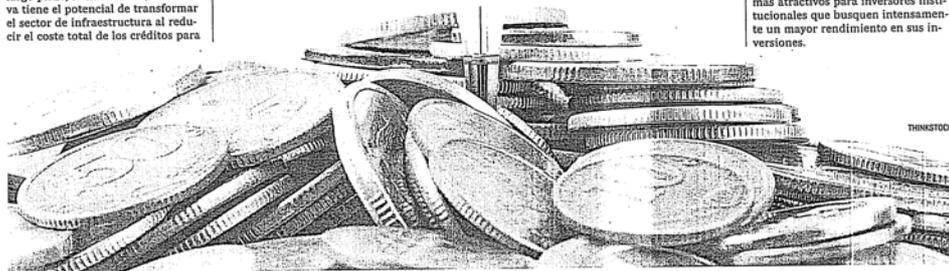
La percepción general es que los riesgos asociados a la fase de construcción siguen despertando inquietud en los inversores. Estos nuevos inversores se muestran cautelosos a la hora de asumir el riesgo de que un proyecto se construya y se termine en tiempo y forma, y de que llegue a generar la caja esperada una vez operativo.

Como resultado de esta aversión al riesgo, no se están dando las transacciones agresivas de capital riesgo tan comunes antes del 2008. En cambio,

La financiación alternativa ('shadow banking') tiene el potencial de transformar el sector

los inversores privados están buscando inversiones en deuda con bajo riesgo y volatilidad.

Pensamos que el préstamo bancario seguirá siendo en el corto plazo la principal fuente de financiación para proyectos de infraestructuras sin recurso. Sin embargo, conforme la presión regulatoria y los requisitos de capital para préstamos a largo plazo se intensifica, pensamos que los préstamos para proyectos de infraestructura a largo plazo irán siendo menos atractivos para bancos y más atractivos para inversores institucionales que buscan intensamente un mayor rendimiento en sus inversiones.



Reforma hipotecaria: otra visión

Alfonso Caro

Cinco Días, 11 de enero de 2013

Cinco Días | Viernes 11 de enero de 2013

Opinión 15

EL FOCO



ALFONSO CARO
ABOGADO JURÍDICO DE LA ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA DE LA BANDA

La legislación hipotecaria española debe tener garantías sólidas de protección al consumidor. El autor defiende que toda reforma en este ámbito debe basarse en los riesgos y debe ser abordada con relación y prudencia.

Reforma hipotecaria: otra visión

En el intenso debate social, político y mediático que estamos viviendo sobre nuestro sistema hipotecario parece conveniente incluir algunas consideraciones sobre la actuación de los bancos y las posibles reformas a introducir.

En primer lugar, resulta necesario valorar la utilización del procedimiento de ejecución hipotecaria por las entidades de crédito, que es vista de forma especialmente crítica y a veces calificada de abusiva.

Es importante resaltar que el mayor interés de las entidades de crédito es obtener el reembolso del crédito y mantener la relación con su cliente, por lo que realizan todos los esfuerzos posibles para hacer viable el pago de la deuda mediante la renegociación de sus condiciones. Solo así se explica que la tasa de morosidad de estos préstamos se sitúe hoy en torno al 3%.

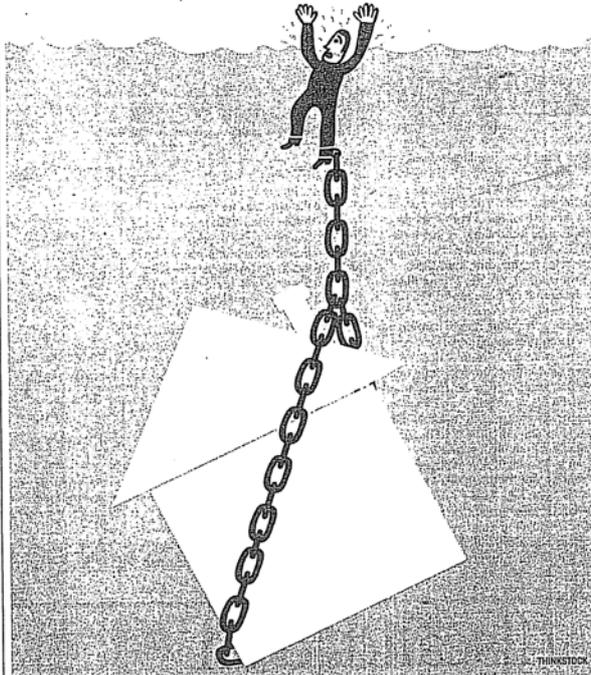
Los bancos no tienen ningún interés, ni por sus efectos sociales ni por el resultado financiero que obtienen, en adjudicarse las viviendas, aunque pese a los esfuerzos de renegociación en un determinado número de casos finalmente no resulta posible encontrar una fórmula que permita la continuidad del crédito y se produce una situación definitiva de impago.

Ante esta situación, la entidad se enfrenta a la responsabilidad de hacer uso de la garantía del préstamo, con objeto de proteger la solvencia financiera de la entidad y sobre todo los intereses de sus depositantes, pero también de sus millones de accionistas minoritarios que han invertido sus ahorros en acciones bancarias. El inicio de la ejecución hipotecaria es así el último pero inevitable recurso que tienen que utilizar las entidades de crédito.

Ello no significa, desde luego, que los bancos no traten de evitar la pérdida de la vivienda familiar, para lo que desarrollan una práctica restrictiva en la solicitud de lanzamientos y desahucios. Con este fin, han asumido también el compromiso de aportar un número importante de viviendas al fondo social previsto en el RDL 27/2012; y están dispuestos a aplicar a un número mucho mayor de deudores las favorables condiciones de refinanciación contenidas en el código de buenas prácticas para la reestructuración de las deudas hipotecarias. Pero por su condición de entidades mercantiles, lo que los bancos no pueden hacer es asumir la solución al problema social de pérdida de la vivienda cuando, como consecuencia del desempleo u otros factores, no existen los ingresos mínimos para atender los pagos del préstamo, incluso en las condiciones más favorables.

La solución al problema de pérdida de la vivienda no debe buscarse, por tanto, en una reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil y del procedimiento de ejecución hipotecaria cuyo resultado final sería hacerlo menos eficiente.

La aparente desigual posición de acreedor y deudor en el procedimiento de ejecución hipotecaria, que es el principal argumento en favor de la re-



forma, en realidad no es tal, sino una característica más de las condiciones de la financiación hipotecaria. La concesión de créditos hipotecarios a largo plazo y a un tipo de interés muy reducido solo es viable si el acreedor cuenta con una garantía que pueda ejecutarse de forma ágil y eficaz. Cualquier reforma de la legislación actual que dificulte la ejecución se traducirá en unas condiciones más rigurosas de acceso a la financiación hipotecaria y, por tanto, a la adquisición de vivienda.

En todo caso, la imposibilidad de oponerse a la ejecución alegando la existencia en el contrato de una cláusula abusiva, que es el principal defecto que se atribuye al procedimiento, crea una indefensión más aparente que real, ya que la inmensa mayoría de los contratos de préstamo hipotecario no incluyen cláusula abusiva alguna. La práctica totalidad de las ejecuciones tiene su origen en la imposibilidad de pago del crédito y no en una cláusula abusiva, por lo que la ampliación de las causas de oposición a la alegación de estas tendría un efecto fundamentalmente dilatorio y no evitaría la ejecución. Solo disminuiría la eficacia de la garantía.

Este mismo efecto tendría la propuesta de limitar la responsabilidad

La dación en pago no constituye una solución al problema del desahucio, sino que es la confirmación del mismo, ya que lleva implícita la entrega de la vivienda"

universal del deudor establecida con carácter general en nuestro Código Civil y recogida también en la Ley Hipotecaria, en la medida en que reduce las posibilidades de recuperación del crédito por el acreedor. En este sentido hay que recordar, ante todo, que la dación en pago no constituye una solución al problema de desahucio y pérdida de la vivienda, sino que es la confirmación del mismo ya que lleva implícita la entrega de la vivienda.

Además, la dación en pago del inmueble como fórmula para extinguir la deuda no existe en ningún sistema jurídico europeo (solo en algunos estados de EE UU) y su introducción con carácter general tendría efectos muy negativos para la garantía hipotecaria, tanto si lo fuera solo para los nuevos créditos, que se encajearían de forma muy notable, como especialmente si tuviera efectos retroactivos, lo que originaría un cambio inasumible en las garantías tanto para los acreedores como para los tenedores de títulos hipotecarios. Solo en circunstancias excepcionales y limitadas, como las que contempla el código de buenas prácticas, puede asumirse la dación en pago.

En este terreno, es necesario recordar que las entidades de crédito espa-

ñolas tienen emitidos y en circulación casi 600.000 millones de euros en títulos garantizados por las hipotecas concedidas, por lo que cualquier modificación sobrevenida en la eficacia de esta garantía afectaría enormemente a la valoración de estos títulos, a la solvencia de los mercados de capitales españoles y a las posibilidades futuras de captación de recursos en el exterior.

Finalmente debe recordarse la protección que otorga nuestra normativa de transparencia y protección de los consumidores de préstamos hipotecarios, ya que mientras que en la Unión Europea no existe todavía una directiva sobre crédito hipotecario, tan solo en marzo de 2011 se presentó una propuesta actualmente en fase de negociación, en España ha estado vigente desde el año 1994 una detallada normativa en esta materia.

Tanto la orden de 5 de mayo de 1994 sobre transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios, como la Ley de Subrogación de Hipotecas 2/1994, de 30 de marzo, proporcionaron a los consumidores importantes niveles de información y una gran facilidad de movilidad de su crédito hipotecario, lo que les ha permitido beneficiarse de las mejores ofertas en un mercado de crédito hipotecario muy competitivo. Esta normativa ha tenido su continuidad en la orden de 28 de octubre de 2011 de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios que ha anticipado buena parte de las disposiciones que incorpora el proyecto de directiva europea.

Todo ello constituye un régimen de información y protección del consumidor de préstamos hipotecarios que se sitúa entre los más destacados a nivel europeo. En conclusión, cabe considerar que el sistema hipotecario español cuenta con un régimen legal eficiente y plenamente en línea con el de los países de nuestro entorno. Cualquier reforma del procedimiento de ejecución hipotecaria debe ser abordada con suma precaución para no poner en riesgo un mercado y en una legislación hipotecaria que se han revelado muy eficaces para facilitar el acceso a la vivienda en propiedad a un porcentaje muy elevado de ciudadanos.

A la generalidad de los consumidores les interesa que exista una financiación accesible y barata, lo que solo es posible si el acreedor cuenta con un procedimiento que permita la utilización eficiente de la garantía. Por tanto, hay que resolver los problemas de los ciudadanos que se encuentran en riesgo de perder su vivienda, pero ello no puede hacerse perjudicando las posibilidades futuras de acceso a la vivienda ni disminuyendo el valor como garantía de las viviendas en propiedad que tienen el 87% de familias españolas que es importante preservar, tanto para su utilización por sus propietarios para obtener nueva financiación, como para que sus posibilidades de venta no se vean perjudicadas por menores facilidades de obtención de crédito por el comprador.

«Star(bucks) war»

José M. Domínguez

Diario Sur, 23 de enero de 2013

LA TRIBUNA

'Star(bucks) war'

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Parlamentarios británicos han acusado a tres multinacionales estadounidenses de manipular sus cuentas para reducir el impuesto sobre sociedades



Son empresas globales, multinacionales distinguidas por el éxito económico, líderes en sus segmentos del mercado; algunas de ellas basan su fortaleza en la innovación, y han roto los arquetipos tradicionales de las grandes corporaciones, cuestionan los clásicos organigramas, sus primeros ejecutivos imponen un estilo 'casual', no usan corbata y huyen de los formalismos. Sin embargo, tampoco escatiman esfuerzos innovadores para minimizar un molesto peaje típico de las sociedades de la era industrial: la tributación de los beneficios. No lo hacen con un afán defraudador, no... pero ¿por qué no aprovechar las oportunidades que ofrece una realidad fiscal internacional fragmentada y carente de coordinación? Una nueva guerra se ha desatado en la que están implicadas algunas de las estrellas más fulgurantes del firmamento económico global. Parlamentarios británicos han acusado a tres multinacionales estadounidenses, Starbucks, Amazon y Google, de manipular sus cuentas para reducir el impuesto sobre sociedades pagado en Gran Bretaña. «Ustedes no pagan impuestos aquí y eso realmente nos irrita», espetaba la presidenta del comité de cuentas públicas a un directivo de una de dichas compañías en una reciente comparecencia parlamentaria, en un país donde la cadena de cafeterías Starbucks ha sido objeto de notorias protestas sociales, favorecidas por el carácter tangible y no exclusivo de sus productos.

Ya antes de entrar en el uso de sofisticados entramados societarios y artilugios contables, el tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades ha sido una de las armas competitivas en la disputa internacional por la atracción de empresas, según una tendencia generalizada de rebajas, liderada por países como Islandia, Polonia, República Checa o Hungría, que han fijado tipos iguales o inferiores al 20%, y, particularmente, Irlanda, que marca el mínimo entre los países de la OCDE, con un 12,5%. El propio Reino Unido lo ha bajado al 24%, nivel en torno al que se sitúan los de Finlandia y Suecia. El tipo vigente en España (30%) es similar al de Alemania e inferior al de Francia y, sobre todo, a los de Estados Unidos y Japón, que se aproximan al 40%. No obstante, no hay que perder de vista que una cosa es el tipo nominal y otra el tipo efectivo, el resultante tras la aplicación de las posibles desgravaciones fiscales, como las recientemente establecidas en Francia, cuya cuantía se ha estimado en un efecto equivalente a una disminución del 6% en los costes laborales.

El tipo de gravamen del impuesto sobre sociedades puede pasar a desempeñar un papel testimonial para aquellas empresas multinacionales que articulan estructuras de sociedades, algunas de ellas ubicadas en paraísos fiscales o territorios de baja tributación, a fin de «transferir» a éstas gran parte de los beneficios generados en otros países con mayores niveles de imposición. Así, una pauta habitual

consiste en atribuir la propiedad de la licencia del negocio a una sociedad radicada en una jurisdicción con una tributación benigna. Esta sociedad se encargará luego de cobrar unas elevadas sumas por las licencias o la prestación de servicios a las distintas filiales esparcidas por el mundo, que, por tener que asumir tan elevado coste, ven mermadas sus cifras de beneficios en los países donde desarrollan su actividad. De ahí la importancia de controlar que los «precios de transferencia» aplicados en las transacciones entre empresas de un mismo grupo se ajusten a las condiciones normales del mercado.

Al margen de ese necesario control, no faltan iniciativas que propugnan la determinación de una base imponible global, es decir, cuantificar un beneficio total, para aquellas empresas que desarrollan su actividad en distintos países, y emplear para su reparto una fórmula adecuada que refleje el beneficio verdaderamente obtenido en cada uno, lo que evitaría las alteraciones de los juegos contables. Una de las propuestas consiste en que las empresas presenten en cada país donde tienen actividad información de las cuentas mundiales consolidadas del grupo, así como de la distribución geográfica de los activos físicos, de la plantilla y de las ventas. Los beneficios totales se asignarían entre países según una fórmula que pondera estos tres factores. Sería algo parecido a la fórmula de Massachusetts, utilizada en Estados Unidos.

Representaría un notable avance, aunque, desde luego, podrían plantearse algunas objeciones respecto a que se obviarían las diferencias de eficiencia o a las dificultades de valoración del capital humano. «Así es como creamos valor económico», proclamaba un directivo de Google en el Parlamento británico, después de recordar que esa compañía tiene 17.000 ingenieros en California dedicados a la invención y la construcción de tecnología.

En fin, el problema agudizado no es más que una manifestación de la asimetría existente entre una actividad económica globalizada y unos sistemas tributarios obsoletos, concebidos para una época en la que las economías nacionales no estaban tan abiertas. De manera más general, refleja cómo las instituciones públicas no han tenido un desarrollo acompasado al de una economía cada vez más integrada a escala mundial. El déficit de coordinación y de gobierno internacionales impide resolver adecuadamente problemas que superan los límites de los Estados tradicionales y actúa como una poderosa rémora para la solución de la crisis económica y financiera internacional. Mientras no se avance decididamente en esa dirección, la competencia fiscal seguirá siendo pernicioso en el plano internacional (en España, también en el regional), como igualmente la planificación fiscal agresiva de las empresas que tienen capacidad para aprovechar las extensibles diferencias entre los sistemas fiscales. Como, además de evocar a un personaje de Moby Dick, sugiere el nombre de una de las multinacionales aludidas, el dinero está asociado a una estrella. Si la guerra por conquistarla va a estar garantizada, más vale que al menos sea una guerra civilizada.



Un marco fiscal para impulsar la economía

Salvador Ruiz Gallud

Expansión, 16 de enero de 2013

Miércoles 16 enero 2013 Expansión 15

OCHO DESAFÍOS ECONÓMICOS

MODELO TRIBUTARIO

Un marco fiscal para impulsar la economía

Debe construirse para el futuro un sistema tributario moderado y eficaz, de más fácil cumplimiento e incentivador de la actividad económica, una vez que se consiga superar las necesidades de consolidación fiscal que hoy lo encorsetan.



Salvador Ruiz Gallud

Una política fiscal sigue siendo esencial para orientar nuestra economía con arreglo a ciertas prioridades, como la internacionalización -nuestro mercado debe ser el mundo-, la I+D+i y, en general, la mayor actividad. Si queremos evitar "perdernos" el futuro, la atención a la recaudación tributaria, decisiva para la reducción comprometida del déficit público y por ello clave para recuperar la confianza de los agentes económicos, ha de conciliarse paulatinamente con una mayor estabilidad y seguridad jurídica, junto con otros equilibrios y reformas tributarias. Una vez se alcance el punto de inflexión en la evolución de nuestro PIB probablemente ya en 2013, el primer desideratum sería la moderación del IRPF y del IVA. Porque los impuestos elevados desincentivan el trabajo, la inversión y la actividad económica; introducen pérdidas de competitividad; e inclinan a la deslocalización y al fraude.

El problema de la depresión de la economía interior obliga a nuestras empresas a abrirse a los mercados internacionales -las exportaciones españolas registran tres años consecutivos de mejora-, aunque las pymes afrontan mayores barreras de entrada y disponen de menor bagaje para ello. En los últimos años las instituciones europeas aplican desorbitadamente las normas de competencia, restringiendo ventajas fiscales que son tachadas de ayudas de Estado. Para la mayor seguridad jurídica, cabe incentivar a las pymes con arreglo a los criterios del Reglamento comunitario 800/2008, que exime ciertos estímulos fiscales de aquella calificación. Cabría así implantar deducciones por contratación de servicios de consultoría para la internacionalización, o por gastos de formación con la

misma finalidad, o por gastos de primera presencia en ferias internacionales. Es importante señalar la diferente escala de la pyme en sentido comunitario -de hasta 250 empleados y 50 millones de euros de volumen de negocio anual-.

A la vez, deben cuidarse los escasos pero fundamentales incentivos a la inversión exterior vigentes, como la exención en el Impuesto sobre Sociedades para rentas ganadas en el extranjero mediante el ejercicio de actividades económicas -importante factor impulsor de la repatriación de rentas hacia las matrices españolas, y con ello de financiación- y la exención en el IRPF por trabajos efectivamente realizados en el extranjero.

A la vez, pueden mejorarse las técnicas de incentivación, para el aprovechamiento de las deducciones cuando la cuota tributaria es insuficiente. Cabe articular la devolución de las mismas a cargo de la Administración, como impuesto negativo, para ciertos colectivos de contribuyentes -pymes, empresas innovadoras, nuevas empresas, etc.- o una intersección de ellas. El modelo existente en Francia, Reino Unido y otros países, y también se viene aplicando en Navarra desde 2011.

Conclusiones para la implementación del IRPF
En el IRPF debe confirmarse lo antes posible -para generar expectativas positivas- la atenuación de los tipos impositivos incrementados para 2012 y 2013. Ello evitaría los problemas antes señalados, y favorecería la deseable proximidad entre la fiscalidad de las actividades económicas en el IRPF y el Impuesto sobre Sociedades. Similares y otras razones pueden esgrimirse para la supresión del Impuesto sobre el Patrimonio. En cuanto a los regímenes de estimación objetiva en el IRPF y simplificado en el IVA ("módulos"), han garantizado durante muchos años unos

La Agencia Tributaria tiene el menor número de funcionarios por ciudadano de la UE

ingresos tributarios mínimos con un reducido coste de control administrativo. Pero los abusos producidos -expedición de facturas falsas-, y sobre todo la modernización de la gestión contable de nuestras empresas desde 2008, justifican la desaparición puntual de un sistema devenido anacrónico.

Por otra parte, nuestro tipo nominal general del Impuesto sobre Sociedades (30%) es el quinto más alto de la Unión Europea. Constituye un indicador de presión fiscal muy utilizado por los inversores extranjeros, y por ello su dis-

minución -sin duda consume más suelto más tierno-, frente a impuestos personales en ocasiones más fácilmente eludibles.

La subida del IVA de septiembre pasado sólo se justifica ante las necesidades recaudatorias, porque perjudica el consumo, con tendencia negativa en los últimos siete trimestres. Parece razonable verificar si una alta elasticidad de la demanda respecto del precio de cada producto puede ocasionar una disminución efectiva de la recaudación; y reajustar en su caso, bien los tipos, bien los colecti-

según sus efectos contaminantes, coordinándose la hoy excesivamente dispersa normativa autonómica.

La aplicación del sistema tributario y la lucha contra el fraude

En 2012 la regularización especial ha permitido aflorar un importante stock de activos, evaluables en al menos 60.000 millones de euros, que serán fuente de relevante tributación futura. El seguimiento del proceso ha sido significativo, no tanto por su coste (el 10% del valor de los activos excede en muchas

ocasiones del coste de una regularización ordinaria, dadas las pérdidas de muchos productos financieros en los últimos años), sino por el efecto arrastre de un procedimiento masivo, de plazo preclusivo, y estimulado por las medidas de la Ley 7/2012, como la imprescriptibilidad de las rentas extranjeras no declaradas, o las sanciones aplicables si son descubiertas (150% de las cuotas no ingresadas). Dicha Ley facilita a la Hacienda otros instrumentos, necesarios de proporcionalidad en su empleo, como las mayores sanciones por falta de colaboración en las comprobaciones.

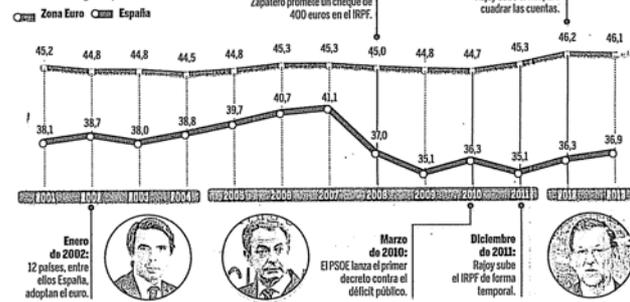
En los próximos años se explotarán los flujos de información entre Administraciones tributarias. Mención es-

pecial merecen la inminente entrada de España, con otros cuatro Estados europeos, en el sistema FATCA, promovido por Estados Unidos; la nueva Directiva 2011/16/UE sobre cooperación administrativa; y la reciente adhesión de España al Convenio Multilateral Consejo de Europa-OCDE.

Se mantiene en cambio la falta de medios humanos de nuestra Administración tributaria estatal, en último lugar de la Unión Europea en número de funcionarios por ciudadano, a pesar de los estudios que correlacionan la

LA RECAUDACIÓN, EN MÍNIMOS

Evolución de los ingresos públicos, en % del PIB.



Fuente: Comisión Europea y elaboración propia

minución -fraccionable en varios años- sería muy positiva. E interesa recordar la introducción en 2012 de un límite del 30% del beneficio operativo para los gastos financieros deducibles -con un mínimo de un millón de euros- la medida ha añadido seguridad jurídica, pero necesitada de excepciones razonables para actividades probablemente intensivas en financiación ajena, como las inmobiliarias o de infraestructuras.

La inversión en el IVA
El IVA, impuesto armonizado en la Unión Europea, explica un importante 30% del total de los ingresos tributarios estatales y constituye apuesta de muchos tributaristas como medio equitativo de obten-

ción de bienes y servicios sujetos a los diferentes porcentajes. Precisamente, determinados Impuestos Especiales -hidrocarburos, tabaco, alcoholes- muestran "fatiga recaudatoria", por lo que sólo de cambios en su estructura se obtendría mayor recaudación.

Y para evitar a las pymes problemas financieros, habría de anticiparse la introducción del sistema de caja doble anunciado por el gobierno, evitando el ingreso del IVA repercutido no cobrado del cliente -y limitando la deducción del IVA soportado no satisfecho al proveedor-.

Finalmente, precisa de mayor desarrollo la moderna fiscalidad medioambiental, que debe discriminar entre las diferentes fuentes de energía

insuficiencia de dichos medios y los niveles de fraude. En todo caso, un mayor lindeamiento de la Administración en la colaboración con el contribuyente, junto con la simplificación de la normativa tributaria, son condiciones sine qua non para evitar la excesiva litigiosidad actual. Tampoco debe olvidarse el acento en la educación tributaria, garantía de una ciudadanía más comprometida. En definitiva, preveamos para el futuro un sistema tributario moderado y eficaz, de más fácil cumplimiento e incentivador de la actividad económica, una vez consigamos superar entre todos las necesidades de consolidación fiscal que hoy lo encorsetan.

Socio Director del Área Fiscal de Equipo Económico

Alemania, España y el Euro

Josep Oliver

Cinco Días, 14 de febrero de 2013

Cinco Días | Jueves 14 de febrero de 2013

Opinión | 15

EL FOCO



JOSEP OLIVER ALONSO
CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APPLICADA
DE LA UAB Y EUROPEA

Los mercados parecen vivir en el día veintidós de septiembre. El autor defiende que esta se debe a la voluntad de mantener la unión monetaria y a las reformas realizadas en los países del sur de Europa

Alemania, España y el euro

Con la prima de riesgo hacia arriba, de nuevo renacen los temores, aunque continúa situada lejos de los máximos del verano pasado. Y ahí se mantendrá si Silvio Berlusconi, o nosotros, no lo empeoramos. Pero en estos momentos, lo que hay que destacar, más que ese repunte, es la mejora experimentada desde el pasado mes de septiembre.

Existe la tentación de atribuir esa mejora a la actuación de Mario Draghi. En esta visión, el Banco Central Europeo (BCE) habría salvado al euro, respondiendo al clamor general que le pedía una contundente intervención. No es esta mi opinión ni, en lo esencial, tampoco la de los que especularon a favor de su ruptura y han perdido dinero con ello. Su análisis, difundido tanto desde el *Financial Times* como del *Wall Street Journal*, apunta a razones más profundas. Entre ellas, quisiera destacar dos: la voluntad de mantener la unión monetaria y el éxito de las políticas de estabilización y reforma en el sur.

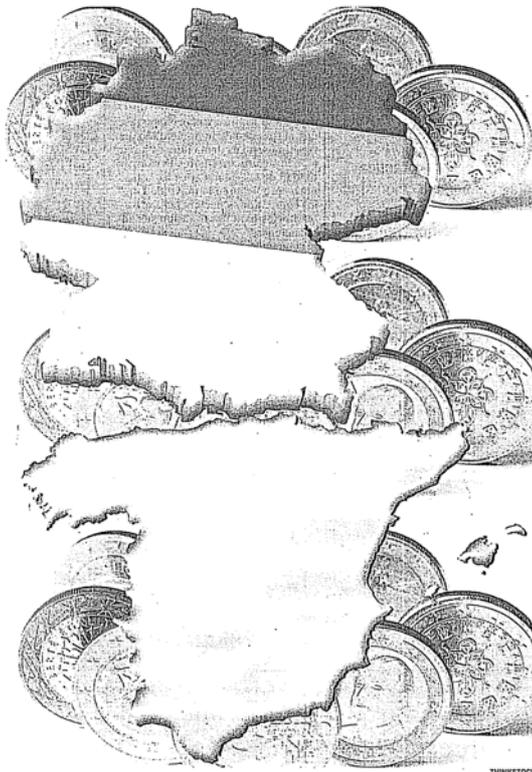
Hay que comenzar con el carácter político que inspira la existencia del euro. Su nacimiento tuvo lugar a pesar de los problemas que generaría una unión monetaria sin movilidad perfecta de bienes y servicios y de

Ese carácter eminentemente político de la UE y del área del euro posterior es algo que muchos olvidan

factores o sin una unión fiscal y un Tesoro comunes. Además, si la teoría económica y la experiencia histórica jugaban en contra de la Unión Económica y Monetaria (UEM), puede decirse otro tanto de la posición de Alemania, que postulaba que debería ser el final de un proceso de convergencia real. Frente a ella se alineaban otros países, liderados por Francia, que postulaban que ya había bastante con la convergencia nominal (en tipos de interés, estabilidad del tipo de cambio, precios). No obstante, las objeciones alemanas, el Tratado de Maastricht se firmó y, en 1999, y pese a que el 70% de la población germana se oponía, el euro sustituyó al marco.

¿Cómo pudo suceder? Porque fue el resultado de un acuerdo franco-alemán, y al que Gran Bretaña se oponía, destinado a resolver el mayor problema político aparecido en Europa desde la II Guerra Mundial: la reunificación de las dos Alemani. La llamada *cuestión alemana* se resolvió, aceptando Francia la unificación y cediendo Alemania la soberanía y fortaleza de su moneda.

Ese carácter eminentemente político de la Unión Europea (UE), y del área del euro posterior, es el que muchos olvidan. Ahora, por ejemplo,



THINKSTOCK

David Cameron plantea el retorno a un mundo que jamás existió, en el que el mercado único debería ser la única base de la Unión. Jamás fue así.

Cierto que la UE se articuló alrededor del mercado único, pero su objetivo último, su origen y el motor de sus cambios, siempre ha sido político. Es decir, situar a Alemania en el contexto del resto de Europa. La *cuestión alemana* ha sido, continúa y continuará siendo el eje alrededor del cual ha girado el nacimiento y desarrollo de la UE y de su vástago más ilustre, el euro.

El segundo factor que explica la mejora desde septiembre es el reconocimiento, por parte de los operadores en los mercados financieros,



Nuestras cuentas exteriores mostrarán capacidad de financiación, ¡por primera vez desde 1977!

de la eficacia de los ajustes implementados. Antes de la crisis, cuando los desequilibrios exteriores eran insostenibles, esto apenas preocupó a economistas, Gobierno o reguladores, como el Banco de España. Y parece que ahora, desde una situación distinta, se continúa despreciando el ajuste efectuado, en forma de restablecimiento del equilibrio exterior.

Así, en cualquiera de las crisis anteriores, desde los sesenta al euro, el saldo exterior se reequilibraba en escasamente tres años, tanto porque el déficit no superaba el 3% del producto interior bruto (PIB) como por la corrección provocada por la devaluación de la peseta.

En esta todo ha sido muy distinto, por el muy elevado valor inicial de la

necesidad de financiación exterior (en el entorno del 11% del PIB) y por que ha tenido que efectuarse mediante una penosa y larga devaluación interna, pero que ya ha dado sus frutos: en 2013 parece que nuestras cuentas exteriores mostrarán capacidad de financiación, ¡por vez primera desde 1977! Y nosotros no somos la excepción. Estos pasados días se ha visto a Irlanda reestructurando su deuda y preparándose para regresar a los mercados, mientras Portugal y Grecia se encaminan hacia un final parecido.

¿Qué importancia hay que darle a la mejora exterior? La misma. Y ello porque estamos especialmente endeudados con el resto del mundo: la posición de inversión internacional neta (PII) se situaba en el entorno de los 950.000 millones de euros a mediados de 2012, más del 90% del PIB. Y había aumentado desde valores cercanos al 35% en 1998. Por su parte, la deuda bruta total alcanza los 2,3 billones de euros (desde unos 400.000 millones en 1998).

Quiere ello decir que, para refinanciarnos con el exterior (sector privado y/o público) necesitamos anualmente la friolera de unos 300.000 millones de euros. Sin las reformas en curso y el ajuste interno, simplemente no seríamos solventes, como

Guste más o menos, lo cierto es que el liderazgo alemán está dando sus frutos

mostró el pánico que se apoderó de los inversores entre julio de 2011 y septiembre de 2012, cuando abandonaron el país cerca de 350.000 millones de euros.

El reconocimiento, por parte de los mercados financieros internacionales, del empuje político necesario para mantener la moneda única, junto a los positivos resultados de las reformas en curso, son los dos factores de fondo que explican la distensión actual. En suma, voluntad alemana y francesa, y medidas de ajuste en España (desde la reforma laboral a la de pensiones y desde el rescate bancario a los reajustes presupuestarios) explican la mejora actual. Y por estas razones es más estable y duradera.

Guste más o menos, lo cierto es que el liderazgo alemán está dando sus frutos. Y que su política de palo y zanahoria por un lado (ayúdate y te ayudaré, parece ser el motto de Angela Merkel), y la defensa a ultranza de la moneda única por otro, acabarán siendo exitosas. No lo olviden, por si regresan los problemas: la crisis actual solo se resolverá adecuadamente si no se reabre la cuestión alemana. Y ello implica, necesariamente, la supervivencia del euro. Tenemos esa suerte.

El rescate a Chipre reaviva la crisis de la eurozona

Martin Wolf

Expansión, 20 de marzo de 2013



Una protesta de ciudadanas chipriotas ayer en Nicosia, a las puertas del Parlamento.

El rescate a Chipre reaviva la crisis de la eurozona



A FONDO

Martin Wolf

Se dice que un camello es un caballo diseñado por un comité, una composición injusta para los camellos, que se adoptan con mucha facilidad a las condiciones más adversas. Por desgracia, no puede decirse lo mismo de los programas de rescate de la eurozona. La propuesta de Chipre, rechazada ayer por el parlamento de Nicosia, no hará que la eurozona salga más airosa de sus sucesivas crisis. De hecho, este enredo debería servir de ejemplo de cómo no deben gestionarse los problemas de deuda y financieros de un país.

Empiezo con los motivos por los que era inevitable parte de la reestructuración bancaria. El Gobierno de Chipre tiene un alto nivel de endeudamiento y cuenta con un sistema bancario que seguramente sea demasiado grande para ser rescatado. Según el FMI, la deuda pública alcanzó el 80% del PIB el año pasado y, sin el rescate, podría llegar al 106% del PIB en 2017.

Además, el sector bancario tiene activos que superan en siete veces el PIB. Los bancos están al borde del colapso, pero ha sido el BCE el que ha encendido la mecha, al amenazar con no aceptar deuda pública chipriota como colateral frente a las inversiones de liquidez.

Si el impuesto a los ahorradores, el programa de rescate por el que se habría tenido que ascender a 17.000 millones de euros, en lugar de 10.000 millones de euros, cerca del 70% del PIB. De ser así, la deuda soberana habría llegado al 160% del PIB, una cantidad insostenible. De hecho, incluso el actual programa de rescate parece insostenible, ya que la deuda pública alcanzaría el 130% del PIB. Según el programa, la deuda pública caerá al 100% del PIB para 2030. Para conseguir ese objetivo, serán necesarios más ajustes fiscales y una flexibilidad en las condiciones de los préstamos que se concedan

a Chipre. No se descarta una reestructuración de la deuda pública.

¿No hay alternativas? Si la recapitalización bancaria directa por parte de la eurozona, donde la suma necesaria para tal fin sería un asunto secundario. Así habría ocurrido si la Unión Bancaria hubiera estado operativa. No lo está, seguramente porque a los países fuertes no les interesa rescatar a los sistemas bancarios mal gestionados.

Aunque muchos insisten en que la quita a los pequeños ahorradores es un robo, esas acusaciones carecen de sentido. Los bancos no pueden mantenerse en pie sin la ayuda de un Estado solvente. Es inconcebible pensar que la banca, un negocio con un cierto grado de riesgo, puede operar sin exponerse a ciertas pérdidas. De lo contrario, la deuda bancaria sería la deuda pública.

La cuestión no reside en que los prestamistas puedan afrontar pérdidas, sino en quiénes de ellos deberían hacerlo y en qué medida. Al parecer, a petición de Nicos Anastasiades, el pre-

El enredo de Chipre debe servir a la UE para saber cómo no gestionar los problemas de deuda

sidente de Chipre, las pérdidas se impondrán sobre los depósitos de menos de 100.000 euros, el límite superior del seguro de depósitos de la eurozona. La idea es gravar los depósitos más pequeños al 6,78% y los mayores al 9,9%, algo que puede cambiar ahora. Pero renunciar a lo primero implicaría subir el tipo impositivo para los ahorros superiores a 100.000 euros al 18%, para recaudar la suma requerida de 5.800 millones de euros. Algo positivo, a mi parecer, aunque el Gobierno ruso no está de acuerdo, como tampoco el chipriota.

Este tipo de rescates genera riesgos. El aspecto que se está discutiendo busca un punto intermedio entre aquellos que temen provocar más pánico y los que están decididos a abordar el "riesgo moral". El resultado puede ser el peor de ambas partes. El

hecho de implicar a los depositantes puede provocar fugas en otras partes. Al mismo tiempo, los contribuyentes siguen soportando una gran parte de los costes de las quiebras. Esto me plantea varios motivos serios de preocupación.

La primera preocupación es el propio acuerdo. La decisión de imponer pérdidas a los depósitos asegurados es un grave error (sí, es un impago, no un impuesto). Pero la decisión de rescatar algunos depósitos pagando un coste no lo era. Por impopular que sea, hace falta un régimen de resolución que convierta esto en una realidad, en Chipre y fuera de ella. Otra fuente de inquietud es el alcance indiscriminado del impuesto, que no varía de un banco a otro. Esto hace que incluso los grandes depositantes carezcan de incentivos para controlar la solvencia bancaria.

La mayor preocupación la plantea el libro *Banker's New Clothes*, de Anat Admati, de Stanford, y Martin Hellwig, del Instituto Max Planck. La capacidad de los bancos para absorber pérdidas es tan pequeña que están siempre al borde del desastre. El caso de Chipre es un ejemplo extremo: aparte de una pequeña cantidad de capital, sólo había 2.000 millones de euros en bonos no garantizados protegiendo 68.000 millones en depósitos.

Esto plantea un terrible dilema para las autoridades, y no sólo las de Chipre: rescatar a todas las entidades, validando así los modelos de negocio más arriesgados y poniendo en peligro la solvencia de los gobiernos; o negarse a rescatarlos arriesgándose a provocar una depresión en el país y el pánico en el exterior.

La eurozona tiene que dar más solidez a la industria, o consolidar la capacidad fiscal y endurecer la regulación, para garantizar que la eurozona disfrute de una supervisión y un apoyo fiscal apropiados. La banca representa un peligro en todo el mundo, pero sigue amenazando la supervivencia de la eurozona. Esto tiene que cambiar, y muy pronto.

Financial Times

Europa invierte en crecimiento y empleo

Olli Rehn y Werner Hoyer

Expansión, 13 de marzo de 2013

Miércoles 13 marzo 2013 Expansión 47

Opinión

Europa invierte en crecimiento y empleo

EN PRIMER PLANO

Olli Rehn y
Werner Hoyer

La economía europea está acometiendo un largo proceso de reequilibrio. Los desequilibrios macroeconómicos ocurridos durante la última década, alimentados en muchos casos por el auge del crédito, están siendo corregidos. Se están realizando progresos, pero este proceso seguirá afectando al crecimiento y al empleo durante algún tiempo.

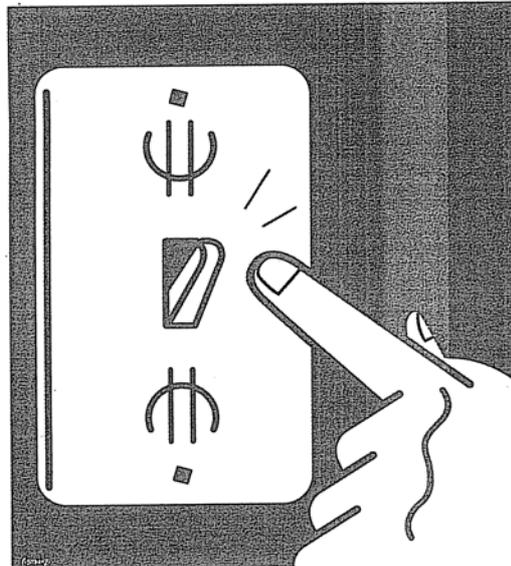
Las condiciones del mercado financiero reflejan signos de mejora. En particular, la aplicación determinada de políticas de consolidación presupuestaria y de reformas estructurales para aumentar el crecimiento han dado lugar a una reducción significativa de las primas de riesgo en países vulnerables.

Sin embargo, para el sector privado, las condiciones crediticias siguen siendo duras. Esto afecta no sólo a las condiciones macroeconómicas sino también al ajuste de balances en el sector bancario todavía en curso.

El Banco Europeo de Inversiones, como banco público de la UE, desempeña un papel cada vez más importante en el proceso de ajuste. Su cartera crediticia asciende a más de 450.000 millones de euros, siendo así el mayor banco público supranacional y llenando el vacío de los bancos privados que actualmente no son capaces de apoyar a la economía real. En España, ante la falta de financiación disponible, se ha dado prioridad a los préstamos a las pymes a fin de mitigar los efectos de la desfavorable situación económica y del subsiguiente desempleo. De los 8.000 millones de euros prestados en España en el año 2012, 2.600 millones fueron destinados a pymes, beneficiando a más de 20.000 empresas, lo que supone un incremento del 200% en comparación con el año anterior.

El BEI desempeñará también una función primordial en los países que reciben asistencia financiera o que atraviesan dificultades presupuestarias, no solo financiando pymes y proyectos generadores de crecimiento, sino también ayudando a paliar la escasez de liquidez y asesorando sobre cómo mejorar la capacidad de absorción de la inversión. Por ejemplo, en el último trimestre de 2012, la actividad del BEI en Grecia se incrementó significativamente. Además, el apoyo del BEI a la industria griega se intensificará a raíz de la creación de un fondo de garantía para pymes y la puesta en marcha de un Programa de Mejora de la Financiación del Comercio. Otro buen ejemplo es la recién firmada "primera garantía de pérdidas de cartera" en Portugal, que permitirá nuevas operaciones en la cartera de hasta 6.000 millones de euros.

Los autores sostienen que el Banco Europeo de Inversiones puede ejercer un papel vital en la recuperación económica. El BEI facilita la financiación para los proyectos más innovadores, así como en las industrias estratégicas y las pymes.



Es más importante que nunca aligerar la burocracia y apoyar a la industria, evitando el proteccionismo

El incremento de capital en 10.000 millones de euros acordado el pasado verano por los Estados miembros de la UE a iniciativa de la Comisión Europea permitirá al BEI aumentar sus préstamos en la UE en 2013 en un 40% aproximadamente a partir de enero de este año, lo que se traduce en una capacidad de préstamos adicionales de 60.000 millones de euros en la UE entre los años 2013 y 2015. Dado que el BEI actúa como co-inversor de proyectos, su presencia da lugar a la aportación, como promedio, de otros dos tercios en fondos adicionales proce-

dentos de otras fuentes, incluyendo bancos privados y otros inversores. Como resultado, esperamos canalizar 180.000 millones de euros de inversión pública y privada a lo largo de los próximos tres años en apoyo del crecimiento y de la mejora de la competitividad.

Con una cartera de préstamos de 100.000 millones de euros solo en el ámbito de la innovación, el BEI es ya uno de los mayores prestamistas de la UE, abarcando la investigación fundamental, el desarrollo y la comercialización de nuevos productos. La eficacia de los recursos será apoyada mediante la financiación de proyectos de energías renovables, redes inteligentes e interconexiones para unir las redes eléctricas de los países de la UE. Las inversiones en infraestructuras estratégicas se centrarán en la financiación de redes de banda ancha (fijas y mó-

viles) y en proyectos de transporte para mejorar la conectividad intermodal, como los grandes puertos.

La Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones han desarrollado un número de instrumentos financieros conjuntos para combinar los recursos financieros del BEI con los recursos presupuestarios de la UE, incluyendo fondos estructurales y de cohesión. Estos instrumentos promueven la inversión en el sector privado en áreas prioritarias claves de la UE como la investigación, el desarrollo y la innovación, las pymes y proyectos de infraestructura, incluyendo la iniciativa de bonos para la financiación de proyectos. La Comisión planea incrementar el uso de tales instrumentos conjuntos durante el período presupuestario de 2014 a 2020. Los Estados miembros y el Parlamento Europeo deberían tomar una decisión valiente en cuanto a las cantidades disponibles para este período, con el fin de finalizar la preparación de estos instrumentos y comenzar su puesta en práctica.

Sin embargo, el aprovechamiento de los préstamos solo será duradero en términos de potencial de crecimiento si las condiciones económicas fundamentales son buenas. En este sentido, es más importante que nunca apoyar el espíritu emprendedor en Europa aligerando los trámites burocráticos y creando un sector público que aporte más apoyo a la iniciativa de los ciudadanos y las empresas. Necesitamos dar marcha atrás al proceso de declive de nuestra industria, sin entrar en el callejón sin salida que es el proteccionismo, sino a través de inversiones específicas y aprovechando nuevas oportunidades comerciales. El reciente acuerdo de libre comercio con Corea del Sur es un ejemplo alentador: la eliminación de aranceles ha ahorrado a nuestros exportadores 600 millones de euros en impuestos en el primer año de aplicación de este acuerdo. Y un acuerdo comercial y de inversión con Estados Unidos tiene un enorme potencial para impulsar el crecimiento en ambos lados del Atlántico.

Se ha logrado mucho, pero la debilidad persistente en la economía nos dice que no es momento de bajar la guardia a la hora de reformar nuestras economías y que, en cambio, debemos poner en práctica estrategias sostenibles para reducir el nivel inaceptablemente elevado de desempleo en Europa.

Vicepresidente de la Comisión Europea responsable de Asuntos Económicos y Monetarios y del euro.
Presidente del Banco Europeo de Inversiones

AURIOLES MARTÍN, JOAQUÍN. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, y Profesor Titular de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Málaga. Ha sido director general de Estudios Andaluces en la Consejería de Relaciones Institucionales de la Junta de Andalucía, vicepresidente de la Fundación Centro de Estudios Andaluces (CentrA), director general de Planificación Turística de la Junta de Andalucía, responsable del Área de Economía Regional de ESECA y Presidente del Observatorio Económico de Andalucía. Fue director del Sistema de Análisis y Estadísticas del Turismo en Andalucía (SAETA) y ha participado en los equipos de trabajo organizados en torno a la Organización Mundial de Turismo para la definición de la Metodología de Cuentas Satélites Regionales para el Turismo. Fue director de las Tablas Input-Output de Andalucía correspondientes a 1975, 1980 y 1990. Es autor de un amplio número de publicaciones sobre la economía andaluza.

BRAVO CARMONA, MARTA. Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Málaga. Ha realizado estudios universitarios de publicidad en la Leeds Metropolitan University. Máster en Comunicación Empresarial por la Universidad de Málaga. Ha sido guionista en la empresa de diseño Descartes Multimedia y redactora de la Agencia EFE. Actualmente desarrolla sus funciones como responsable de comunicación interna dentro del Departamento de Recursos Humanos de Unicaja Banco.

CORRAL DELGADO, SERGIO. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga. Máster en Dirección de Empresas por ESESA y Experto universitario en Asesoramiento Financiero por la UNIA. Es técnico del Gabinete Técnico de Unicaja. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera «Edufinet» y vocal de Economía del Ateneo de Málaga. Es también director de la División de Secretaría Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios

libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

GARCÍA ARANDA, JUAN FRANCISCO. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Máster en Dirección de Empresas por Esesa. Desempeña su labor profesional como analista en la Dirección de Riesgos Financieros de Unicaja Banco y es profesor en las áreas de finanzas y entorno económico en varias escuelas de negocios. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

GARCIA VELASCO, MARCOS MIGUEL. Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Secretario del Departamento de Economía Mundial y de España de la Universidad de Granada. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía regional.

GENARO MOYA, M^a. DOLORES. Licenciada y Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Profesora Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Ha sido Directora del Secretariado de Relaciones Fundación-Empresa de la Universidad de Granada y miembro del Consejo de Administración y de la Comisión Ejecutiva de Caja Granada, y Secretaria de la Agrupación Empresarial Innovadora del Sector Turístico de la Provincia de Granada. Actualmente es Consejera del Tribunal de Cuentas.

GONZÁLEZ MORENO, MIGUEL. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Ha sido profesor en las Universidades de Málaga y Alcalá. En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Igualmente ha sido becario de investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, y del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, así como colaborador de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la política económica.

LÓPEZ JIMÉNEZ, JOSÉ MARÍA. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Diploma de Estudios Avanzados en el Área de Derecho Civil. Mediador de Seguros Titulado. Asesor jurídico en Unicaja Banco, es autor de diversas

investigaciones sobre el marco jurídico para la protección de los usuarios de productos y servicios bancarios, así como sobre el fraude con tarjetas y la Ley de Servicios de Pago. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

LIZÁRRAGA MOLLINEDO, CARMEN. Licenciada y Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Profesora del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Ha sido coordinadora de la Diplomatura en Turismo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Granada. Autora de numerosas publicaciones en los campos de la Economía Regional, del Transporte y del Turismo.

LÓPEZ DEL PASO, RAFAEL. Doctor en Economía por la Universidad de Granada. Ha realizado estudios de postgrado en la London School of Economics y en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido investigador en la Fundación de las Cajas de Ahorros y profesor de Economía Aplicada y Fundamentos Económicos en la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco y es Profesor Colaborador Honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía y de ESESA. Autor de diversos artículos e investigaciones sobre el sistema financiero y sobre la economía del sector público. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MORERA VILLAR, MERCEDES. Licenciada en Derecho por la Cardenal Herrera-CEU. Master of Law in International Legal Practice por el IE Business School y en Banca y Entidades Financieras por ESESA. Ha desempeñado su labor como asesora jurídica en Deloitte y Garrigues. Ha formado parte de Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MUÑOZ LÓPEZ, JOSÉ ANTONIO. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga. Ha sido profesor del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga. En la actualidad dirige el área de Análisis Empresarial de Analistas Económicos de Andalucía y es Director Técnico de la Central de Balances de Andalucía. Es autor de diversos artículos y libros en el área de la economía monetaria internacional, del mercado de la vivienda y del análisis empresarial.

MUR ALEGRE, FERNANDO. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Jefe del Departamento de Economía en el IES La Llitera de Tamarite de Litera (Huesca) y coordinador de Nuevas Tecnologías del Programa Ramón y Cajal en dicho centro. Colabora con el ICE (Instituto de Ciencias de la Educación) en la impartición de cursos sobre Diseño y publicación de la web docente de una asignatura. Es Webmaster de ECOMUR.COM, un portal de economía y enseñanza, en el que existen abundantes recursos para los estudiantes y profesores de economía. Es integrante del grupo de trabajo DIM (Didáctica y Multimedia) de la Universidad Autónoma de Barcelona.

ORTI GISBERT, VICENTE. Licenciado en Derecho por la Universidad de Córdoba. Abogado. Máster en Dirección y Gestión Bancaria EADE (Málaga). Mediador de Seguros Titulado. Asesor Jurídico en Unicaja Banco. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

VILLENA PEÑA, JOSÉ E. Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Málaga. Ha sido director del Departamento de Economía Política de esta Universidad. Director del Grupo de Investigación «Nuevas tecnologías y turismo». Autor de numerosos artículos en las áreas de política económica y turismo.



«La formulación de un problema es más importante que su solución»

A. Einstein

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico



instituto@econosperides.es
www.econosperides.es