

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 13 – 2014
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



Desigualdad y pobreza

Desigualdad: análisis económico // desigualdad y pobreza en el mundo // servicios financieros en la provincia de Málaga // transparencia en el fútbol español // grupos de sociedades: responsabilidad jurídica // análisis económico: perspectiva histórica // Filosofía y enseñanza de la Economía // desempleo y desigualdad en España // distribución de la renta y la riqueza en España // medición de la pobreza // tamaño del sector público y redistribución efectiva // ¿rico en un país pobre o pobre en un país rico? // regulación // reforma fiscal // historia de la Filosofía



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.	Radiografía económica	Pág.
Presentación del número 13 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	La relación entre la distribución de la renta y de la riqueza en España <i>Rafael López del Paso</i>	53
Tema de debate: Desigualdad y pobreza		Metodología económica aplicada	
Tiempos de desigualdad: cuestiones básicas para el análisis económico <i>José M. Domínguez Martínez</i>	3	La medición del nivel de pobreza <i>Rafael López del Paso</i>	55
Artículos		Razonamiento económico	
La desigualdad y la pobreza en el mundo: una realidad con varias facetas <i>José María López Jiménez</i>	13	Tamaño del sector público y redistribución efectiva <i>José M. Domínguez Martínez</i>	57
Ensayos y notas		Curiosidades económicas	
Los servicios financieros en la provincia de Málaga en el contexto de la reforma del sistema financiero español <i>José M. Domínguez Martínez</i>	17	¿Qué es preferible: ser rico en un país pobre o pobre en un país rico?: el dictamen estadístico <i>José M. Domínguez Martínez</i>	61
La necesidad de transparencia en el fútbol español <i>Juan Francisco García Aranda</i>	25	¿Qué es preferible: ser rico en un país pobre o pobre en un país rico?: más allá de la estadística <i>José María López Jiménez</i>	63
Los grupos de sociedades, ¿ámbitos ajenos a la responsabilidad ante acreedores y socios? <i>Antonio Jesús López Expósito</i>	31	La economía vista por sus protagonistas	
Pensamiento económico		El problema de la desigualdad en la sociedad española visto por los ciudadanos <i>Rafael Muñoz Zayas</i>	65
El genio económico en perspectiva histórica: la gran búsqueda de Sylvia Nasar <i>José M. Domínguez Martínez</i>	37	Regulación	
Enseñanza de la Economía		Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2013 y del primer trimestre de 2014 <i>Mercedes Morera Villar</i>	73
El papel de la Filosofía en la enseñanza de la Economía <i>José M. Domínguez Martínez</i>	43	Reseña de libros	
Coyuntura económica		Emilio Albi: «Reforma fiscal» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	87
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	49	Nigel Warburton: «Una pequeña historia de la filosofía» <i>José M. Domínguez Martínez</i>	91
Gráfico seleccionado		Selección de artículos publicados	
Evolución del desempleo y la desigualdad en España <i>Rafael López del Paso</i>	51	Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2013 y en el primer trimestre de 2014 <i>Instituto Econospérides</i>	97
		Colaboradores en este número	119

Presentación del número 13

José M. Domínguez Martínez

El presente número es el primero de la revista *eXtoikos* que ve la luz en 2014, ya su cuarto año de andadura, que acumula un total de trece comparecencias en su minúsculo hueco dentro del incommensurable espacio que brinda Internet. Dar cuenta de su contenido, que responde al formato estándar, es la finalidad de este texto de presentación.

La desigualdad es el tema propuesto para el debate. En la sección inicial, por el autor de esta presentación, se ofrece un marco básico para el análisis, desde el punto de vista económico, de tan importante problema. Un adecuado tratamiento de los aspectos conceptuales y metodológicos se estima que es esencial para un estudio objetivo de dicho fenómeno. Para abordarlo de manera coherente se considera que es preciso, en primer término, definir claramente qué debe entenderse por justicia distributiva y qué objetivos pretende alcanzar la sociedad. La identificación de los factores determinantes del estado de distribución de la renta y la riqueza es asimismo crucial, como lo es el papel a desempeñar por el sector público para la corrección de las desigualdades, a través de los distintos instrumentos a su alcance. Por otro lado, en el artículo se repasa la evolución reciente de la desigualdad y se exponen los factores condicionantes de las tendencias observadas. Por último, se plantean una serie de cuestiones con la finalidad de estimular la reflexión y el debate en torno a la desigualdad.

Posteriormente, ya en el apartado de artículos, un trabajo de José María López ofrece un conjunto de reflexiones, en las que se combinan aspectos históricos y filosóficos, acerca de los fenómenos de la desigualdad, la pobreza y la exclusión social en el mundo actual.

Tres son los trabajos recogidos dentro de la sección de ensayos y notas. En el primero, quien suscribe estas líneas analiza la evolución y la situación de los servicios financieros en la provincia de Málaga en el contexto de la reforma del sistema financiero español.

Por su parte, Juan Francisco García completa una trilogía de artículos sobre los aspectos económico-financieros del fútbol profesional en España con un trabajo que se centra en la reciente regulación del control económico de los clubes. En él se proponen

una serie de actuaciones orientadas a mejorar la transparencia en dicho ámbito, de tanta trascendencia económica y social.

Finalmente, Antonio Jesús López lleva a cabo un análisis de las implicaciones derivadas del gobierno corporativo de los grupos de sociedades para agentes, ya sea accionistas o acreedores, situados extramuros de las entidades dominantes y su ámbito de influencia directa. La consideración de tales implicaciones desde un punto de vista jurídico resulta crucial para el estudio de los comportamientos societarios desde una óptica económica y ofrece un claro ejemplo de la necesidad de la interdisciplinariedad para un análisis coherente de la realidad empresarial. En el trabajo se exponen cuestiones de gran relevancia, tanto en el plano legal como en el económico, tales como la posible aparición de «administradores de hecho», el papel del «velo societario» o la existencia de responsabilidad penal de las personas jurídicas.

Seguidamente, la extraordinaria obra «La gran búsqueda» de Sylvia Nasar, que ilustra los esfuerzos de los grandes economistas a lo largo de la historia por mejorar el bienestar social, es el objeto de la reseña incluida dentro de la sección reservada al pensamiento económico.

Ya en relación con la enseñanza de la Economía, se incluye el ensayo que hemos elaborado sobre el papel de la Filosofía en la enseñanza de la Economía.



Seguidamente, en el epígrafe dedicado a la coyuntura económica se ofrece una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales.

La relación entre el desempleo y la desigualdad en España ha sido la cuestión elegida para dar contenido al apartado del gráfico seleccionado, a cargo del profesor Rafael López, quien también, en los de radiografía económica y metodología económica aplicada, examina, respectivamente, la relación existente entre las distribuciones de la renta y la riqueza en España, y la medición del nivel de pobreza. Se trata de una serie de acotaciones que, desde nuestro punto de vista, resultan cruciales para una aproximación objetiva al problema de la desigualdad.

La relación existente entre el tamaño del sector público y la redistribución efectiva es el tema objeto de estudio dentro del apartado de razonamiento económico.

En el de curiosidades económicas, la interesante -y, por supuesto, controvertida cuestión- de si resulta preferible ser rico en un país pobre o pobre en un país rico se aborda desde dos prismas diferentes: en primer término, por quien suscribe estas líneas, atendiendo al soporte estadístico; en segundo lugar, por parte de José María López, ampliando el foco de atención para dar cabida a otras consideraciones de distinta índole.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, Rafael Muñoz ha sido el encargado de recabar diversas opiniones acerca del problema de la desigualdad en la sociedad española.

Por otro lado, como es habitual, Mercedes Morera asume la tarea de plasmar una síntesis sistemática de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al cuarto trimestre de 2013 y al primero de 2014.

La sección de reseña de libros acoge dos reseñas, ambas realizadas por quien firma esta presentación, una de la obra «Reforma fiscal», de Emilio Albi, y otra de «Una pequeña historia de la filosofía», de Nigel Warburton.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios en el cuarto trimestre de 2013 y en el primero de 2014.

Antes de poner punto final a estas líneas, quiero, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, dejar constancia de nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 13 de la revista se haya hecho realidad, aunque en esta ocasión, quizás más que en ninguna de las anteriores, se haya visto estrechado el círculo de los colaboradores.

También en el mundo editorial son más que patentes las desigualdades. En otros aspectos es posible que haya habido una regresión y estemos peor que hace algunas décadas, pero, desde luego, no en éste, pese a todo. El hecho de poder lanzar libremente una revista digital, por modesta que sea en sus planteamientos y pretensiones, es en sí una gran oportunidad, del todo inconcebible hace tan sólo algunos años. Las oportunidades, en efecto, están ahí, lo que representa un enorme avance en términos de igualdad. Evidentemente, poder acceder al terreno de juego no implica, como la realidad se encarga de demostrar en otros muchos ámbitos, que todo el mundo pueda competir en igualdad de condiciones. Por ello, autogenerar grandes expectativas o trazarse metas elevadas u objetivos ambiciosos, obviando la capacidad real y las limitaciones existentes, son vías directas a la frustración. Aunque ésta casi inevitablemente haga acto de aparición en algún momento, su peso será mucho menor si no nos apartamos de la premisa de la modestia que está grabada en la divisa de nuestro proyecto de difusión del conocimiento económico. Y, por lo demás, en vez de buscar posibles justificaciones en una supuestamente debilitada demanda y una escasamente proactiva oferta de contenidos, con plena exoneración de culpas propias, el panorama descrito debe estimular a la búsqueda de alicientes y de elementos de mejora que puedan impulsar una y otra vertiente.



Tiempos de desigualdad: cuestiones básicas para el análisis económico

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este artículo tiene como propósito ofrecer un marco básico para el análisis económico de la desigualdad y la pobreza, en el que se distinguen los siguientes apartados: aspectos conceptuales y metodológicos, factores determinantes y papel del sector público, comparación internacional y evolución reciente. Asimismo se plantean diversas cuestiones relevantes relacionadas con el fenómeno de la desigualdad en una etapa histórica caracterizada por la globalización, los desarrollos tecnológicos y la crisis económica internacional.

Palabras clave: Desigualdad; pobreza; aspectos metodológicos; enfoques; evolución; factores.

Códigos JEL: D30; D31; D33; D39.

1. Introducción

Durante la última etapa de expansión económica se fueron larvando algunas tendencias negativas que pasaron desapercibidas. Ha sido después del desencadenamiento de la crisis internacional iniciada en 2007 cuando han empezado a manifestarse. Una de tales transformaciones concierne al aumento de la desigualdad y de la pobreza, ya no limitada a países tercermundistas, sino también presente en segmentos poblacionales de países avanzados especialmente afectados por la crisis económica.

La desigualdad, incluso atenuada después de la actuación del sector público, es un rasgo intrínseco de una sociedad organizada en torno al mercado, pero un nivel excesivo parece una característica abiertamente contradictoria con una democracia avanzada, y sin olvidar que una desigualdad muy acentuada acabaría por socavar las bases económicas y los cimientos de la propia sociedad.

Los fenómenos de la desigualdad y la pobreza son muy importantes en la actualidad y, en cierto modo, certifican el fracaso del modelo socioeconómico imperante, aunque no se trate de un modelo rechazable en todos sus aspectos. La combinación de un sistema económico capitalista basado en el mercado pero con una notoria intervención del sector público puede acreditar en su haber importantes logros en el ámbito de la mejora de las condiciones de vida de la población desde una perspectiva histórica. Con ser valiosa esa trayectoria, lo es mucho más por el hecho de haber sido compatible con la preservación de los esquemas de libertades y derechos individuales fundamentales.

Pese al reconocimiento de ese balance, no cabe estar tan satisfechos cuando dirigimos nuestra mirada al panorama distributivo. Incluso en este apartado, durante una buena parte del siglo XX, el sistema se evidenció también bastante eficaz para corregir la desigualdad, pero esa tendencia igualitaria comenzó a quebrarse desde el comienzo de la década de los ochenta¹.

La desigualdad es hoy día una preocupación social de primer orden, pero a la dificultad de combatirla se unen algunos escollos para su acotación, análisis y evaluación de las vías de solución. Son numerosos los problemas conceptuales, metodológicos, estadísticos e interpretativos que hemos de afrontar cuando descendemos a su estudio en una realidad compleja y poco dúctil a los dogmas infalibles, recetas fáciles y relaciones causa-efecto inequívocas.



¹ Gracias a una serie de actuaciones públicas, basadas en la educación, la regulación, los impuestos y las prestaciones, las diferencias de renta interpersonal eran, a mediados de los años setenta, sustancialmente menores que las existentes en los años veinte.

En este contexto, este artículo tiene como propósito ofrecer un marco básico para el análisis económico de la desigualdad y la pobreza. Partiendo de la renuncia expresa a cualquier posible pretensión de exhaustividad, la estructura del trabajo responde al siguiente planteamiento: en primer término se presta atención a la delimitación conceptual de los problemas objeto de estudio para, a continuación, repasar los principales aspectos metodológicos para su medición; un sucinto examen de los factores determinantes de la desigualdad se lleva a cabo en el siguiente epígrafe, en el que, de manera expresa, se considera el papel desempeñado por el sector público; el siguiente epígrafe se ocupa de mostrar la situación de la desigualdad distributiva en el panorama internacional y su evolución reciente; finalmente se apuntan algunos interrogantes y cuestiones que se plantean actualmente en relación con la desigualdad.

2. Aspectos conceptuales

Posiblemente todas las personas (o al menos una gran mayoría) están dispuestas a suscribir el enunciado de que en la sociedad debe prevalecer la justicia distributiva. Sin embargo, las discrepancias surgen inmediatamente cuando pretendemos precisar el alcance de dicha justicia en la realidad: ¿qué debemos entender por igualdad: igualdad de oportunidades o de resultados?, ¿deben respetarse los rendimientos de las dotaciones iniciales de recursos?, ¿debe existir la propiedad privada?, ¿hay una manera objetiva de medir las capacidades y las necesidades individuales?, ¿debe premiarse el esfuerzo personal?, ¿qué horizonte temporal debe adoptarse para aplicar el criterio de justicia: un mes, un año, diez años... toda la vida?, ¿cómo debe tratarse a las personas que están en situaciones diferentes?...

Musgrave y Musgrave (1992, cap. 6) clasifican los criterios sobre lo que constituye un estado justo de distribución en cuatro grupos:

- Criterios basados en la dotación: se basan en la defensa del derecho innato de una persona a recibir los frutos de su trabajo.
- Criterios utilitaristas: rechazan la desigualdad innata de capacidad como fuente legítima de diferencias en el bienestar económico. La prioridad es alcanzar la mayor cantidad total de felicidad dentro de la sociedad. Así, la capacidad de cada persona para disfrutar la renta se erige en el criterio clave para orientar la distribución.

- Criterios igualitarios: defienden la igualdad como valor intrínseco, aunque existen diferentes interpretaciones, que van desde las que abogan por una distribución igualitaria de la renta entre las personas hasta las que se decantan por garantizar que se busque la maximización de la posición económica de la persona peor situada².
- Criterios mixtos: defienden soluciones diversas, como la exclusión de situaciones de pobreza combinada con un enfoque basado en el criterio de la dotación una vez que se alcanza dicho objetivo; otras se inclinan por la maximización del bienestar mediante el establecimiento de ponderaciones distintas a la utilidad alcanzada por cada individuo integrante de la sociedad.

El elenco de interpretaciones de la justicia distributiva es, pues, amplio. Además, no puede perderse de vista que no existe una respuesta científica a la pregunta de cuál debe ser el criterio válido. Todos tenemos derecho a nuestra propia concepción de la justicia distributiva, por lo que, en la medida en la que estamos inmersos en una sociedad, es a ésta a quien corresponde, a través de procesos de elección social (se presupone que verdaderamente democráticos), determinar cuál es el que debe prevalecer³.

¿Hay algún criterio que sea superior a otro desde el punto de vista ético? Probablemente también aquí surjan algunas discrepancias, pero hay un aspecto importante que no debe pasar desapercibido: cuando emitimos un juicio acerca de cuál debe ser el criterio más apropiado sobre la distribución lo hacemos sabiendo ya, o con alguna expectativa más o menos fundada, la posición que ocupamos o vamos a ocupar en la escala de la distribución⁴. A nuestro parecer, en línea con el planteamiento de Rawls (1972), sí sería

² La desigualdad, por el contrario, no es considerada como algo negativo desde una perspectiva liberal. A este respecto, Rodríguez Braun (2014a) ha señalado que «por asombroso que parezca, nadie termina de explicar por qué la desigualdad es mala... que haya más ricos y que sean más ricos, en competencia, nunca es perjudicial para la comunidad».

³ El tratamiento recibido por las minorías puede convertirse en un problema si no se logra un consenso social.

⁴ Rodríguez Braun (2008, pág. 58) analiza el papel de la envidia como condicionante de los posicionamientos personales en el terreno distributivo: «La ficción pseudo-progresista que vincula la riqueza con la pobreza tiene que ver con la envidia, dado que la gente envidiosa puede creer que el éxito de los que envidia es el responsable de su fracaso».

éticamente superior manifestar dicho juicio sin saber cuál va a ser nuestra posición real, es decir, que cualquier opinión se emitiera desde detrás del velo de la ignorancia. Dado que cualquiera de nosotros podría ocupar la última posición, esgrime Rawls que todos coincidiríamos en un objetivo, el de maximizar la posición del individuo peor situado. Consiguientemente, todo lo que mejore la posición económica absoluta de dicho individuo será bueno, según la teoría rawlsiana de la justicia, aunque ello implique una mayor desigualdad económica.

Las complicaciones no desaparecen cuando pretendemos acotar el concepto de pobreza, también sujeto a diferentes enfoques (Dominguez Martínez, 2010b). La primera gran cuestión a dilucidar es si debemos entender por pobreza una situación de privación en términos absolutos (con referencia a un determinado umbral de renta) o relativos (en comparación con el nivel de renta de otra persona o colectivo de personas).

Por pobreza absoluta se entiende usualmente aquella situación en la que un individuo no está cubriendo sus necesidades básicas (alimentación, vivienda y vestido). La línea que marca este concepto, expresada en unidades monetarias, va a depender, lógicamente, de las condiciones socioeconómicas imperantes en cada país. El Banco Mundial utiliza referencias como la de 1,25 dólares diarios (según paridades de poder de compra de 2005). Recientemente se han propuesto índices basados, más que en la renta, en indicadores multidimensionales (acceso a agua potable, electricidad, escolarización...).

A su vez, se interpreta que existe pobreza relativa cuando una persona se encuentra en desventaja económica respecto al resto de personas de su entorno. Desde esta perspectiva, un pobre en un país desarrollado podría ser perfectamente reputado como rico respecto a personas con ingresos superiores a la media de un país atrasado. Por otro lado, en una sociedad caracterizada por una igualdad total de los ingresos entre la población, incluso aunque ésta estuviese sumida en la miseria, no habría pobres en términos relativos.

Como antes se ha señalado, el concepto de pobreza suscita una serie de cuestiones metodológicas e induce disquisiciones filosóficas: por ejemplo, ¿es preferible que aumente el nivel absoluto de renta de toda la población, aunque de manera desigual, de modo que se eleve el colectivo de pobres en términos relativos, o que, por el contrario, se preserve la

igualdad aun a costa de que nadie mejore en términos absolutos? ¿Es verdad, como señala Arvind Panagariya, profesor de la Universidad de Columbia, que «en una escalera mecánica ascendente, el hecho de que algunos logren subirla caminando o corriendo incomoda menos que si la escalera está detenida»?

En línea con lo antes apuntado, la consideración de la desigualdad en un horizonte de ciclo vital abre unas perspectivas interesantes. Así, los estudios empíricos sugieren que la desigualdad referida al conjunto del ciclo vital es usualmente inferior a la desigualdad en un año concreto (FMI, 2014, pág. 13).

3. Aspectos metodológicos

No puede decirse que sea fácil encontrar una información única que refleje inequívocamente el grado de desigualdad. La OCDE (2011, pág. 26) ha destacado las limitaciones de los estudios empíricos sobre la desigualdad como consecuencia de «una falta de definiciones y conceptos precisos usados en los diferentes estudios». La posición de una persona se mide habitualmente en términos relativos. El hecho de que aumenten las brechas relativas es preocupante, pero lo es mucho más que pueda producirse un retroceso en términos absolutos de los ingresos de las personas más desfavorecidas.

Son diversas las definiciones que pueden utilizarse para calibrar la situación de la distribución de la renta: a) la resultante del mercado; b) después de impuestos directos y transferencias públicas; c) después de computar en la anterior los programas de gasto público social. Son también numerosos los indicadores estadísticos que pueden utilizarse. Como medida resumen, el índice de Gini suele ser la más empleada: tiene un recorrido entre 0 (todas las personas integrantes de la sociedad tienen exactamente la misma renta) y 1 (toda la renta la acumula una sola persona).

Un aspecto que no ayuda demasiado a dimensionar precisamente el verdadero problema de la desigualdad es cuál debe ser el colectivo de referencia de las personas consideradas «ricas»⁵. Últimamente se ha puesto de moda tomar a tal efecto el 1% de personas con mayor nivel de ingresos dentro de la población. Las explicaciones «metodológicas» de un economista tan destacado como Stiglitz (2012, pág. 37) dan idea de la considerable laxitud de esa cifra: «a menudo utilizo el término “el 1 por ciento” en

⁵ La acotación del colectivo de “ricos” en España se aborda en Domínguez Martínez (2009a).

general, para referirme al poder económico y político de los de arriba. En algunos casos, a lo que realmente me refiero es a un grupo mucho más reducido –la décima parte más alta de ese 1 por ciento–; en otros casos, al hablar, por ejemplo, del acceso a la educación de máximo nivel, me refiero a un grupo sensiblemente más amplio, tal vez el 5 o el 10 por ciento más alto»⁶.

Dentro de la Unión Europea, la pobreza se mide oficialmente a través del concepto de pobreza relativa: la tasa se define como el porcentaje de personas que están por debajo del umbral de la pobreza, el cual se identifica con el 60% de la mediana de los ingresos individuales⁷. El procedimiento seguido contempla, pues, una serie de etapas: i) La cuantificación de los ingresos netos anuales de cada hogar. ii) El cálculo del ingreso por unidad de consumo equivalente, con objeto de tener en cuenta las economías de escala en el consumo (se considera que cuando se amplía el número de miembros de un hogar no es necesario que los ingresos aumenten en igual proporción para mantener el mismo nivel de consumo individual). El método utilizado atribuye un peso de 1 al primer adulto, de 0,5 a los demás adultos y de 0,3 a los menores de 14 años. Así, un hogar integrado por un matrimonio, un hijo de 16 años y otro de 12 se consideraría equivalente, a efectos estadísticos de unidades de consumo, a 2,3 personas. iii) Una vez calculados los ingresos individuales, se ordenan según magnitud, de menor a mayor importe, y se determina cuál es la mediana, es decir, el valor que deja la mitad de los individuos por debajo de esa referencia y la otra mitad por encima. iv) Finalmente, se computan aquellos individuos cuyos ingresos sean inferiores al 60% de la referida mediana.

4. Los factores determinantes de la distribución de la renta y el papel del sector público

El estado de la distribución de la renta en un momento dado viene explicado por una serie de

determinantes básicos (Domínguez y López, 2008, págs. 376-378):

- La dotación inicial de recursos con la que cuente cada persona (en la que incide un complejo conjunto de variables de muy diversa índole y que también se encuentra afectada por las actuaciones del sector público).
- La remuneración de tales recursos en el mercado y el grado de utilización de los mismos (aspectos en los que queda patente la influencia del sector público a través de la regulación, la creación de un marco más o menos propicio para la actividad económica y los efectos económicos propiciados por los programas de ingresos y gastos públicos).
- El papel de la imposición sobre la renta y de las prestaciones sociales sobre la renta disponible de las familias.
- Los beneficios (en especie) recibidos de los servicios públicos, especialmente los de carácter divisible.

A la hora de analizar las repercusiones del sector público sobre la distribución de la renta, no puede olvidarse un hecho obvio, pero no por ello menos importante (Domínguez y López, 2008, pág. 376): la distribución de la renta observada en un momento dado, antes del cómputo de los flujos de impuestos y de gastos asociados al sector público, se ve ya condicionada por la propia existencia de unas normas que afectan a las decisiones adoptadas por los diferentes agentes económicos.

Las rentas derivadas del juego del mercado se distribuyen muy desigualmente en todos los países desarrollados, lo que se traduce en un índice de Gini en torno a 0,4; las prestaciones públicas dinerarias y los impuestos directos reducen la desigualdad en una cuarta parte, en tanto que el gasto público en servicios sociales acorta esta última en una quinta parte (OCDE, 2008)⁸. Los estudios realizados ponen de manifiesto el papel central de la educación en el terreno distributivo (OCDE, 2011, pág. 31). Merced a la actuación del sector público, el índice de Gini pasa en España de 0,42 a 0,25, lo que implica una

⁶ Según Stiglitz (2012, pág. 49), «el 1 por ciento más alto de estadounidenses consiguió el 93 por ciento de los ingresos adicionales que se crearon en el país en 2010 respecto a 2009». Por su parte, Hodge (2014, pág. 1) señala, también para el caso estadounidense, que «el 1 por ciento más alto continúa pagando una parte mayor de la carga del impuesto federal sobre la renta que el 90 por ciento inferior en su conjunto».

⁷ La inclusión o no del valor de uso de las viviendas por aquellos hogares que tienen una vivienda en propiedad llega a afectar apreciablemente a las tasas de pobreza relativa (Domínguez Martínez, 2010b).

⁸ A pesar del fuerte impacto redistributivo de las prestaciones en efectivo y en especie, en la práctica se ve limitado por los desincentivos laborales que pueden crear. Vid. Bastagli et al. (2012, pág. 22).

reducción de la desigualdad en un 40% (OCDE, 2011, pág. 36).

De manera verdaderamente sorprendente, algunos destacados e influyentes pensadores parecen no reconocer ningún valor a las actuaciones redistributivas del sector público, que, huelga recordar, no siempre ha tenido niveles de participación a través de los impuestos y los gastos públicos como los actuales. Así, por ejemplo, Rosanvallon (2012, pág. 13), después de comentar algunos datos sobre las desigualdades en Francia, afirma categóricamente que «jamás se había hablado tanto de esas desigualdades y a la vez jamás se había hecho tan poco para reducir las».

La política fiscal constituye el principal instrumento del gobierno para influir en la distribución de la renta, a través de las políticas impositivas y de gasto (FMI, 2014, pág. 4). De manera destacada, el IRPF determina la forma en la que la renta (declarada) después de impuesto se distribuye entre la población, pero sería un craso error limitarse a contemplar esta perspectiva, que, además, quedaría carente de sentido a menos que se especifique la magnitud absoluta de la renta que es objeto de reparto. Dicho agregado, lejos de ser de cuantía fija, puede variar sustancialmente en función de la forma en que se distribuya en la realidad. Expresado de una manera muy gráfica, «el tamaño de la tarta depende de la forma en la que se reparta» o, lo que es lo mismo, es necesario tomar conciencia de la existencia de límites a la redistribución.

La vía fundamental a través de la que el IRPF afecta a la magnitud global de la renta generada en la economía es la de los efectos económicos sobre las decisiones de ahorro, trabajo, inversión, consumo, asunción de riesgos, financiación... El hecho de que el IRPF, tal como se aplica en los sistemas tributarios reales, sea un impuesto no neutral, propicia una conexión, de naturaleza conflictiva, entre las vertientes de la eficiencia y de la distribución.

Ahora bien, aun cuando tradicionalmente el saber económico convencional consideraba que un cierto grado de desigualdad podía promover el crecimiento económico, hoy día existe conciencia de que las grandes disparidades de renta tienen importantes consecuencias negativas, no sólo desde el punto de vista de la justicia, sino también desde la perspectiva de la eficiencia (Domínguez y López, 2009, pág. 52). El desaprovechamiento del talento de personas que no puedan acceder a la educación o la adopción, como reacción al desasosiego social, de medidas

populistas, nocivas para el crecimiento, son argumentos frecuentemente esgrimidos.

Una influyente corriente de opinión, recogida en un informe de la revista *The Economist* (2011a,b), aboga por poner en marcha una agenda de reformas para reducir las disparidades de la renta basada en las siguientes directrices: 1) suprimir los monopolios, combatir las redes de influencias e intereses especiales, y extender la competencia a los sectores tradicionalmente protegidos; 2) atenuar la desigualdad a través de un gasto social más selectivo y centrado en las personas con mayores necesidades y menos recursos, cambiando transferencias por gasto educativo y reformando los programas financieramente insostenibles; 3) llevar a cabo una reforma impositiva orientada a eliminar las distorsiones que reducen la progresividad y la eficiencia.

La mencionada revista reclama una reinversión de la política para lograr vías de mitigar la desigualdad sin dañar el crecimiento económico, instando a superar el fallo de ideas que identifica en el espectro ideológico: de un lado, el de quienes aún están convencidos de que la desigualdad es una cuestión irrelevante; de otro, el de quienes plantean subidas sucesivas de los tipos máximos de la imposición sobre la renta e incrementos del gasto público, en un contexto en el que se precisa la atracción de proyectos empresariales y el sector público ha alcanzado cotas que no podían imaginar quienes abrieron la senda del Estado del bienestar. La estrategia planteada ha sido bautizada como «verdadero progresismo», con la intención de recuperar y actualizar la filosofía progresista expuesta en 1910 por Theodore Roosevelt, quien proclamó la responsabilidad del gobierno para promover la igualdad de oportunidades, así como combatir los privilegios especiales y los intereses particulares.

5. Comparación internacional y evolución reciente

El FMI (2014, pág. 12), a través de sendos indicadores, ofrece información acerca del grado de desigualdad existente, respecto a la renta y la riqueza, en una muestra de países con distintas características socioeconómicas. Se pone de manifiesto cómo la riqueza está distribuida más desigualmente que la renta. Para los 26 países seleccionados, el coeficiente de Gini de la riqueza a comienzos de los años 2000 era de 0,68, frente a 0,36 para las rentas disponibles (FMI, 2014, pág. 11).

A su vez, del examen de la situación existente en los países de la OCDE en 2010, se desprende que el coeficiente de Gini (referido a la renta familiar disponible) tiene un recorrido entre 0,24 en Islandia y aproximadamente el doble de esta cifra en Chile y México (OCDE, 2014, pág. 111). Con una cifra de 0,33 España se encuentra entre los países con mayor desigualdad.

En torno a 1980 la tendencia igualitaria que venía observándose en las décadas precedentes comenzó a invertirse de manera generalizada. En los países desarrollados se constata un aumento generalizado de la desigualdad en las dos últimas décadas del siglo XX (Domínguez Martínez, 2009b)⁹. No se ha alcanzado un consenso entre los analistas acerca de las causas. La OCDE (2011, pág. 29) concluye que ni la mayor integración comercial ni la apertura financiera han tenido un impacto significativo sobre la desigualdad salarial. Simultáneamente, merced al despegue de las economías emergentes, el mundo en su conjunto se ha hecho menos desigual, pero lo contrario ocurre a escala nacional¹⁰. De una forma de «U» invertida, la evolución de la desigualdad ha pasado a exhibir el perfil de una inquietante «N», impulsada por un asombroso aumento de los "megarricos" (The Economist, 2012b, pág. 4)¹¹.

Según el FMI (Bastagli et al., 2012, pág. 4), son diversos los factores explicativos del aumento de la desigualdad en la distribución de la renta, entre los que se encuentran los siguientes:

- La ampliación de la desigualdad interregional dentro de las economías.

⁹ No obstante, para el caso estadounidense, Hodge (2014, pág. 1) señala que «la desigualdad hoy es ligeramente mayor que la media de los últimos treinta años, pero inferior a la existente en los dos últimos años de la administración Clinton».

¹⁰ Tett (2014) señala que, contrariamente a lo que suele sostenerse, las clases medias (cuya definición es bastante escurridiza), están aumentando desde un punto de vista global.

¹¹ La tendencia es paralela a una disminución de la participación de las rentas salariales en el PIB, a favor de los beneficios, que también se observa en España (Fernández Marugán, 2013, Laborda, 2014). Algunos de los factores explicativos del aumento de la desigualdad están asimismo relacionados con la menor capacidad de los trabajadores para trasladar la mayor productividad a mayores salarios (Plender, 2014). En cambio, Webb (2014) considera que el ascenso de los beneficios se ha debido a factores excepcionales relacionados con los tipos de interés, el impuesto sobre sociedades y las amortizaciones.

- La globalización, que ha ejercido una presión a la baja sobre los salarios de los trabajadores menos cualificados¹².
- El cambio tecnológico, que ha favorecido a los trabajadores altamente cualificados¹³.
- Las reformas institucionales y regulatorias que han aumentado la competencia en los mercados de productos y factores y disminuido el poder de negociación del trabajo¹⁴.
- Los aumentos en la participación en la población activa de los trabajadores con escaso nivel de cualificación.
- La creciente importancia de los matrimonios con alto nivel de ingresos y de las familias monoparentales¹⁵.

Por otro lado, se constata cómo la movilidad intergeneracional de la renta es menor en países con una alta desigualdad de la renta. La denominada «curva del Gran Gatsby» muestra que la elasticidad de ingresos intergeneracional (relación entre la renta de un padre y la de su hijo) es mayor en países con mayor desigualdad.

6. Algunas cuestiones relevantes

En este último apartado, fundamentalmente a título enunciativo, se recogen algunas cuestiones que se consideran relevantes con vistas al análisis, la discusión o la reflexión acerca de los fenómenos de la desigualdad y la pobreza en la actualidad:

¹² Según Jamoutte et al. (2008), los beneficios ligados a la globalización no se han repartido igualitariamente entre todos los segmentos de la población.

¹³ Algunos analistas consideran que la caída de la demanda de mano de obra no cualificada es una característica del capitalismo financiero, lo que «supone un descenso fulminante del nivel de vida» (Sotelo, 2014). Por su parte, Krugman (2014b) considera que «el predominio de la riqueza sobre el trabajo es el fundamento del capitalismo patrimonial». The Economist (2014a) ha destacado cómo la industria tecnológica está intensificando la relación entre el coeficiente de inteligencia, la educación y la retribución.

¹⁴ Krugman (2014a) sitúa las preocupaciones de algunos sectores por las subidas salariales y el poder sindical en clave de «intereses de clase».

¹⁵ La tendencia a formar parejas por parte de personas con niveles de instrucción similares, utilizando una expresión del campo de la Biología, ha venido a denominarse «*positive assortative mating*», algo así como «apareamiento selectivo positivo» (Harford, 2014).

i. ¿Qué noción de justicia distributiva se considera más adecuada en el siglo XXI? La desigualdad se sigue midiendo esencialmente en términos relativos, lo que intrínsecamente encaja con los criterios de corte igualitario. La pobreza como fenómeno marcado por un umbral de capacidad económica absoluta parecía erradicada de los países desarrollados. Sin embargo, las tendencias observadas hacen cobrar valor al objetivo de mantenimiento de unos estándares mínimos.

ii. ¿Hay algunos tipos de desigualdades admisibles socialmente? Pese al rechazo social hacia las desigualdades, es constatable que hay algunas que son más fácilmente aceptables si se relacionan con diferencias de mérito socialmente reconocidas (Rosanvallon, 2012, pág. 17). En este contexto, resultan verdaderamente curiosas algunas actitudes respecto a la aceptación de desigualdades que pueden derivar de actuaciones caracterizadas por escaso mérito o esfuerzo. El caso de los grandes premios de loterías y apuestas resulta paradigmático.

iii. ¿Ha sido perjudicial la globalización en términos de equidad? Aunque no existe un consenso, numerosos analistas consideran que la globalización ha desencadenado una serie de fuerzas que favorecen la desigualdad dentro de los países desarrollados, con la contrapartida de lograr mejoras en las economías emergentes. El debate está aún abierto.

iv. ¿Es compatible una mejora de la distribución a escala mundial con un deterioro en los países avanzados? Numerosas opiniones, entre las que se encuentra la del Papa Francisco (2013)¹⁶, describen un panorama de deterioro generalizado de la desigualdad; sin embargo, esa percepción sobre el aumento de la desigualdad a escala mundial es considerada errónea por algunos analistas, como Gapper (2013). El rápido crecimiento económico de Asia ha disminuido acusadamente el número de pobres en términos absolutos, pero la desigualdad viene aumentando en los países más poblados (Pilling, 2014).

v. ¿Cómo influyen los desarrollos tecnológicos en la distribución de la renta y la riqueza? Según algunos estudios, la tecnología puede llegar a ser en los años venideros el factor más importante del aumento de la desigualdad, en particular con el avance de la robótica. Según Wolf (2014), podría haber un gran *shock* de ajuste a medida que se despiden a

¹⁶ Una síntesis de la doctrina económica del Papa Francisco se ofrece en Domínguez Martínez (2014).

trabajadores, de manera que los salarios de mercado de los trabajadores no cualificados podrían caer muy por debajo de un mínimo socialmente aceptable.

vi. ¿Ha habido una regresión en los estándares de vida respecto a los existentes hace cincuenta años? Es una idea extendida, pero cabe preguntarse si ha podido producirse inconscientemente un desplazamiento del origen de coordenadas que impida comparaciones homogéneas (Domínguez Martínez, 2013b). ¿Cómo se reflejan los cambios acaecidos, al menos para las personas por encima de umbrales razonables de pobreza, en cuanto al abaratamiento de una amplia gama de bienes y servicios de consumo masivo, posibilidades de viajes, acceso a servicios esenciales como la sanidad y la educación, utilización de dispositivos electrónicos, disponibilidades de elementos de información y formación...?

vii. ¿Es preferible ser rico en un país subdesarrollado o pobre en un país desarrollado? Desde un punto de vista teórico, dicha elección plantea una alternativa idónea para aplicar el test del velo de la ignorancia¹⁷. Pero, como ya se ha señalado, antes de optar habría que tener muy claras las implicaciones de las convenciones metodológicas relativas a las nociones de riqueza y pobreza.

viii. ¿Existen límites (éticos o económicos) a la redistribución? Las actuaciones redistributivas están condicionadas por la visión que se tenga sobre el papel del Estado¹⁸. Por otro lado, como ha señalado Summers (2014), «si la renta pudiera ser distribuida sin dañar al crecimiento económico, habría un caso sólido para reducir las rentas de los mejor situados y transferir los ingresos a los que están en los estratos medios y bajos. Desafortunadamente, éste no es el caso». Sin embargo, no puede olvidarse que, según diversos estudios económicos, las sociedades más desiguales son propensas a un menor y más frágil crecimiento económico (Ostry, 2014).

ix. ¿Cuáles son los instrumentos económicos más eficaces para la redistribución? Igualmente Summers (2014) considera que es mucho mejor, a la hora de abordar el problema de la desigualdad, dejar operar a

¹⁷ En Domínguez Martínez (2010a) se llamaba la atención acerca de que en algunos países europeos distintos a España había también «milleuristas», pero «anuales» en vez de «mensuales».

¹⁸ Desde posiciones liberales, «la lucha contra las desigualdades» llega a concebirse como «simplemente un invento de los enemigos de la libertad para legitimar la coacción» (Rodríguez Braun, 2014b).

los mercados libres y luego actuar para mejorar el resultado: «Las políticas que pretenden constreñir las fuerzas del mercado raramente funcionan, y usualmente caen víctimas de la ley de las consecuencias no intencionadas». La regulación del salario mínimo viene suscitando recientemente una considerable controversia en algunos países: la obtención de mayores salarios se contrapone con la destrucción de empleo¹⁹. La utilización de deducciones fiscales vinculadas al trabajo es considerada por algunos economistas como una vía más eficiente para ayudar a los trabajadores menos favorecidos (Jopson, 2014).

x. ¿Deben buscarse nuevos instrumentos para la redistribución? Ante el riesgo de que se agraven las desigualdades y amplios colectivos de personas no logren una renta adecuada en el mercado, la idea de una retribución mínima universal tiende a cobrar fuerza. Hay diversas propuestas para proveer los ingresos necesarios. Aparte de la ya conocida de utilizar el impuesto sobre transacciones financieras (el mal llamado «impuesto de Tobin») para combatir la pobreza a escala mundial, cobran fuerza los impuestos relacionados con el medio ambiente y los centrados en la riqueza. Piketty (2014a) ha lanzado la propuesta de establecer un impuesto mundial sobre la riqueza. A su vez, Wolf (2014) defiende la idea de utilizar impuestos sobre la renta (económica), incluyendo la de la tierra y, de manera especial, sobre la propiedad intelectual²⁰.

xi. ¿Se ven condicionadas las demandas de intervención económica del sector público por la expectativa o el conocimiento de quiénes han de soportar los costes necesarios? Dicho de otro modo, ¿en qué medida se manifiesta en el ámbito redistributivo el riesgo de la escisión de la visión presupuestaria, que hemos esbozado en otro lugar (Domínguez Martínez, 2011b)? ¿Está el poder político efectivamente distribuido de manera más igualitaria que el poder económico, como a menudo se afirma, y

esto crea una presión adicional para abordar la desigualdad? (Ostry, 2014). Por último, como nos recuerda Krugman (2014), «los progresistas han tomado la iniciativa. Han decidido que la desigualdad es una apuesta política segura». En contraposición, Rodríguez Braun (2014c) afirma que «la obsesión con la desigualdad... carece de otro sentido que no sea la legitimación de la coacción política y legislativa».

xii. ¿Cuál es el «umbral de no retorno» de la desigualdad desde el punto de vista de la estabilidad social? Como sostiene The Economist (2014b), la desigualdad es uno de los atributos más controvertidos del capitalismo y, como nos advierte Piketty (2014b), no existe ninguna razón para pensar que dicho sistema invertirá de manera natural la tendencia a la creciente desigualdad²¹. La historia testimonia que la resistencia de las estructuras sociales y políticas al problema de la desigualdad no es ilimitada. En la actualidad confluyen una serie de circunstancias y actúan poderosas tendencias que hacen pensar que, si no se adoptan medidas eficaces en diferentes frentes, el trayecto hasta el precipicio pudiera estar más cerca de lo que imaginamos.

Referencias bibliográficas

BASTAGLI, F.; COADY, D., y GUPTA, S. (2012): Income inequality and fiscal policy, IMF Staff Discussion Note, SDN/12/08.

CABRILLO, F. (2014): «¿Qué ocurre con la distribución de la renta?», *Expansión*, 24 de marzo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009a): «¿Qué significa ser rico en España?», *La Opinión de Málaga*, 2 de septiembre, en Domínguez Martínez (2011a).

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009b): «¿Cómo evoluciona la desigualdad en la distribución de la renta?», *Ymálaga*, 2 de noviembre, en Domínguez Martínez (2011a).

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010a): «La diferente “estatura económica” de los asalariados»,

¹⁹ Johnson (2014) llega a afirmar que «una de las tragedias del salario mínimo es que es un impuesto sobre aquellas empresas que son grandes empleadoras de los menos formados... los aumentos del salario mínimo estimulan a las empresas a buscar alternativas al trabajo, tales como el *outsourcing* o la automatización».

²⁰ El argumento se basa en que los derechos de propiedad son una creación social y en la reconsideración de la idea de que una pequeña minoría pueda beneficiarse abrumadoramente de las nuevas tecnologías. Así, se estima necesario que el Estado obtenga una participación automática en la renta de la propiedad intelectual que protege.

²¹ Cabrillo (2014) hace referencia a los movimientos pendulares que históricamente han venido marcando la consideración del problema de la desigualdad. En su opinión, la mejora de la posición de la población de los países emergentes «ha obligado a replantear muchas cosas y hoy las miradas de los economistas se vuelven otra vez a lo que está sucediendo en los países avanzados», donde ya en el siglo XIX se vaticinó que la desigualdad acabaría destruyendo el capitalismo.

- Ymálaga*, 16 de enero, en Domínguez Martínez (2011a).
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010b): «Pobreza: entre la absolutidad y la relatividad», *La Opinión de Málaga*, 8 de diciembre, en Domínguez Martínez (2011a).
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011a): Hipérbaton, recopilación de artículos de prensa, Málaga.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011b): «Los riesgos de la escisión de la visión presupuestaria», *La Opinión de Málaga*, 7 de diciembre.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013a): «El abismo de la desigualdad», *Sur*, 7 de enero.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013b): «¿Cuánto es suficiente?», *Sur*, 3 de marzo.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): «La doctrina económica del Papa Francisco», *Sur*, 5 de marzo.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2008): «El impacto del IRPF sobre la distribución de la renta», en J. M. Domínguez Martínez (ed.), *El nuevo modelo de IRPF tras la reforma de la Ley 35/2006*, Analistas Económicos de Andalucía, Málaga.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2009): «Una visión panorámica del sector público en la actualidad; tendencias, situación y retos», *Temas Actuales de Economía*, vol. 4.
- FERNÁNDEZ MARUGÁN, F. (2013): «La brecha salarial aumenta», *El País de los Negocios*, 29 de diciembre.
- FMI (2014): Fiscal policy and income inequality, IMF Policy Paper, enero.
- GAPPER, J. (2013): «Capitalism: in search of balance», *Financial Times*, 23 de diciembre.
- HARFORD, T. (2014): «Why opposites shouldn't attract», *Financial Times*, 7 de febrero.
- HODGE, S. A. (2014): «Official statistics on inequality, the top 1%, and redistribution», *Fiscal Fact*, nº 412.
- JAOU MOTTE, F.; LALL, S., y PAPAGEORGIOU, C. (2008): Rising income inequality: technology, or trade and financial regulation?, IMF/WP/08/185.
- JOHNSON, L. (2014). «Minimum wage rise is a maximum idiocy», *Financial Times*, 4 de febrero.
- JOPSON, B. (2014): «Obama seeks poll dividends from wage fight», *Financial Times*, 28 de febrero.
- KRUGMAN, P. (2014a): «Miedo a los salarios», *El País de los Negocios*, 16 de marzo.
- KRUGMAN, P. (2014b): «La riqueza por encima del trabajo», *El País de los Negocios*, 30 de marzo.
- KRUGMAN, P. (2014c): «La guerra contra la pobreza», *El País de los Negocios*, 12 de enero.
- LABORDA, Á. (2014): «Salarios irremediamente a la baja», *El País de los Negocios*, 23 de marzo.
- MUSGRAVE, R. A., y MUSGRAVE, P. B. (1992): *Hacienda Pública teórica y aplicada*, 5ª ed., McGraw-Hill, Madrid.
- OCDE (2008): Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries.
- OCDE (2011): Divided we stand. Why inequality keeps rising.
- OCDE (2014): Society at a glance, OECD Social Indicators.
- OSTRY, J. (2014). «We do not have to live with the scourge of inequality», *Financial Times*, 3 de marzo.
- PAPA FRANCISCO (2013): *Evangelii Gaudium*.
- PIKETTY, T. (2014a): «Save capitalism from the capitalists by taxing wealth», *Financial Times*, 28 de marzo.
- PIKETTY, T. (2014b): *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- PILLING, D. (2014). «Rising inequality is a blemish on Asia's growth story», *Financial Times*, 9 de abril.
- PLENDER, J. (2014). «Recession has revived labour's struggle against capital», *Financial Times*, 10 de enero.

RAWLS, J. (1972): *A theory of justice*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

RODRÍGUEZ BRAUN, C. (2008): «Social state and anti-social envy», *Laissez-Faire*, nº 28-29.

RODRÍGUEZ BRAUN, C. (2014a): «Peligro: más ricos más ricos», *Expansión*, 3 de febrero.

RODRÍGUEZ BRAUN, C. (2014b): «La desigualdad como “lucha” política», *Expansión*, 10 de febrero.

RODRÍGUEZ BRAUN, C. (2014c): «La pobreza, la desigualdad y usted», *Expansión*, 17 de febrero.

ROSANVALLON, P. (2012): *La sociedad de los iguales*, RBA, Barcelona.

SOTELO, I. (2014): «La tercera fase del capitalismo», *El País*, 11 de marzo.

STIGLITZ, J. E. (2012): *El precio de la desigualdad*, Taurus, Madrid.

SUMMERS, L. (2014): «America risks becoming a Downtown Abbey economy», *Financial Times*, 16 de febrero.

TETT, G. (2014): «Which middle class, which squeeze?», *Financial Times*, 7 de febrero.

THE ECONOMIST (2012a): «True progressivism», 13 de octubre.

THE ECONOMIST (2012b): «For richer, for poorer», Special Report, 13 de octubre.

THE ECONOMIST (2014a): «The wolves of the web», 22 de febrero.

THE ECONOMIST (2014b): «All men are created equal», 4 de enero.

WEBB, P. S. (2014): «Workers of the world will unite – and margins will fall», *Financial Times*, 7 de febrero.

WOLF, M. (2014). «Enslave the robots and free the poor», *Financial Times*, 11 de febrero.

La desigualdad y la pobreza en el mundo: una realidad con varias faces

José María López Jiménez

Resumen: La crisis comenzada en 2007 ha llamado la atención, de nuevo, sobre la cuestión de la desigualdad, la pobreza y la exclusión social en las sociedades occidentales. Estos fenómenos, que no son fácilmente mensurables en términos absolutos, con respecto a los cuales se confunden con facilidad las causas y los efectos, no se manifiestan de la misma forma, sino que aparecen moldeados por las singularidades culturales y por los variados estadios de desarrollo económico de cada país o región, de todo lo cual se da cuenta en este artículo.

Palabras clave: Desigualdad; pobreza; Objetivos del Milenio; Estado; redistribución.

Códigos JEL: D60; D63; F54.

«Dicho sin rodeos, una economía capitalista de mercado en pleno desarrollo debe decidir el grado de desigualdad social que puede tolerar. Cada país debe, por decirlo así, determinar su propio “coeficiente de Gini” óptimo»

(El Informe Lugano II).

Siempre que por propia voluntad o para cumplir un encargo decidimos escribir un artículo, ya sea mayor o menor su extensión y complejidad, una especie de obsesión se apodera de nosotros.

Si, por ejemplo, hemos de escribir sobre la deuda pública española o sobre la Unión Bancaria Europea, cada vez que abrimos un periódico salmón o una publicación especializada las referencias al objeto de nuestra atención se multiplican.

Normalmente, una vez detectada una fuente adecuada y solvente, especialmente si se trata de un artículo doctrinal o un libro, su lectura nos abre otras puertas para seguir «tirando del hilo», en un proceso que, de no ser detenido a tiempo, puede bloquear por exceso de información el momento creativo. Las nuevas tecnologías han acentuado esta bendición para el investigador —la de contar instantánea y gratuitamente con las más diversas referencias bibliográficas—, que es, al mismo tiempo, una potencial maldición —la de no poder acotar la parcela de la realidad objeto de análisis e hilvanar algunas reflexiones coherentes al respecto—.

En esta ocasión nos hemos centrado en la desigualdad y en la pobreza, que son materias que han concitado la reflexión de pensadores procedentes de todas las ramas del Saber.

El mismo Aristóteles elogió la «dorada mediocridad» como punto necesario de equilibrio entre dos extremos, siendo igual de perversos los efectos derivados tanto de incurrir en el exceso como en el defecto.

Este pretendido equilibrio, empero, admitía modulaciones a propósito de la aplicación del principio de igualdad, lo que permitía diferenciar la igualdad aritmética de la geométrica. En la cultura clásica griega la igualdad aritmética se alcanzaba cuando los miembros de un grupo recibían porciones iguales (fuesen de bienes, honores o poderes), y la igualdad geométrica —o proporcional— se lograba dando a los individuos porciones cuyo valor se correspondía con el de los individuos en cuestión, calculadas según un criterio particular, cualquiera que éste fuese (Manin, 2010, pág. 51). Dicho de otro modo, si dos individuos, A y B, tenían porciones a y b de un activo particular asignado a ellos, se decía que la igualdad aritmética se obtenía si a era igual que b, y la geométrica si la proporción de valores entre ambos individuos era igual que la proporción de valores entre las porciones ($A/B=a/b$).

Es decir, la aportación de los ciudadanos a la polis podía justificar que unos tuvieran mucho, otros lo suficiente y otros poco o nada, según cuál fuera el valor de su contribución para el funcionamiento de lo colectivo (en un bucle que nos recuerda el argumento, de nuestra época, conforme al que no se debe sobrecargar la presión fiscal sobre los que más tienen, pues de lo contrario no invertirían y no generarían riqueza de la que pudieran participar todos).

Desde que los actuales sistemas de convivencia occidentales se comenzaron a bosquejar en la lejana época que hemos mencionado, el debate sobre la propiedad, la riqueza y su distribución, el interés general y el individual de los ciudadanos, el trato a dispensar a los desheredados o desfavorecidos (que podían verse incluso privados de la condición de ciudadano o persona para caer directamente en la de «cosa»), etcétera, nunca ha desaparecido, pues se trata de cuestiones clave y recurrentes que condicionan —y seguirán condicionando ad infinitum— la misma justificación y permanencia de las formas de organización humana.

Organización política, representación ciudadana, estructura social, económica y productiva, convivencia enriquecedora marcada por la libertad u otra castrante definida por la dominación, el sometimiento y el apartamiento, ... son vasos comunicantes, por lo que operar sobre la desigualdad y la pobreza es incidir en la totalidad de estas delicadas relaciones, algunas de las cuales son inaceptables, sin más, en tanto que otras, las más virtuosas, penosamente se mantienen erguidas en un inestable equilibrio.

Obviamente, la densidad y profundidad de estas cuestiones, con un tratamiento, a su vez, diferenciado para cada espacio cultural, daría para redactar un tratado recopilatorio, al que pocas ideas originales se podrían añadir. Sin embargo, se aprecia un repunte sustancial de los artículos académicos sobre la desigualdad económica (que se cifra en un aumento del 25% respecto a 2011, y del 237% en relación a 2004, según Naím —2014—), de lo que deseamos dar cuenta en este artículo, enriqueciéndolo con alguna impresión personal.

La atención que concitan la desigualdad y la pobreza puede estar motivada por la crisis comenzada en 2007, que ha alterado radicalmente los compartimentos del poder político y económico establecidos tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, en un proceso contradictorio y paradójico, que mientras permite que grandes capas de población de los países emergentes vayan dejando atrás la escasez y se acerquen cada vez más a la opulencia, abandona a un número creciente de ciudadanos de los países más avanzados en lugares cercanos a la pobreza y la exclusión social.

Particularmente importante es el aumento de la desigualdad en la primera potencia mundial, los Estados Unidos, que ha sido puesto de manifiesto, entre otros, por Stiglitz en su obra «El precio de la

desigualdad», bajo el lema, no exento de polémica y parece que no exagerado, de que «el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita».

Una de las principales tesis de la obra de Stiglitz (2014, pág. 34) es que «aunque pueda que intervengan fuerzas económicas subyacentes, la política ha condicionado el mercado, y lo ha condicionado de forma que favorezca a los de arriba a expensas de los demás. Cualquier sistema económico debe tener reglas y normativas; tiene que funcionar dentro de un marco jurídico. Hay muchos marcos distintos, y cada uno de ellos tiene consecuencias para la distribución de la riqueza, así como para el crecimiento, para la eficiencia y para la estabilidad. La élite económica ha presionado para lograr un marco que le beneficia, a expensas de los demás, pero se trata de un sistema económico que no es ni eficiente ni justo».

Con relación a los Estados Unidos de América, también merece ser citado Rajan (2010, págs. 31 y 34), para quien, además de por las consabidas explicaciones de bajos tipos de interés, exceso de liquidez, desregulación, etcétera, ante la constatación en los primeros años 90 del pasado siglo de que los ciudadanos tenían cada vez ingresos más reducidos, la clase política comenzó a buscar formas rápidas para ayudarles —ciertamente, más rápidas que la reforma educativa, que necesita décadas para producir resultados—. Viviendas asequibles para grupos de bajos ingresos fue la respuesta obvia, unido a un acceso fácil al crédito, lo que formó una burbuja que, al desinflarse, provocó los efectos por todos conocidos.



A nivel más global, sin que las pautas sean homogéneas por regiones, el Fondo Monetario Internacional —FMI— (2014, págs. 9 y 10) señala que, dentro del 1% que más tiene, sorprende el crecimiento sustancial de la riqueza del 0,1% más rico, sin que haya consenso entre los autores sobre las

razones de esta concentración, pues por algunos se señala al impacto de las nuevas tecnologías y la globalización en la demanda de habilidades, por otros al papel de las políticas adoptadas, como la bajada de los impuestos a los más ricos y, por fin, al comportamiento de los altos ejecutivos de las empresas y su búsqueda de rentas.

Otro de los detonantes de que la desigualdad esté de moda ha sido la publicación por el economista francés Thomas Piketty de su obra «El capital en el siglo XXI», que se está comparando por importancia, puede que prematuramente, con la obra de Karl Marx. La obra de Piketty, inicialmente publicada en francés, pasó un tanto desapercibida, pero su traducción al inglés, la recepción en los Estados Unidos y el éxito cosechado en este país, con el caldo de cultivo de otros títulos como los que hemos referido, la ha catapultado a una fama que sólo el tiempo dirá si es coyuntural o está llamada a permanecer, aunque detractores y fieras críticas no le faltan, lo que podría corroborar que en su contenido hay algo de verdad.

Ahora bien, por si no fuera suficiente con que la desigualdad y la pobreza son fenómenos extremadamente difíciles de aprehender y medir, dado el limitado número de países que ofrecen datos exhaustivos (FMI, 2014, pág. 11) y que la noción de pobreza predominante es la de «pobreza relativa», en la que se es pobre dependiendo del entorno considerado, asociado tanto al periodo temporal como al territorial (Herrero, Soler y Villar, 2013, pág. 100), creemos que el debate actual no está adecuadamente focalizado, pues se centra en exceso en las sociedades avanzadas cuando el estado verdaderamente dramático de la pobreza es el de los países subdesarrollados.

No nos cabe la menor duda de que entre ser pobres en una sociedad avanzada y serlo en una sociedad en desarrollo, la situación de estos últimos es mucho más precaria, por mucho que también se confirme, con casi toda probabilidad, que no es más «pobre» quien menos tiene sino quien más necesita, y que en las sociedades desarrolladas, como parte del propio juego capitalista y empresarial, son numerosísimas las necesidades creadas artificialmente de las que se podría prescindir sin dificultad.

Muchos de los términos de la controversia carecen absolutamente de sentido en conexión con los cientos de millones de personas que simplemente no disponen de lo más básico y elemental para subsistir, como un techo para cobijarse, algo que llevarse a la

boca para el sustento, una formación suficiente, una asistencia sanitaria básica y medios para resistir ante la vejez o el infortunio.

Es posible que los genuinos retos se hayan codificado en los «Objetivos de Desarrollo del Milenio», aprobados por la Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas de 22 de septiembre de 2010, que deberían alcanzarse en 2015, aunque no quedan limitados a dicha fecha, para mejorar la vida de los más pobres del mundo.

Estos objetivos son ocho:

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
2. Lograr la enseñanza primaria universal.
3. Promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer.
4. Reducir la mortalidad infantil.
5. Mejorar la salud materna.
6. Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades.
7. Garantizar la sostenibilidad del Medio Ambiente.
8. Fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

Expuesto todo lo anterior deseamos finalizar con tres conclusiones y algunas observaciones adicionales:

1. La desigualdad y el riesgo de exclusión en Europa son preocupantes, pues en 2011 casi una cuarta parte de sus habitantes (120 millones), en diverso grado, se encontraba en riesgo de pobreza o exclusión social (Unión Europea, 2014). Ahora bien, a pesar de la poda del gasto público, la malla de seguridad brindada por los Estados y por la propia Unión son considerables, y sitúan a los ciudadanos europeos en una situación, al menos hoy día, francamente preferible a la de los desfavorecidos de los países emergentes o subdesarrollados. Como muestra, recientemente se ha puesto en funcionamiento un Fondo de Ayuda Europea para los más desfavorecidos, que contará, para el periodo 2014-2020, con unos 3.400 millones de euros.
2. Los ciudadanos de algunos de los países que han obtenido mayores réditos de la crisis occidental y de sus propias condiciones de desarrollo, como,

por ejemplo, los de Brasil, China o India, a lomos de unos crecimientos del PIB a veces fulgurantes, por mucho que este índice no sea el más adecuado para medir el bienestar real, pareciendo preferible, por ejemplo, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) (Herrero, Soler y Villar, 2013, págs. 99-102), han logrado niveles de bienestar material que les aproximan a los estándares de las sociedades más avanzadas, aunque los que se localizan en los estratos más bajos no puedan acceder a prestaciones sociales equiparables. Es posible que la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos de estos países guarde una relación de causalidad con el empeoramiento de las de los ciudadanos de sociedades más avanzadas.

3. El auténtico drama de la pobreza se encuentra en un tercer nivel, en países subdesarrollados en los que dar satisfacción a las necesidades humanas más básicas es tarea complicada, como sería el caso de los países del África sub-sahariana o de los de América Latina (FMI, 2014, pág. 8). Podría ser que las peores condiciones de estos países guarden relación con algunos de los privilegios, actualmente cuestionados, de las potencias más desarrolladas económicamente, y que estos privilegios, a través de nuevas alianzas, estén siendo asumidos, el tiempo dirá con qué grado de reciprocidad en beneficio de los desfavorecidos, por las potencias emergentes.

Otro compatriota de Piketty, Alexis de Tocqueville, captó a la perfección la esencia de la organización política de los Estados Unidos de América y de sus habitantes, lo que plasmó en su celeberrima obra «La democracia en América». La obra de Tocqueville es más amplia, y en ella también encontramos «El Antiguo Régimen y la Revolución», que se publicó algunos años más tarde, en 1856. En ella podemos leer (2004, pág. 52) que «La víspera del día en que estalla la Revolución [de 14 de julio de 1789] aún no se tiene en Francia una idea de lo que es capaz de producir». No nos encontramos necesariamente ante una época pre-revolucionaria, pero sí que no sabemos con certeza hacia dónde nos dirigimos.

Europa, el mundo, están mudando sus estructuras, y este tránsito debe ser ordenado. Si a la tensión natural de cualquier época de cambio se le suma la pérdida de la equidad en cada país, región o a nivel global, con un aumento de los desfavorecidos y un debilitamiento de los mecanismos redistributivos, las consecuencias pueden ser impredecibles.

Como afirma Shiller (2014), «*any disaster probably lies decades in the future*», pero aún estamos a tiempo de compatibilizar la igualdad y el bienestar material de todos a largo plazo, en un proceso en el que los Estados, o los organismos llamados a ocupar su lugar, seguirán jugando un importante e irrenunciable papel redistributivo, que, aunque sustentado en criterios de progresividad, habría de ser respetuoso con la propiedad y con las rentas de cada cual.

Referencias bibliográficas

GEORGE, S. (2013): El informe Lugano II. Esta vez vamos a liquidar la democracia, Ediciones Deusto, 1ª ed.

HERRERO, C.; SOLER, Á. y VILLAR, A. (2013): «Desarrollo y pobreza en España y sus Comunidades Autónomas: el impacto de la crisis», en «La economía de las regiones españolas en la crisis», *Papeles de Economía Española*, núm. 138, Funcas.

MANIN, B. (2010): Los principios del gobierno representativo, Alianza Editorial, 1ª ed., 3ª reimp.

NACIONES UNIDAS (2010): Resolución aprobada por la Asamblea General el 22 de septiembre de 2010 (Objetivos de Desarrollo del Milenio).

NAÍM, M. (2014): «Piketty en todas partes», *El País*, 17 de mayo.

RAJAN, R. (2010): Fault lines. How hidden fractures still threaten the world economy, Princeton University Press.

SHILLER, R. (2014): «Inequality Disaster Prevention», *Project Syndicate*, 14 de mayo.

STIGLITZ, J.E. (2014): El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita, Santillana Ediciones Generales, S.L., 1ª ed.

TOCQUEVILLE, A. (2004): El Antiguo Régimen y la Revolución, Alianza Editorial, 1ª ed.

UNIÓN EUROPEA (2014): Reglamento (UE) 223/2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2014, relativo al Fondo de Ayuda Europea para las personas más desfavorecidas.

Los servicios financieros en la provincia de Málaga en el contexto de la reforma del sistema financiero español

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El objetivo de este trabajo es ofrecer una visión panorámica del sistema financiero en la provincia de Málaga. En el marco general del sistema financiero español, sometido en los últimos años a un amplio proceso de reformas, se expone cómo el sistema provincial se ha visto afectado por la reestructuración en curso, se repasa la evolución reciente de los servicios financieros y se abordan los principales problemas y retos a los que se enfrenta.

Palabras clave: Servicios financieros; sistema financiero; Málaga.

Códigos JEL: G21.

1. Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo ofrecer una visión panorámica del sector financiero en la provincia de Málaga, a fin de apreciar a grandes rasgos su posicionamiento con vistas al desempeño de su función esencial para el desenvolvimiento normal del conjunto de la actividad económica. Aun con la restricción de la limitada extensión de un artículo divulgativo, varias son las cuestiones que se estima necesario abordar y que conforman su estructura:

- En primer término, esbozar las claves del marco general del sistema financiero en España, sumido en una situación de crisis y envuelto desde hace ya varios años en una dinámica de continuas reformas de gran calado.
- A continuación, poner de relieve cómo ha incidido el proceso de reestructuración del sector financiero en la configuración del sistema financiero regional y local.
- En tercer lugar, repasar la evolución reciente de los servicios financieros en la economía malagueña.
- Posteriormente, destacar los problemas fundamentales relacionados con el sector financiero en el contexto de la actual crisis económica, así como los retos existentes para recuperar el dinamismo de la actividad económica.

- El artículo finaliza con una recapitulación de las principales consideraciones que se derivan del análisis realizado.

2. La transformación del sistema financiero español

Cuando, en el verano de 2007, aparecieron en el horizonte los primeros nubarrones que anunciaban la tormenta financiera que se avecinaba, casi nadie esperaba que pudiera desembocar, un año más tarde, en unas crisis global de proporciones desconocidas y, aún menos, que el sistema financiero español pudiera llegar a sufrir efectos tan devastadores. No en vano, tan sólo un año antes, en uno de sus informes, el Fondo Monetario Internacional proclamaba que España tenía un «sistema financiero dinámico, altamente competitivo, bien supervisado y regulado». De igual manera, todavía en 2008, desde las más altas instancias de las autoridades supervisoras nacionales se ensalzaban las cajas de ahorros como modelo de éxito, atribuyendo éste a una serie de factores entre los que se destacaban la profesionalización, la capacidad para adaptarse y la disciplina de mercado.

Las entidades bancarias españolas apenas se vieron inquietadas por el episodio de las hipotecas *subprime* norteamericanas, pero sufrieron los duros embates infligidos por la acción conjunta de una recesión económica prolongada, el cierre de las vías de liquidez externa, la crisis de la deuda soberana y las deficiencias institucionales de la Unión Monetaria Europea y, muy especialmente, el derrumbe del mercado inmobiliario. Tras un amplio período

marcado por dificultades de diagnóstico y por la considerable inacción asociada, en contraste con las soluciones inmediatas adoptadas en otros países avanzados, desde finales de 2008 el sistema financiero español está inmerso en un rosario de reformas y cambios regulatorios cuyos efectos se solapan en el tiempo, a veces con movimientos contrapuestos.

Entre 2008 y 2011, las medidas adoptadas iban orientadas, básicamente, a apoyar la liquidez de las entidades, promover la consolidación y la reestructuración de las más frágiles, y aumentar las exigencias regulatorias de capital, claramente por encima de los estándares internacionales, y de provisiones, singularmente en conexión con los riesgos ligados al mercado inmobiliario. Ya en 2012 se incrementaron de manera notoria, a través de sendas disposiciones, los requerimientos de provisiones en relación con los activos inmobiliarios, tanto problemáticos, en una primera fase, como en situación normal, en una segunda. El reconocimiento tardío del verdadero impacto de la crisis en el patrimonio de las entidades bancarias propició la realización de ejercicios globalmente y por entidades para determinar las pérdidas esperadas y las posibles necesidades de recapitalización en distintos escenarios de severidad del marco económico. La magnitud de los déficit de capital identificados en una serie de entidades llevó al Gobierno de la nación a solicitar asistencia financiera al mecanismo de ayuda instituido en la Unión Europea (MEDE).

En julio de 2012 se firmó el Memorando de Entendimiento (MoU), que establecía el régimen de condicionalidad de los recursos concedidos y diseñaba la hoja de ruta para la reestructuración de las entidades financieras que requiriesen ayuda externa. A partir de los resultados de las pruebas de resistencia efectuadas, las entidades quedaron categorizadas en cuatro grupos en función de su mayor o menor viabilidad económica. A finales del mes de agosto se aprobó una nueva reforma para implementar la hoja de ruta marcada. Entre las medidas aprobadas se incluía la creación de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB), a la que obligatoriamente las entidades receptoras de ayudas públicas han debido traspasar los activos problemáticos ligados al sector inmobiliario. No por ello se ha detenido la factoría regulatoria, que recientemente se ha proyectado en las condiciones de remuneración de los depósitos o la consideración contable de las refinanciaciones, entre otros aspectos. Y sin que haya que olvidar la irrupción, ya a escala

nacional, del impuesto que recae sobre los depósitos captados por las entidades de crédito.

De forma paralela, en el año 2010 se aprobó una disposición llamada a transformar radicalmente el modelo institucional de las cajas de ahorros, lastrado, en su definición tradicional, por el requerimiento de unos niveles de capital principal un 25% por encima de los exigidos a las sociedades de capital. Aun cuando formalmente se mantienen distintas opciones, la fórmula del ejercicio indirecto de la actividad financiera a través de un vehículo bancario era casi un destino inexorable. El reto para las cajas es ser capaz de preservar una posición dominante en las entidades bancarias participadas con un doble propósito: por un lado, garantizar la presencia de las orientaciones fundacionales que han caracterizado históricamente su actividad financiera; por otro, estar en disposición de percibir un dividendo adecuado para seguir nutriendo el presupuesto de la obra social. El cuadro institucional de las cajas de ahorros aún no estaba cerrado y prueba de ello ha sido la nueva iniciativa legislativa para la creación de las fundaciones bancarias.



Sería ciertamente difícil que un repertorio tan extenso de medidas regulatorias hubiese pasado desapercibido en la configuración del sistema financiero. Su aplicación en el contexto de una crisis económica tan intensa y prolongada explica que sus efectos se hayan multiplicado, desencadenando una extraordinaria recomposición, sin lugar a dudas la de mayor alcance vivida por nuestro sistema financiero. Así, de 61 entidades existentes en el año 2009, se ha pasado a una situación en la que el sistema bancario español queda concentrado en 17 grupos. Al propio tiempo se ha producido una auténtica reconversión

sectorial, traducida en una patente disminución de la capacidad de oferta. Desde 2008, en una tendencia aún abierta, la red de oficinas bancarias se ha visto reducida, hasta 2012, en unas 7.800, lo que representa un 17%, y el número de empleados, en 30.000, esto es, más de un 11%.

3. Incidencia en la configuración del sistema financiero regional y local

Cuando afirmar que vivimos en una economía globalizada se ha convertido en un tópico, después de haber asistido a una progresiva integración de los mercados, particularmente los de carácter financiero, pretender delimitar el contorno de un sistema financiero nacional se convierte en una tarea ciertamente difícil, que se acrecienta enormemente si descendemos a la esfera regional o local. A pesar de este reconocimiento, no puede decirse que el ritmo y el alcance de la integración de los mercados hayan sido homogéneos en todos los segmentos. Mientras que las grandes corporaciones tienen acceso a un mercado financiero global, los servicios financieros de las familias y pequeñas y medianas empresas siguen teniendo un carácter marcadamente territorial. Sin excluir el acceso a la oferta de productos a través de internet, el grueso de los servicios financieros necesarios para atender las necesidades de dichos agentes se concentra en entidades financieras, fundamentalmente entidades de depósito, radicadas en su entorno más próximo. Esa relación de proximidad se ve reforzada por la existencia de una serie de barreras regulatorias, lingüísticas, fiscales y culturales.

A la hora de aproximarnos a la realidad financiera regional, resulta útil diferenciar entre el sistema financiero que actúa en la región y el sistema financiero regional propiamente dicho: el primero estaría integrado por las entidades financieras que operan en la región; el segundo, por aquellas entidades controladas por agentes económicos y sociales autóctonos. El extraordinario proceso de reestructuración del sistema bancario operado en España a lo largo de los últimos años ha tenido considerables secuelas para la configuración del sistema financiero andaluz. En la actualidad subsisten sólo tres cajas de ahorros, Unicaja, Cajasol y Caja Granada, que han cedido su actividad financiera a entidades bancarias. En el caso de Unicaja, a un banco propiedad exclusiva de dicha caja; en los otros dos, a otros grupos no andaluces en los que tienen participaciones minoritarias. Por lo que se refiere a las cooperativas de crédito, que han quedado bastante resguardadas de los movimientos de reforma

institucional, hay una decena con sede en Andalucía, ninguna en Málaga; su tamaño es muy heterogéneo y entre ellas destaca Cajamar, en tanto que el resto se encuentra integrado en un grupo nacional. Tres son, por otro lado, los bancos con sede en Andalucía: el ya referido Unicaja Banco, con sede en Málaga; Cajasur Bank, con sede en Córdoba, propiedad íntegramente del banco creado por las cajas de ahorros vascas; por último, el Banco Europeo de Finanzas, ubicado en Málaga y que no tiene un carácter comercial, originariamente estuvo participado exclusivamente por las cajas de ahorros andaluzas para articular la cooperación entre las mismas y abordar proyectos y operaciones de gran alcance con una orientación regional; dado que los cambios institucionales producidos han socavado los cimientos de su planteamiento fundacional, la nueva situación demanda necesariamente algún replanteamiento estratégico.

En definitiva, durante largos años hemos asistido a innumerables posicionamientos acerca del rumbo estratégico más aconsejable para el sistema financiero andaluz, del que las cajas de ahorros andaluzas eran su pilar básico. De poco ha servido tanto despliegue filosófico: la crisis se ha encargado de dictar sentencia sobre una realidad financiera en la que distintos factores se aunaron para frenar todos los intentos de consolidar un proyecto financiero autóctono identificado con la denominada caja única de Andalucía. Sólo una de las entidades que conformaban el sector de cajas andaluzas ha logrado permanecer independiente. Por lo demás, se trata de una de las 4 entidades (además de las dos de menor tamaño), de las 45 cajas existentes en 2007, que han conseguido sortear los avatares de la crisis sin recurrir a ayudas públicas.

4. Evolución reciente del sector financiero en Málaga

En el año 2012, cerca de 2.000 empresas (1.980) desarrollaban su actividad en la provincia de Málaga en las áreas de banca y seguros, dando empleo a 11.619 personas. Un 71% de las referidas empresas eran autónomos y más de las tres cuartas carecían de asalariados. Son las entidades de depósito (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) las empresas con mayor relevancia, y concentran un 60% de la mencionada ocupación. En dicho año, eran 46 las entidades que contaban con presencia directa en la provincia, 11 menos que en 2007. La red de oficinas estaba integrada por 1.118 sucursales. El 70% de éstas se encontraban radicadas en los ocho municipios que tienen una población superior a los 50.000 habitantes.

Entre 2007 y 2012 se han cerrado en la provincia de Málaga 275 oficinas y el empleo ha disminuido en algo más de 1.000 personas, lo que representa en torno a una sexta parte de la capacidad instalada. La densidad bancaria (medida como el número de habitantes por oficina) es en Málaga (1.467) algo menor que en Andalucía (1.427) y España (1.247), si bien no hay que olvidar que, a pesar del ajuste realizado recientemente, España es el país que dispone de una mayor cobertura de sucursales bancarias dentro de la Unión Europea.

Por lo que respecta a la participación de la provincia de Málaga en el sistema bancario español, cabe señalar, en relación con el crédito, que a partir de 1995 registró un incremento sostenido, desde menos del 2% del total, hasta llegar a un máximo del 2,9% en 2004; posteriormente retrocede hasta llegar al 2,4%. La participación en los depósitos se mantiene siempre por debajo de la del crédito; la cota máxima se alcanza en 2003, en torno al 2%, para disminuir luego de forma leve pero continuada hasta llegar al 1,7%.

A 31 de diciembre de 2012, el saldo total de los depósitos bancarios en la provincia de Málaga ascendía a 20.364 millones de euros, un 8,2% inferior al montante máximo alcanzado en 2008. La estructura de los depósitos se encuentra dominada por los depósitos a plazo, con un peso del 54% del total, muy superior al de los depósitos de ahorro (24%) y al de las cuentas a la vista (22%).

Por lo que concierne al crédito, el saldo vivo a 31 de diciembre de 2012 se elevaba a 39.029 millones de euros, cifra ésta inferior en más de un 19% a la existente a finales de 2008, cuando se alcanzó un máximo histórico con 48.431 millones de euros. Esta situación contrasta con la vivida entre 1995 y 2007, período en el que el crédito registró un extraordinario incremento, en algunos años con tasas superiores al 20% e incluso cercanas al 40%.

Desde el año 1990 en adelante, el montante del crédito supera al de los depósitos en la provincia de Málaga, prácticamente sin excepción. La divergencia alcanza su máxima expresión en el año 2007, cuando la ratio créditos/depósitos llega al 231%, es decir, por cada euro en depósitos hay 2,31 euros en créditos. En los años siguientes la ratio disminuye, hasta situarse en el 192% en 2012, lo que coloca a Málaga como la octava provincia española según este indicador.

En el año 2012 se concedieron en la provincia de Málaga 18.764 préstamos hipotecarios, número equivalente a una quinta parte de los formalizados en los años anteriores al inicio de la actual crisis. El importe total de las operaciones fue de 2.099 millones de euros, un 13% de la cifra máxima del año 2007. El 60% de las transacciones corresponde a la adquisición de viviendas (11.714 operaciones y 1.313 millones de euros en 2012). El importe medio de estas última ha pasado de 157.000 euros a 112.000 euros, con una disminución cercana al 30%.

Por último, al cierre del ejercicio 2012, la tasa de morosidad del crédito bancario se situaba en la provincia de Málaga en el 13,5%, ligeramente superior a la media de Andalucía y más de 3 puntos porcentuales por encima de la de España. Ahora bien, hay que tener presente que las estadísticas disponibles no permiten discernir la incidencia de las diferentes políticas llevadas a cabo en la adjudicación y adquisición de activos como tampoco la de la minoración artificial de la tasa de morosidad de aquellas entidades que han traspasado sus créditos inmobiliarios problemáticos a la SAREB.

5. Los servicios financieros en el contexto de la crisis económica: problemas existentes y retos planteados

5.1. Las interrelaciones entre la economía real y el sector financiero

La interacción entre la economía real y el sistema financiero presenta un carácter bidireccional. Es bien conocido el carácter procíclico inherente a la actividad de los intermediarios financieros. En una fase expansiva del ciclo económico, el aumento de los precios de los activos, los ingresos derivados de la concesión de créditos y de la contratación de servicios, los bajos niveles de morosidad y la generación de plusvalías en los mercados de capitales, entre otros factores, favorecen la rentabilidad de las entidades bancarias, que muestran una disposición hacia la asunción de riesgos y la financiación de nuevos proyectos, lo que alimenta el pulso de la actividad económica.

De igual manera, en una fase contractiva, los desarrollos de signo contrario lastran la rentabilidad de los intermediarios financieros, que tienden a mostrarse más reticentes a la asunción de riesgos y a exigir primas más elevadas para la concesión de crédito. El retraimiento de la financiación y el endurecimiento de las condiciones contribuyen a la

atonía de la actividad económica. A su vez, la solidez o la debilidad de ésta inciden directamente en la fortaleza o en el debilitamiento de las entidades de crédito.

Por otro lado, España se ha convertido en uno de los ejemplos más paradigmáticos de las consecuencias negativas del bucle que se genera en épocas de crisis entre el sector real y el sector financiero, que se retroalimenta generando un círculo vicioso, que resulta sumamente difícil de romper. Según la Comisión Europea, la crisis financiera y la frágil coyuntura internacional han creado un clima de incertidumbre y aversión al riesgo, en particular para las pymes y en los Estados miembros de la Unión Europea bajo presión financiera.

5.2. El ciclo económico y la morosidad

Existen razones económicas que avalan la existencia de una asociación negativa entre la tasa de crecimiento económico y el nivel de la morosidad del crédito bancario. Un amplio arsenal de registros estadísticos avala esa expectativa, basada en las conexiones entre la economía real y el sector financiero. No obstante, la relación entre la tasa de variación del PIB y la ratio de morosidad bancaria está sujeta a un cierto desfase temporal. Durante la primera mitad de la primera década del presente siglo la morosidad bancaria fue prácticamente nula, como reflejo de una economía pujante de la que, como en el resto de la Unión Económica y Monetaria, parecía haberse erradicado del horizonte el concepto de riesgo de crédito. El ascenso de la morosidad a partir del año 2008 refleja con rotundidad inequívoca las dificultades económicas que empiezan a atravesar las familias y las empresas españolas. La morosidad, que durante años estuvo ausente de las preocupaciones de los gestores bancarios, ha vuelto a demostrar su capacidad para convertirse en un cáncer para la cuenta de resultados de las entidades bancarias, a la que ahoga por la doble vía de la parada del devengo de intereses y la aplicación de dotaciones crecientes, sin descartar la posibilidad de quebrar su equilibrio patrimonial y acabar con su solvencia y estabilidad.

5.3. El endeudamiento público y el «efecto crowding-out»

Ante una situación de restricciones de liquidez, ha vuelto a cobrar importancia el posible problema del denominado *efecto crowding out*, concretado en el desplazamiento del sector privado por el sector público en la captación de financiación. En un

entorno de incertidumbre, el sector público se coloca en mejor posición para atraer el dinero de los inversores. El problema se agudiza cuando estos buscan colocaciones seguras, desplazando los capitales hacia la deuda soberana considerada de mayor garantía y otra serie de valores refugio.

Según la OCDE, los préstamos nuevos a pymes cayeron sustancialmente en España cada año entre 2007 y 2011. Además, el aumento en el rendimiento de los bonos públicos contribuyó a un endurecimiento adicional de las condiciones del crédito en el sector privado.

5.4. Los condicionantes de la regulación de los requerimientos de capital

Pero hay otro aspecto importante que juega contra el crédito empresarial a la hora de asignar los recursos disponibles por las entidades de crédito, atenuados por el cumplimiento de los requerimientos de capital. Dado que las exigencias de recursos propios vienen determinadas en función del riesgo atribuido a los diferentes activos, según la normativa aplicable, las posiciones en deuda pública no generan necesidades de recursos propios, mientras que sí los créditos a las empresas. Adicionalmente, los títulos de deuda pública cuentan con la ventaja de que pueden ser utilizados como garantía para la obtención de liquidez en el Banco Central Europeo. Existe actualmente un debate acerca de la posibilidad de que también los préstamos concedidos a pymes pueden ser utilizados como colateral para acceder a dicha liquidez.

5.4. El acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas: la relevancia del canal bancario

A diferencia de las grandes corporaciones, que pueden acceder a los mercados bursátiles o tienen capacidad para emisiones de deuda en los mercados, las pequeñas y medianas empresas han tenido tradicionalmente una elevada dependencia financiera del canal bancario. Ello explica que, en una situación como la actual, en la que a la interacción negativa entre la economía real y el sector financiero se une la reestructuración en la que éste se ve inmerso, dichas empresas sean especialmente vulnerables.

El cierre de los mercados de financiación mayorista, el aumento de la morosidad y la mayor aversión al riesgo están dificultando enormemente el acceso de las pymes al crédito bancario, tanto en términos de cuantía como de condiciones. En el año 2012 se ha

alcanzado el mayor grado de restricción financiera. La llegada de recursos financieros a las pymes es un requisito fundamental para superar la actual fase de atonía económica y poder recuperar una senda de dinamismo y creación de empleo.

España es uno de los países de la Unión Europea donde mayor importancia tiene el *credit crunch* para las pymes, dada su relevancia dentro del tejido económico y su alta dependencia del canal bancario. Así, ha llegado a afirmarse, sin incurrir en una gran exageración, que si las pymes no pueden sobrevivir, tampoco puede hacerlo la economía española. Como ha destacado O. Rehn, comisario europeo de asuntos económicos y monetarios, «el cuello de botella de España es que el crédito es excesivamente restrictivo y con un precio elevado, lo que hace que sea de escasa disponibilidad».

Según el Banco Central Europeo, ante un marco de elevado endeudamiento empresarial, de acusada aversión al riesgo de los bancos, especialmente con respecto a los prestatarios con menos solvencia, las pymes del área euro continúan reduciendo su apalancamiento. La autoridad monetaria europea destaca los siguientes factores que afectan al deterioro de la disponibilidad de la financiación externa: empeoramiento de la perspectiva económica general, perspectivas específicas de las empresas y situación del capital propio. Para las pymes del área euro la preocupación predominante es «encontrar clientes»; en segundo lugar, el acceso al crédito, con claras diferencias entre países (25% en España, frente a un 8% en Alemania). La Comisión Europea reconoce que las pymes se enfrentan a unos mercados financieros fragmentados en la UE, ya que las condiciones de acceso a la financiación varían considerablemente de unos países a otros.

Las encuestas realizadas sobre el crédito bancario ponen de manifiesto cómo, en la última parte del año 2012, tanto en España como en el conjunto de la Unión Monetaria Europea, se produjo una cierta contracción de la oferta de crédito, así como una ampliación de márgenes. Al propio tiempo se contrajo la demanda de fondos por parte de las sociedades españolas. Con carácter general, los requerimientos de capital y las tensiones en los mercados de deuda soberana han contribuido al endurecimiento de los criterios de aprobación de préstamos y a la ampliación de márgenes. En el caso de España incide igualmente de forma negativa el empeoramiento de las perspectivas económicas.

En 2012, casi un 20% de todas las solicitudes de préstamo por las pymes españolas fueron rechazadas. Constituye un motivo de preocupación que pueda persistir la restricción financiera para las pymes a pesar de la mejoría de la percepción del sentimiento de los inversores respecto a la economía española en su conjunto.

Las restricciones financieras han afectado más a unos países que otros, lo que es sintomático de la fragmentación financiera de la Eurozona. Las pymes españolas e italianas afrontan tipos de interés más elevados que las alemanas y francesas. Según diversos estudios, el *spread* se sitúa en unos 3 o 4 puntos porcentuales para préstamos similares de pequeñas empresas. De manera general en los países de la OCDE, se ha dado un aumento en los tipos de interés nominales unido a un aumento en el *spread* en el tipo de interés entre pequeñas y grandes empresas.

5.5. Las limitaciones del crédito bancario: la necesidad de instrumentos complementarios

Según la Comisión Europea, los bancos seguirán desempeñando un papel protagonista en la canalización de la inversión a largo plazo. No obstante, es dudoso que los bancos comerciales vayan a volver a su antigua práctica de mantener los activos a largo plazo hasta el vencimiento en la misma medida en que lo hacían antes. Su papel debe complementarse con el de otras instituciones y mercados.

Por otro lado, la crisis financiera está llevando a una revisión de los modelos tradicionales de concesión de crédito. A las variables que siguen siendo esenciales con vistas al análisis de operaciones de crédito han de unirse otras que tomen en consideración la capacidad de innovación.

La Comisión Europea considera fundamental adoptar medidas para promover el desarrollo de canales alternativos no bancarios con vistas a la concesión de préstamos a las pymes. Además de fomentar la inversión en fondos de capital riesgo y de emprendimiento social, y de facilitar el acceso a las pymes a los mercados de renta variable, hacen falta medidas tales como: desarrollar el capital riesgo (fondos de fondos, fondos de garantía para los inversores institucionales), desplegar redes y mercados específicos para las pymes, habilitar nuevos instrumentos de titulización relacionados con las pymes, fijar normas para la evaluación de las calificaciones crediticias de las pymes, o potenciar

fuentes de financiación no tradicionales como el *leasing* o el micromecenazgo (*crowdfunding*).

6. El sector financiero y las pequeñas y medianas empresas: a modo de recapitulación

1. La crisis económica y financiera que venimos padeciendo desde hace más de un lustro ha dejado asentadas con rotundidad numerosas conclusiones respecto al papel del sistema financiero, cuyo funcionamiento regular y estable se daba por descontado hasta hace poco. Cuando se han afrontado determinadas carencias derivadas de sus dificultades es cuando se ha tomado conciencia de su función imprescindible para el discurrir normal de la actividad económica. Como de forma gráfica ha señalado Ángel Gurría, secretario general de la OCDE, «el sistema financiero es la cinta transportadora de la economía, y cuando esa cinta se bloquea o carece de solidez, la actividad económica se paraliza».

2. En la actual situación de deterioro macroeconómico, se genera una tendencia hacia la contracción del crédito que tiene su origen en el lado de la oferta y también en el de la demanda. La menor calidad de los activos, las pérdidas y las restricciones de capital originan limitaciones en la capacidad crediticia de las entidades bancarias, que se muestran más reacias al riesgo y propensas a un endurecimiento de las condiciones. A su vez, la atonía de la actividad, la minoración del valor de las garantías y el proceso de desapalancamiento tienden a retraer la demanda crediticia. Ambos efectos acentúan la debilidad de la situación macroeconómica, que retroalimenta el bucle negativo.

3. Las consecuencias son especialmente preocupantes para las pequeñas y medianas empresas, que, al carecer de otras alternativas de financiación, pueden sufrir restricciones de recursos para hacer frente a desfases de tesorería y, aún más, para decidirse a emprender nuevos proyectos de inversión.

4. Si antes del desencadenamiento de la crisis las entidades financieras con vocación territorial eran un elemento necesario para garantizar un equilibrio dentro de unos mercados financieros globales, el freno a la asignación internacional de los recursos financieros, que anteriormente sirvió para sustentar el crecimiento en la fase ascendente del ciclo, hace

que su relevancia en el nuevo panorama sea mayúscula.

5. El ahorro malagueño se ha mostrado históricamente insuficiente para financiar las necesidades de financiación crediticia de la economía provincial. Ante el patente retroceso en la circulación interterritorial de los recursos financieros y el drástico cambio producido en la vertiente de la liquidez, la acumulación de ahorro adquiere una importancia estratégica. Este carácter no debería pasar desapercibido en el diseño de la política impositiva.

6. El endurecimiento de los requerimientos regulatorios de capital para las entidades bancarias y la revisión del modelo de banca tradicional hacen necesario que, como complemento al canal del crédito bancario, las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a otras fórmulas de financiación. Desde la utilización de instrumentos bien conocidos, pero no suficientemente utilizados, como el *leasing*, el *factoring* o el *confirming*, hasta el acceso a recursos de fondos de capital riesgo y capital semilla u otras vías novedosas para la acumulación de recursos, pasando por la participación en mercados de capitales adaptados a sus características, son opciones que deben incorporarse sin demora.

7. La política impositiva, a través de un adecuado despliegue de incentivos fiscales, puede jugar un papel de promoción de la canalización de recursos hacia las actividades productivas de las pequeñas y medianas empresas, que puede revelarse con una buena relación coste-eficacia.

8. Igualmente, sería deseable avanzar en la línea de eliminar la asimetría en el tratamiento fiscal de la financiación vía recursos ajenos frente a la financiación vía recursos propios.

9. Aun cuando aún no se ha cerrado un proceso tan complejo, 2012 pasará a la historia como el año en el que se implementaron en su recta final las reformas que van a cambiar de manera definitiva la faz del sistema financiero que hemos conocido hasta ahora.

10. La trascendencia de los servicios financieros para recuperar el pulso de la actividad económica y respaldar el crecimiento requerido para poder hacer frente a las necesidades sociales aconseja que todas las medidas que se adopten, ya sean a escala

internacional, nacional, regional o local, se hagan con una evaluación previa de sus consecuencias en los diferentes planos y vertientes. Las soluciones que se arbitren deben adoptar una visión de conjunto, atendiendo a las repercusiones sobre las distintas partes implicadas: prestatarios, avalistas, ahorradores, inversores, prestamistas, empleados y contribuyentes.

La necesidad de transparencia en el fútbol español

Juan Francisco García Aranda

Resumen: Los objetivos de este trabajo son, primero, explicar brevemente el «control económico» en el ámbito del fútbol profesional y, segundo, proponer una serie de actuaciones tendentes a mejorar la transparencia en el fútbol español.

Palabras clave: Control económico; transparencia; fútbol español.

Códigos JEL: L83; G32.

Este tercer artículo sobre los aspectos económico-financieros en el mundo del fútbol español pretende dos objetivos: primero, explicar brevemente en qué consiste el «control económico» del que tanto se habla recientemente; y, segundo, proponer una serie de actuaciones tendentes a mejorar la transparencia en el fútbol español.

En el número 11 de esta revista presentamos las principales cifras de cada equipo de primera división centrándonos especialmente en sus deudas. Para ello acudimos al último informe anual publicado por José María Gay de Liébana, en mayo de 2013, prácticamente la única fuente disponible para ello.

El artículo acababa así: «el fútbol español presenta un grave problema de endeudamiento y una incapacidad manifiesta para atender sus deudas en un plazo razonable. Seguir prestando atención durante los veranos a los fichajes es desviar la atención sobre el verdadero problema que deberían afrontar los equipos, que no es otro que el de la propia supervivencia de muchos de ellos».

En el número 12 analizábamos la evolución de las principales cifras agregadas de los equipos de primera división para el periodo comprendido entre 1999 y 2012 (13 temporadas). La fuente fue el informe «Balance de la situación económico-financiera del fútbol español 1999/2012», publicado por el Consejo Superior de Deportes (CSD), en noviembre de 2013. El CSD es el organismo a través del cual se ejerce la actuación de la Administración del Estado en el ámbito del deporte.

Algunas conclusiones del artículo fueron las siguientes:

- Los ingresos del fútbol crecen año a año más de 2.000 millones de euros en primera división, pero, a pesar de ello, todos los años el fútbol genera pérdidas en su actividad «ordinaria», es decir, antes de traspasos.
- Se observa una evidente relación entre las pérdidas por actividades ordinarias y la deuda total. La deuda va creciendo de forma descontrolada como consecuencia de la acumulación de las pérdidas recurrentes que genera el negocio «ordinario» del fútbol. El objetivo declarado por los dirigentes es el de rebajar la deuda hasta los 2.000 millones de euros en la temporada 2017-18, prácticamente la deuda que existía en 2005. Parece claro que la vía principal para ello debería ser equilibrar ingresos y gastos ordinarios, en primer lugar, y destinar la mayor parte de los ingresos por traspasos a reducir endeudamiento.

Las principales referencias sobre la regulación del control económico del fútbol en España son:

- Protocolo entre el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (MECD), el Consejo Superior de Deportes (CSD) y la Liga Nacional de Fútbol Profesional (LNFP o LFP), de 25 de abril de 2012.
- Reglamento de Control Económico de los Clubes y Sociedades Anónimas Deportivas afiliados a la Liga Nacional, de mayo de 2012

2. Protocolo entre MECD, CSD y LNFP

Tras los expositivos de rigor en este tipo de documentos, el Protocolo contiene las seis estipulaciones que resumimos a continuación (con algunos comentarios u opiniones que se muestran en cursiva).

Primera. Compromiso de impulsar conjuntamente reformas legislativas para que, a partir de la temporada 2014-2015, cada club deposite o garantice en la LNFP el 35% de sus derechos televisivos, que el operador audiovisual deberá igualmente depositar directamente en la LNFP, con la finalidad de atender, en caso de impagos por parte del club, en primer lugar las deudas pendientes con la Agencia Tributaria y, en segundo lugar, el resto de acreedores.

Esto dice el Protocolo firmado. Hasta ahora la realidad ha sido que hay clubes que no tienen deudas pendientes con Hacienda porque Hacienda se las ha aplazado y hay clubes que no tienen deudas sencillamente porque Hacienda ha sido implacable con ellos. Lo mismo sucede con el resto de deudas, hay clubes a los que nadie denuncia por impagos pero sus balances muestran una elevada deuda y clubes que periódicamente salen en los periódicos por cada retraso en sus pagos.

Segunda. El CSD ejercerá un control administrativo sobre la LNFP comprobando que ésta hace cumplir estrictamente la normativa vigente. En el caso de no ser así, se establecen sanciones que pueden llegar a la inhabilitación de sus dirigentes.

Tercera. La LNFP impulsará las siguientes actuaciones:

- Obligar a los clubs a facilitar información sobre sus deudas con organismos públicos.
- Sancionar el incumplimiento de un aplazamiento de pago de las obligaciones tributarias con medidas como la suspensión temporal en la tramitación de licencias o pérdida de puntos en la competición.
- Posibilidad de expulsión de la competición en casos muy graves relacionados con la falta de cumplimiento del Protocolo.

Cuarta. Se crea una comisión paritaria entre el CSD y la LNFP para impulsar las actuaciones descritas en el Protocolo e implementar algunas medidas de carácter inmediato que permanezcan, al menos, hasta la temporada 2014-2015. Entre estas medidas se encuentran:

- Verificar la inscripción en el libro registro de cargas y gravámenes de la LNFP de las deudas tributarias de cada club.
- Analizar los traspasos para evitar la elusión fiscal

– Informar de las cargas existentes sobre los derechos federativos antes de aceptar un aplazamiento por parte de Hacienda.

– Elaborar, con carácter anual, un informe de evaluación sobre la eficacia de las medidas adoptadas para reducir la deuda con los organismos públicos.

Quinta. El CSD y la LNFP impulsarán las actuaciones oportunas para obligar a los clubes con aplazamientos de la deuda tributaria a aceptar ofertas para la compra de jugadores. Los clubes estarán obligados a comunicar cualquier oferta recibida a la Agencia Tributaria, al CSD y a la LNFP para, llegado el caso, determinar su venta. Si un equipo aumenta el volumen de su deuda aplazada podrá ser obligado a aceptar ofertas por jugadores y que parte del dinero ingresado se destine a eliminar dicho crecimiento.

Muy interesante medida, sin duda.

Sexta. La evaluación y seguimiento del Protocolo corresponderá a la comisión mencionada en la estipulación cuarta

En resumen, podríamos decir que el Protocolo se centra especialmente en las relaciones entre los clubes y la Agencia Tributaria, con el objetivo de que se vayan cumpliendo los aplazamientos firmados y, con ello, ir reduciendo la deuda con Hacienda. La estipulación quinta nos parece muy interesante porque establece criterios objetivos. Esperemos que se cumpla todo lo previsto en el Protocolo y las presiones políticas, mediáticas y de aficiones organizadas no lo conviertan en papel mojado o, peor aún, “sujeto a interpretaciones”.

3. Reglamento de Control Económico de la LNFP

El Reglamento consta de un preámbulo, 27 artículos, 2 disposiciones finales y 3 anexos. A continuación resumimos algunos de sus artículos más relevantes.

Preámbulo. Entre otras referencias y motivaciones para elaborar el Reglamento se mencionan las nuevas reglas de control financiero aprobadas por la UEFA en mayo de 2010.

Artículo 4. El Comité de Control Económico. Se describe como «el órgano de la LFP encargado de verificar, con carácter definitivo, el adecuado cumplimiento de las reglas de control económico de los Clubs y SADs afiliados a la LFP, de conformidad

con lo previsto en los Estatutos Sociales, contando para ello con las más amplias competencias de supervisión, verificación y resolución sobre las materias reguladas en el presente Reglamento».

Artículo 5. Composición y Funciones del Comité de Control Económico. En sus funciones aparece la de «supervisar y resolver, con carácter vinculante, el correcto cumplimiento de las obligaciones de información económico-financiera a cargo de los participantes como requisito de inscripción y/o permanencia en la competición».

Artículo 12. Documentación necesaria para obtener o mantener la afiliación a la liga. La siguiente:

- Los estados financieros anuales, en el plazo de un mes desde su elaboración (si el plazo para la elaboración o formulación es de tres meses, estamos hablando de 31 de octubre como plazo).
- Listado de deudas por actividades de traspaso y adquisición de jugadores.
- Listado de deudas y créditos con el personal deportivo.
- Carta de manifestaciones indicativa de si se han producido hechos o condiciones de relevancia económica significativa desde la fecha de cierre de las cuentas anuales auditadas.
- Presupuesto de ingresos y gastos de la temporada siguiente, de acuerdo con el modelo normalizado aprobado por la LNFP, en el plazo máximo de un mes desde su elaboración. Sin duda, es una buena práctica disponer de un modelo normalizado.

Artículo 16. De las deudas con clubes de la LFP. A fecha de cierre de los ejercicios sociales, ningún club deberá tener deudas pendientes de pago por actividades de traspaso. Para aquellos casos en que sí existan deudas pendientes tendrán que elaborar un listado de traspasos y adquisiciones con una exhaustiva información al respecto (fechas, precios, forma de pago, deuda, etc.)

Artículo 17. De las deudas con el personal deportivo. Los clubes deberán demostrar que a fecha de cierre del ejercicio no existen deudas pendientes de pago con su personal deportivo profesional. También elaborarán un listado detallado de obligaciones económicas relacionadas con su personal deportivo,

cuyo importe total tendrá que coincidir con las cuentas correspondientes de los estados financieros.

Artículo 18. De las deudas con la Administración Pública. Todos los clubes deberán presentar un certificado emitido por las autoridades públicas correspondientes en el que se recoja, expresamente, que a fecha de cierre del ejercicio social no existen deudas pendientes con la entidad pública correspondiente.

En el Anexo I encontramos la definición de deuda aplicable a los tres artículos anteriores. Una deuda se encuentra pendiente de pago cuando sea vencida, líquida y exigible de acuerdo con una obligación legal o contractual. Una deuda no se considerará pendiente de pago si se puede demostrar:

- Que se ha diferido por acuerdo mutuo mediante escrito firmado por el acreedor. *Cabe aquí preguntarse qué posición negociadora pueden tener determinados acreedores ante clubes poderosos.*
- Que se ha iniciado y aceptado a trámite un procedimiento judicial ante las autoridades competentes.
- Que se ha impugnado una reclamación o procedimiento abierto en su contra por parte de un acreedor relativo a deudas vencidas

Artículo 19. Regla del punto de equilibrio. Todos los clubes deberán cumplir la regla del punto de equilibrio, a la cual se dedica el Anexo II, que resumimos a continuación.

Se denomina punto de equilibrio a la diferencia entre «ingresos relevantes» y «gastos relevantes» en una temporada (T). El resultado total del punto de equilibrio será la suma de los tres últimos años («periodo de seguimiento» = T, T-1, T-2). En caso de déficit total en la suma de esos tres años el club podrá demostrar que este déficit se compensa total o parcialmente con un superávit en los dos años anteriores al periodo de seguimiento (T-3 y T-4).

Ingresos relevantes. Resumidamente son los de taquilla, derechos de TV, patrocinio, publicidad, tiendas, beneficios procedentes de traspasos y plusvalías por la venta del estadio u otras instalaciones.

Gastos relevantes. Resumidamente son el coste de las ventas, sueldos y salarios de empleados, gastos de

explotación, amortización del inmovilizado material e intangible y costes financieros. No incluye la pérdida de valor del inmovilizado inmaterial distinto de las fichas de jugadores, gastos en actividades de desarrollo de cantera, gastos en actividades de desarrollo comunitario, costes financieros atribuibles a la construcción de inmovilizado material, gastos fiscales y otros gastos no relacionados directamente con el fútbol.

Es destacable la exclusión de los costes de la cantera en el cálculo del punto de equilibrio. Nos parece un criterio muy correcto: como dice el propio Reglamento que estamos comentando, el objetivo es fomentar la inversión en instalaciones y actividades para el beneficio del club a largo plazo.

Tanto los ingresos como los gastos relevantes deben ser comparables con los estados financieros oficiales.

Desviación aceptable. Es el déficit máximo aceptable en los tres años considerados a efectos de comprobar que se cumple el requisito de punto de equilibrio. La desviación aceptable es de 5.000.000 euros en primera división y de 2.000.000 euros en segunda división. No obstante, se puede superar este nivel hasta las siguientes cantidades, sólo si dicha cantidad superior está totalmente cubierta por aportaciones de accionistas o de partes relacionadas:

- 45.000.000 euros, para los ejercicios 2011/12, 2012/13, 2013/14 y 2014/15.
- 30.000.000 euros para los ejercicios 2015/16, 2016/17 y 2017/18.

La información sobre el punto de equilibrio de cada año debe ser elaborada por cada club y verificada por sus auditores.

Ingresos y gastos relevantes frente a ingresos y gastos ordinarios. Los ingresos ordinarios o de explotación de los clubes de fútbol son los relativos a entradas, derechos de TV, publicidad, tiendas, etc. Los ingresos o resultados por la venta de jugadores son ingresos o resultados extraordinarios. No podemos perder de vista que la actividad o el negocio de un club de fútbol no es vender jugadores, es vender partidos de fútbol y sus actividades directamente relacionadas. Tampoco podemos perder de vista que el negocio del fútbol, a diferencia de la mayoría de los negocios, tiene unos ingresos y costes bastante predecibles. Pregúntenle a cualquier vendedor por sus previsiones para el próximo año y sabrán a lo que me refiero. Incluyo aquí esta reflexión porque los presupuestos de los

clubes no deberían incluir previsiones de ventas de futbolistas a la hora de estimar ingresos y, de hacerlo, deberían ser extremadamente conservadoras.

Artículo 22. Gastos asociados a la primera plantilla. Tras el resumen del Anexo II, volvemos al articulado. Se considerará indicativo de una posible situación de desequilibrio un coste de personal de la primera plantilla superior al 70% de los ingresos ordinarios relevantes de la temporada.

Hay que subrayar, al hilo de lo comentado en el párrafo anterior, que aquí se habla solo de los «ingresos ordinarios».

Artículo 23. Ratio de deuda en relación con los ingresos totales. Se considerará indicativo de una posible situación de desequilibrio cuando la deuda neta, a 30 de junio de cada temporada, supere el 100% de los ingresos totales de esa temporada. La definición de deuda neta será la misma que tenga la UEFA.

Básicamente, por deuda neta se entiende la deuda total (en el pasivo del balance) menos el efectivo y activos financieros que se puedan hacer líquidos a corto plazo (en el activo del balance). Es decir, se reduce la deuda real convirtiéndose en deuda neta. Este concepto de deuda neta, muy usual en finanzas y en los préstamos corporativos, es a mi juicio bastante discutible. Se debería usar siempre la deuda, sin más adjetivos ni “maquillajes”. Pero esto sí que es algo de lo que no podemos responsabilizar al fútbol español.

Artículo 25. Certificado del Jefe del Departamento de Control Económico. Este jefe de departamento emitirá un certificado en el que constará el grado de cumplimiento de los indicadores mencionados anteriormente. El certificado podrá ser:

- *Positivo, siempre que se hayan cumplido todos los requisitos e indicadores.*
- *Negativo, si se ha incumplido alguno de los requisitos de los artículos 16, 17 y 18.*
- *Positivo con recomendación de presentación de medidas correctivas, si se ha sobrepasado alguno de los indicadores de los artículos 22 y 23.*

Anexo III. Periodo transitorio de implementación. Con el fin de facilitar una transición adecuada se establece un periodo transitorio de tres temporadas (2012/13, 2013/14 y 2014/15), durante las cuales el citado Reglamento estará en vigor, pero no se

aplicarán las resoluciones que conlleven la pérdida de la cualidad de afiliado a la Liga. No obstante, al objeto de conducir una transición ordenada, se establecen las siguientes disposiciones:

- Plan de viabilidad. El club que incumpla uno o más de los indicadores recogidos en los artículos 16, 17, 18 o 19 deberá presentar un plan de viabilidad, donde se detallen las razones del incumplimiento, las medidas a adoptar, el plazo de ejecución de las mismas, etc. El plan de viabilidad deberá contar con el informe positivo del Jefe del Departamento de Control Económico y ser ratificado por el Comité de Control Económico.
- Informe de cumplimiento del plan de viabilidad. A medida que se vayan ejecutando las medidas dentro de los plazos señalados en el plan de viabilidad, el club deberá presentar un informe elaborado por sus auditores en el que conste las medidas efectivamente adoptadas y su eficacia real sobre la viabilidad y situación financiera de la entidad.

4. Una propuesta para el objetivo de la transparencia

Ante el volumen de negocio, empleo e intereses y pasiones de todo tipo que mueve el fútbol, y ante la delicada situación financiera que están sufriendo los equipos, pensamos que sería conveniente y tranquilizador para las partes afectadas la creación de un organismo parecido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) dedicado al mundo del fútbol; o la transformación del Comité de Control Económico de la LFP en ese organismo, dotándolo de accesibilidad y transparencia.

La CNMV es el organismo encargado de la supervisión e inspección de los mercados de valores españoles y de la actividad de cuantos intervienen en los mismos. Entre sus objetivos se encuentran el de velar por la transparencia de los mercados de valores españoles y la protección de los inversores. Para cumplir con ellos, la CNMV recibe un importante volumen de información, gran parte de la cual está contenida en sus registros oficiales, con fácil acceso a través de Internet. Por ejemplo, de todas las empresas cotizadas podemos consultar sus cuentas anuales e información trimestral sobre sus cuentas de resultados y la evolución de sus negocios.

Ya hemos visto que la LFP tiene toda la información sobre los clubes de fútbol. Y también sabemos que el

CSD es el organismo a través del cual se ejerce la actuación de la Administración del Estado en el ámbito del deporte. El fútbol interesa emocionalmente a millones de personas y prueba de ello es el espacio que ocupa en todas las televisiones, radios y periódicos. También económicamente el fútbol interesa cada vez más. Se me ocurren, por lo menos, los siguientes interesados:

- los aficionados que son pequeños accionistas de sus equipos y otros inversores que puedan tener una inversión mayor que la simplemente testimonial.
- Los Ayuntamientos de las ciudades donde están radicados los equipos, por el volumen de negocio que mueve el fútbol y el impacto publicitario que tiene en la imagen de las ciudades
- Las Comunidades Autónomas, por las ayudas urbanísticas que hayan podido conceder o por los desembolsos realizados por sus televisiones autonómicas.
- Otras Administraciones Públicas, como Hacienda, por la enorme deuda acumulada, consecuencia de aplazamientos reiterados que han evitado que equipos grandes descendan de categoría o incluso desaparezcan, y que incluso siguen fichando como si nada les fuera a pasar nunca.

Por todo lo anterior, en aras de la necesaria transparencia, pensamos que, al menos, deberían ser consideradas por la LFP y el CSD las siguientes actuaciones:

- Habilitar un espacio de libre acceso en la página web de la LFP, donde estén disponibles las cuentas anuales de los clubes participantes y los certificados de cumplimiento de los requisitos económico financieros.
- Obligar a los clubes a que sus cuentas anuales estén fácilmente accesibles en sus propias páginas webs institucionales. Navegando por las webs de los equipos de primera división, solo en un caso hemos encontrado sus cuentas fácilmente.
- Publicación de los hechos relevantes de ámbito económico-financiero de los clubes de fútbol.

Puesto que todo el día estamos hablando u oyendo hablar de fútbol, que no sea solamente de fichajes y arbitrajes. Hablemos también de las cuentas del fútbol, de su realidad económica, de su capacidad de generar ingresos, pagar deudas y sobrevivir en el tiempo cumpliendo puntualmente sus obligaciones con futbolistas, resto de equipos y Administraciones Públicas. Que en las radios podamos oír opiniones diferentes a las típicas de «hooligans», que podamos oír opiniones formadas por el conocimiento de la realidad.

Para finalizar, una pregunta: ¿cuántos equipos NO han presentado todavía sus cuentas anuales en el Registro Mercantil, incumpliendo con ello la Ley de Sociedades de Capital?. Según las fuentes consultadas, a 5 de mayo de 2014, sólo 7 de las 16 SAD de primera división han presentado sus cuentas al Registro Mercantil.

Los grupos de sociedades, ¿ámbitos ajenos a responsabilidad ante acreedores y socios?

Antonio Jesús López Expósito

Resumen: Este artículo pretende realizar una aproximación jurídica a los grupos de sociedades. En ocasiones se ha observado este fenómeno económico desde una perspectiva negativa, por los posibles perjuicios que puede acarrear a las sociedades y socios no dominantes. Más allá de lo anterior, la figura de los grupos de sociedades no tiene por qué tener esta condición perjudicial con carácter general, sino que se presenta como una buena fórmula empresarial para sacar adelante determinados negocios en situación difícil.

Palabras clave: Grupo de sociedades; responsabilidad; administración de hecho; levantamiento del velo.

Códigos JEL: F23; G34; L22; M16.

1. Concepto de grupo de sociedades y su tratamiento en el Derecho español.

La definición no es una cuestión pacífica ni en el Derecho español ni en el comparado, si bien existe unanimidad en la doctrina en considerar que un grupo es un agregado empresarial integrado por diversos sujetos de Derecho que, sin perjuicio de su personalidad jurídica propia, quedan sometidos en su actuación en el mercado a una dirección económica unificada, ejercida por la entidad cabecera del grupo.

Pese a carecer de personalidad jurídica, sin embargo, tanto la doctrina como la jurisprudencia han centrado sus esfuerzos en el estudio de este fenómeno de empresa moderna, ya que, consecuencia de la dirección económica unitaria que preside el funcionamiento de los grupos, se pueden derivar perjuicios para las propias sociedades integrantes del grupo y terceros, que requieren de la correspondiente respuesta jurídica a fin de proteger los posibles intereses en juego.

Este sistema ya no se presenta sólo como el resultado de un proceso de concentración empresarial, sino también como del de descentralización o desconcentración de actividades de una empresa que devino demasiado grande o que, por razones de dispersión geográfica o de especialización, requiere la creación de sujetos societarios separados, sin por ello dejar de constituir una unidad económica y de decisión.

Es el elemento de la «dirección económica unitaria» ejercida por un sujeto de acuerdo a una estrategia o interés común a todos los miembros del grupo el elemento esencial del grupo.

En el Derecho comparado son pocos los ordenamientos que ofrecen una definición de este fenómeno. Es muy interesante el ejemplo de la Unión Europea, en cuyo seno se formó, hace más de treinta años, el propósito de elaborar unas normas específicas sobre los grupos de sociedades. El Informe Winter sobre modernización del Derecho societario en Europa, elaborado en 2002 por un relevante equipo de juristas europeos, abogó por la autorregulación, preferencia compartida por el Informe Aldama, así como el Informe Olivencia.

En el Derecho español, el fundamento que ha servido para conseguir una cierta armonización y convergencia normativa es la llamada «unidad de decisión». El concepto de grupo se encuentra contenido en el actual art. 42 del Código de Comercio, que, tras la reforma por la Ley 16/2007, se acerca claramente a la noción germana de grupo, vinculándose a la noción de «control», sin perjuicio de que éste conlleva en la práctica la «unidad de dirección», aunque no tenga que ser así necesariamente en todo caso. El citado artículo cita las siguientes situaciones en las que se presume que existe control por parte de la dominante sobre la/s dependiente/s: (i) poseer la mayoría de los derechos de voto, ya sea por sí misma o por medio de pactos o acuerdos con otros socios; y (ii) poseer la mayoría en el órgano de administración, bien por haber nombrado a la mayoría o por poderla nombrar o sustituir.

En el horizonte se vislumbra una nueva regulación específica dentro de la propuesta de nuevo Código Mercantil, que introduce novedades significativas en este ámbito, como los requisitos de publicidad e inscripción del grupo, el establecimiento de una compensación a la sociedad dependiente por los

posibles perjuicios, así como el reconocimiento del derecho de separación del socio externo en sociedades no cotizadas al integrarse la sociedad en un grupo.

2. Dirección económica unitaria y administración de hecho en los grupos de sociedades

La unidad de dirección económica del grupo opera a través de una red de mando jerarquizada, donde los protagonistas suelen ser los órganos de administración de las sociedades filiales, que actuarán siguiendo los dictados del órgano de dirección de la sociedad matriz titular de la dirección unitaria. De esta forma, la ejecución de la política económica unitaria queda en manos de los administradores, siendo el papel de las juntas generales pura y simplemente ignorado desde el punto de vista material, lo que se traduce en un aumento de poder de los órganos de administración de las sociedades filiales y, por ende, en una pérdida mayor del poder del órgano representativo de los socios, reemplazando el principio de separación de poderes por el de la acumulación de poder.

El empleo del poder de dirección unitaria puede orientar a la sociedad filial a la consecución de un interés empresarial distinto al suyo, lo que puede traducirse, en no pocas ocasiones, en un daño patrimonial para la sociedad e indirecto para los acreedores. Ello sucede normalmente porque el Derecho de Sociedades les compele a llevar los negocios de su sociedad de acuerdo al mejor interés de ésta, bajo la amenaza de incurrir en responsabilidad ante los accionistas, los acreedores y la sociedad misma, pero, por otro lado, estos mismos administradores se encuentran compelidos a seguir las instrucciones que provienen de la matriz y que persiguen un interés global del grupo, cayendo en una doble presión. Este mismo conflicto se plantea en la junta general de socios.



Sectores de nuestra doctrina han pretendido extender el ámbito subjetivo del régimen de responsabilidad de administradores para aplicarlo a los administradores de la sociedad dominante o a ésta misma, sobre la base de acudir a la figura del administrador de hecho.

Conviene precisar que la mera unidad organizativa y estratégica de las actividades de las distintas sociedades no implica necesariamente el ejercicio de las facultades de administración de las sociedades agrupadas. Por ello, no puede sostenerse que la simple existencia de un grupo de sociedades nos sitúe de manera directa y automática ante un supuesto de administración de hecho.

La unidad de dirección, a través de la que se manifiesta la legítima y lícita relación de control o dependencia que caracteriza al grupo, conlleva pues únicamente la coordinación de manera centralizada de las políticas estratégicas y organizativas de las filiales persiguiendo la satisfacción del interés del grupo. Sobre la base de las anteriores consideraciones se encuadrarían en el marco de la unidad de dirección hechos frecuentes en la práctica de los grupos tales como el control de la composición de los miembros del Consejo de administración de la filial o la circunstancia de que algunos miembros del Consejo de la matriz sean a su vez administradores de la filial («interlocking directorates») o el hecho de que, en ocasiones, las decisiones tomadas por los administradores de la filial en el ejercicio de sus facultades requieran, en atención a una lícita previsión estatutaria, la autorización de la matriz a través del ejercicio legítimo de sus derechos en la Junta general.

Para poder considerar a la matriz como administrador de hecho de la filial es preciso probar que, más allá de una injerencia legítima en la gestión de la filial en el marco de una planificación estratégica y organizativa establecida por la matriz en el seno del grupo, la sociedad matriz de manera directa y externa, con conocimiento y consentimiento de la filial, ha venido de hecho gestionando ésta de manera continuada y efectiva.

Ésta viene a ser la doctrina del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea (TSJUE) recogida en el caso «Eurofood», el hecho de que las decisiones económicas de la filial puedan o deban ser controladas por la sociedad matriz cuyo centro de interés esté situado en un Estado distinto al de la filial, no es suficiente para desvirtuar la presunción sobre el lugar donde radica el centro de intereses

principales del deudor. Ello acontecería sólo si la matriz actuara como administradora de hecho de manera pública y transparente, lo que no sucede en supuestos en que simplemente la sociedad matriz se encuentre, en virtud de su participación accionarial y de su facultad para nombrar administradores, en una posición de control respecto de la sociedad filial.

La política de marketing y publicidad es un aspecto que se ha ido convirtiendo cada vez más en una tarea propia de la dirección unitaria del grupo, especialmente en aquellos de implantación internacional. Esta estrategia produce un efecto de apariencia de unidad económica de responsabilidad frente a terceros que, en ocasiones, puede representar un presupuesto suficiente para extender la responsabilidad a la matriz por las obligaciones de sus filiales. El problema que subyace es determinar si el aprovechamiento de la imagen corporativa del grupo por parte de las sociedades que lo forman, debe tener consecuencias en materias de responsabilidad frente a los terceros que han contratado y confiado en el respaldo que el grupo y la matriz ofrecerán a la filial con la que ellos contratan.

La calificación de la sociedad matriz como administradora de hecho de la filial supondría que aquélla ha realizado un ejercicio de asunción directa y sistemática y no esporádica de la actividad estrictamente gestora de la filial, lo que no acontece cuando la sociedad matriz ejerce una influencia sobre la gestión de la filial desde su posición de entidad matriz o dominante como cabecera del grupo con la finalidad de asegurar la planificación estratégica y las directrices de gestión a nivel de grupo. Es la apariencia en el tráfico es lo que permitiría imputar los actos del administrador de hecho a la propia sociedad.

El Tribunal Supremo también afirma la responsabilidad de la sociedad dominante cuando la actuación seguida dentro del grupo genera una apariencia que justifica la confianza del tercero en tal consecuencia

Supuesto distinto de los anteriores es aquel en que la matriz, en el marco de la dirección estratégica del grupo, ejerce su control mediante el impulso de determinadas decisiones perjudiciales para la filial pero beneficiosas para el conjunto del grupo. No cabe en estos casos acudir a la figura del administrador de hecho, ni oculta en fraude de ley, para suplir lo que constituye realmente una laguna en el ordenamiento jurídico español consistente en la inexistencia de un derecho general de grupos en el que se contemple el

ejercicio de la unidad de dirección, en perjuicio de socios y/o acreedores de una determinada sociedad filial integrada en el grupo.

Actuaciones como, por ejemplo, canalizar fondos de un sector de negocio hacia otro más rentable; cambios en la implantación territorial de centros de explotación de la titularidad de distintas filiales ubicadas en diferentes Estados; optar entre distintos tipos de negocios en situaciones de dificultad de financiación a nivel de grupo, etc.

En estos casos no podemos hablar de administración de hecho, ni oculta en fraude de ley, sino simplemente una laguna por inexistencia de un derecho material o sustantivo de grupos que aborde precisamente esta casuística como sucede en otros ordenamientos de nuestro entorno (Alonso Ureba, 2011).

3. Protección de acreedores y levantamiento del velo

Esta problemática, a la que la doctrina ha prestado especial atención, se agudiza especialmente para aquellos terceros, acreedores públicos o privados y trabajadores, que se vean envueltos en procedimientos concursales en los que la sociedad deudora es insolvente, mientras que, sin embargo, la sociedad dominante u otras sociedades del mismo grupo tienen patrimonio social suficiente para hacer frente a esa deuda.

Actualmente, el acreedor sólo puede defender sus intereses frente a un grupo de sociedades mediante el ejercicio de acciones judiciales, dirigidas, bien contra los administradores de la sociedad deudora, o bien frente a la sociedad dominante o el conjunto de sociedades que forman el grupo, a través de la comúnmente denominada «doctrina del levantamiento del velo» de la personalidad jurídica.

La aplicación de esta doctrina supone, por lo general, la extensión a la sociedad dominante de la responsabilidad por deudas de la sociedad dominada o la comunicación de la responsabilidad entre los miembros de un mismo grupo.

En realidad, se trata de supuestos en los que la forma societaria se utiliza como medio de cobertura para eludir el cumplimiento de obligaciones legales, contractuales e incluso extracontractuales, consiguiendo un resultado contrario al ordenamiento e injusto o dañoso para terceros.

De esta forma, la confusión de patrimonios, gestión o actividades entre las sociedades en cuestión, o la utilización de una sociedad del grupo para violar, a través de ella, obligaciones asumidas frente a terceros por otra sociedad del mismo grupo, son manifestaciones que permiten concluir la existencia de ese fraude.

Para poder verificar ese posible fraude, el TS (Sentencia 83/2011) ha enumerado los siguientes requisitos: a) control de varias sociedades por parte de una misma persona; b) operaciones vinculadas entre dichas sociedades; y c) carencia de justificación económica y jurídica de dichas operaciones.

Autores como Paz-Ares (1999) han planteado por qué ha de tratarse mejor al acreedor de una sociedad que forma parte de un grupo que al acreedor de una sociedad «normal» o por qué se hace de peor condición a la sociedad dominante que a cualquier otro socio que ostente una posición de control en compañías independientes.

Este sector doctrinal considera que la comunicación generalizada de responsabilidad, a pesar de su evidente utilidad, no resulta fácilmente admisible, por cuanto supone en realidad un quebrantamiento de las normas básicas de nuestro derecho societario, dejándolo desprovisto de algunos de sus pilares básicos, como son la limitación de la responsabilidad de los socios y a plena autonomía patrimonial de las personas jurídicas.

Por otro lado, también nos encontramos con el problema del escaso margen de operatividad de esta doctrina, traducido en que la aplicación de ésta se limita única y exclusivamente a los casos de apariencia o confusión de patrimonios, cuestión, en muchos casos, muy difícil de probar.

4. Protección de socios externos de sociedades filiales y dominantes

El socio «externo» ha sido considerado tradicionalmente como el socio de la sociedad dependiente que no pertenezca en modo alguno de forma directa ni indirecta al «círculo de control» del grupo, cuyo interés consiste en maximizar el rendimiento de la sociedad en la que efectivamente ha hecho sus inversiones.

En el contexto del grupo de sociedades pueden darse dificultades para conciliar el interés social y el interés del grupo, pudiendo surgir tensiones en las que la Junta General y el órgano de administración de

la filial se verán inclinados a adoptar acuerdos o realizar transacciones que, por más que beneficien al grupo, resulten lesivos para la sociedad filial, y, en consecuencia, para los socios externos.

En nuestro Derecho, la construcción de las medidas tuitivas que se vienen articulando en torno a los socios externos se deben, fundamentalmente, al trabajo de nuestra doctrina, que, interpretando las reglas de tutela de la minoría de nuestro Derecho general de sociedades, conforme a la nueva realidad de grupos de sociedades, ha aportado construcciones dogmáticas realmente interesantes que permiten predicar de «lege lata» medidas tuitivas para esta categoría de sujetos.

Resultan especialmente destacables las posiciones que han fundamentado el derecho de separación a partir de una construcción ex analogía con la modificación del objeto social [art. 346.1.a) TRLSC], equiparando la orientación de la sociedad hacia la consecución del interés del grupo con la sustitución o modificación sustancial de su objeto social, lo que justificaría el derecho de separación a los socios disidentes y a los socios sin voto.

Adicionalmente, se ha apuntado otra posible vía para el reconocimiento de un derecho a la separación del socio externo, cual es su previsión estatutaria por la vía del art. 347.1 TRLSC: «Los estatutos podrán establecer otras causas de separación distintas a la previstas en la presente ley», lo que requeriría, no obstante, el consentimiento de todos los socios y que el derecho de separación obedezca a una causa concreta que represente un cambio que se ha producido en la sociedad, requisito éste último cuya exigencia parece claro que existe en los casos de incorporación de una sociedad a un grupo.

La formación del grupo de sociedades determina igualmente una cierta limitación de las competencias de la Junta General y de los derechos políticos de los socios de la sociedad matriz. El peligro potencial de perjuicio para los socios externos de la matriz se plantea en torno al conflicto de intereses producido a causa del ejercicio de una dirección unitaria orientado a la consecución del interés del grupo, que puede traducirse también en el sacrificio del interés individual de la matriz en beneficio del interés del grupo.

Estos supuestos de perjuicios a la sociedad matriz pueden darse en la práctica con más frecuencia de la que pueda pensarse. Un ejemplo claro de esta realidad, la ofrecieron las inversiones realizadas por

los bancos españoles en Argentina, donde, como consecuencia de la crisis vivida por este país a finales de 2001, y la posterior suspensión de pagos, las filiales argentinas de esos bancos acumularon pérdidas cuantiosas que fueron asumidas por las matrices. Todo ello se tradujo en que los beneficios de estas matrices se redujeron drásticamente, por lo que sus socios se vieron afectados patrimonialmente.

Nuestro ordenamiento recogía en el art. 117.4 del Reglamento del Registro Mercantil una cláusula en cuya virtud la posibilidad de desarrollar la empresa mediante sociedades filiales quedaba supeditada a la existencia previa de la correspondiente autorización estatutaria. Dicha cláusula fue suprimida en 1995, por lo que ahora el órgano de administración está sin más facultado para fundar o adquirir sociedades filiales, siempre y cuando su objeto coincida con el de la sociedad dominante.

El verdadero problema se presenta con las llamadas «operaciones de filialización», en las que una sociedad operativa se reestructura como «holding» mediante la segregación de los activos industriales o comerciales que constituyen la base de la explotación a favor de una o varias filiales de nueva constitución, obteniendo a cambio participaciones.

Los riesgos que conllevan este tipo de operaciones se traducen en el incremento de los poderes del órgano de administración y en el debilitamiento de las facultades de la Junta General a la que se sustraen, por ejemplo, las decisiones sobre política del capital o sobre política de dividendos, que quedarán en manos de los administradores.

Ante esta laguna de protección, autores como Paz-Ares (1999) consideran imprescindible devolver a la competencia de los accionistas las decisiones de filialización, al entender que la segregación de activos sustanciales de la explotación no es un simple acto de gestión empresarial que pueda ser decidido por los administradores de la sociedad, tratándose de un acto de reorganización empresarial, debiendo ser la Junta general el órgano competente para aprobarlo.

En el ámbito de las sociedades cotizadas esta doctrina ha recibido el respaldo del Código Unificado de Buen Gobierno (CUBG), que incorpora en su Recomendación tercera «que, aunque no lo exijan de forma expresa las leyes mercantiles, se sometan a la aprobación de la Junta General de Accionistas las operaciones que entrañen una modificación estructural de la sociedad y, en particular, las siguientes: la transformación de sociedades cotizadas

en compañías holding, mediante “filialización” o incorporación a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia sociedad, incluso aunque ésta mantenga el pleno dominio de aquéllas».

5. Breve referencia a la responsabilidad penal de la persona jurídica en el grupo de empresas

Tras la entrada en vigor de la Ley Orgánica 5/2010 de reforma del Código Penal (CP), de 22 de junio, que estableció la responsabilidad penal de la persona jurídica, una de las mayores preocupaciones de las grandes empresas es la posible responsabilidad penal en la que podría incurrir la matriz en un grupo empresarial, como consecuencia de los posibles delitos cometidos por las sociedades filiales o participadas por aquélla.

La Fiscalía General del Estado hace una breve alusión a esta cuestión en su Circular 1/2011 al referirse a la entidad dominante de un grupo de sociedades como «aquella que ostente o pueda ostentar directa o indirectamente el control de una u otras».

El art. 31 bis CP establece la responsabilidad penal de las personas jurídicas por los delitos cometidos por sus administradores de hecho o por sus representantes legales, así como cuando, por quienes estando sometidos a la autoridad de los mismos, no hayan ejercido sobre ellos el debido control.

Sin embargo, este control se muestra como una cuestión más compleja en el marco de un grupo de empresas respecto de sociedades participadas. Un criterio a tener en cuenta será el porcentaje de participación de la sociedad matriz siendo más sencillo acreditar la ausencia de notoriedad en aquellas sociedades en que referido porcentaje sea menor del 50%.

No obstante, no siempre un porcentaje accionarial mayoritario implica una verdadera posición de dominio, cobrando especial relevancia la definición del art. 42 del Código de Comercio.

En consecuencia, la responsabilidad penal de la persona jurídica y, sin perjuicio de futuros planteamientos de nuestra jurisprudencia, podrá extenderse a una sociedad matriz cuando se acredite que ésta era quien tomaba las decisiones dentro de sus órganos de gobierno y quien tenía, por tanto, la autoridad necesaria para implantar las debidas medidas de control cuando éstas no hubieran sido

adoptadas o, en su caso, incluidas en el perímetro de control interno de la matriz.

Referencias bibliográficas

ALONSO UREBA, A. (2011): «Algunas cuestiones en relación con el ámbito subjetivo de la responsabilidad de los administradores», en «Administrador de hecho, administrador oculto y grupo de sociedades en La responsabilidad de los administradores de sociedades de capital», *La Ley*, págs. 87-102.

PAZ-ARES, P. (1999): «Uniones de empresas y grupos de sociedades», *Revista Jurídica*, nº 1, págs. 223- 252.

El genio económico en perspectiva histórica: la gran búsqueda de Sylvia Nasar

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este artículo se ofrece una síntesis de la obra de Sylvia Nasar “La gran búsqueda”, en la que se destacan las grandes contribuciones de los principales economistas, desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días, para tratar de mejorar el bienestar de la sociedad. La obra, cuyo enfoque se aparta de los cánones de los textos académicos, aporta aspectos enriquecedores e ilustrativos del contexto económico y social en el que trabajaron los economistas, y constituye una pieza valiosa para calibrar el papel desempeñado por la profesión económica en el devenir de la humanidad a lo largo de los últimos doscientos años.

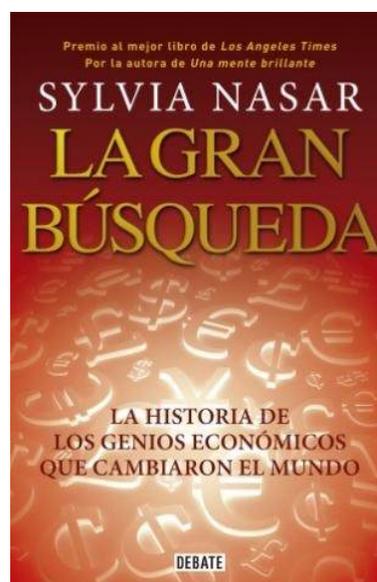
Palabras clave: Pensamiento económico; Grandes economistas; Sylvia Nasar; «La gran búsqueda».

Códigos JEL: B10; B20; B30.

Los últimos años vienen marcando una época de descrédito de la Economía como profesión, convertida en el centro de ácidas críticas por su incapacidad para prevenir el descalabro económico y financiero desencadenado en 2008, de rotundas imputaciones por su aparentemente perversa contribución a la pérdida de valores éticos y al emponzoñamiento de que lo que, antes de su irrupción formal hace ya casi dos siglos y medio, se consideraba era la «buena vida»; también estos años son testigos de controversias interminables acerca de las medidas adecuadas para recuperar la estabilidad económica.

Encontrarse con un libro dedicado a ilustrar y documentar la ardua senda de los economistas para tratar de buscar las mejores fórmulas con las que poder satisfacer las necesidades humanas y elevar el bienestar social es algo ya en sí mismo digno de atención y aprecio. Aún más, si la aportación procede de alguien que, no obstante haber adquirido formación especializada en el campo económico, se ha desenvuelto esencialmente en el mundo del periodismo y la docencia en un centro universitario de esta última titulación. Sylvia Nasar, la autora de la obra en cuestión («La gran búsqueda. Una historia de la economía», Debate, Barcelona, 2012), saltó a la fama a raíz del éxito cinematográfico de la adaptación de la biografía de John Nash («Una mente maravillosa») escrita por ella.

Quizás sólo alguien que cuente con semejante aval es capaz de embarcarse, en la coyuntura descrita, en la aventura de relatar y poner en valor las aportaciones de los grandes economistas a lo largo de la historia, y de hacerse un hueco en un mercado editorial plagado de títulos que no se esfuerzan en disimular el desencanto, cuando no la ira, hacia los economistas.



No se sabe si ese estado de opinión lleno de resentimiento hacia estos últimos ha podido tener alguna influencia en la extraña adaptación del subtítulo original de la obra, que ha llevado a cambiar «The story of economic genius» por una expresión mucho más aséptica y menos comprometida como lo es «Una historia de la economía».

Sin embargo, es aquélla la verdadera motivación de la autora, poner de relieve las valiosas e ingeniosas aportaciones de personas que tuvieron un papel crucial a la hora de convertir la Economía en un instrumento de conocimiento útil para la sociedad. No se trata de una historia del pensamiento económico al uso, en la que el lector puede esperar encontrar un detalle lineal de la vida y la obra de los diferentes personajes, sino de un compendio de la evolución de las ideas económicas a partir del

contexto social de cada época. Con evidentes dotes de comunicadora sugerente y efectista, haciendo gala de su experiencia periodística y de su formación literaria, Sylvia Nasar ha escrito una especie de crónica de los esfuerzos de los economistas por hallar una solución a los problemas de su tiempo. El resultado es eso, una crónica, una esplendorosa, documentada y clarificadora crónica, a la vez llena de complejidad y de vaivenes históricos, de idas y venidas, en su entramado.

El texto resultante destila un dominio de los conceptos básicos de la teoría económica, utilizados sin alardes para enfrentar al lector con los problemas con los que se topaban los protagonistas, hábilmente expuestos en un marco social y político cambiante y sujeto a tremendas convulsiones. En los distintos capítulos nos encontramos también con curiosos aspectos de la vida privada de los economistas estudiados e incluso de la intrahistoria, de gran utilidad para las siempre saludables desmitificaciones de individuos y sistemas. Siguiendo de algún modo el estilo impuesto en numerosas novelas contemporáneas que huyen de planteamientos sistemáticos, tan del gusto de personas con mentalidad cartesiana, la autora somete al lector a una tensión permanente de movimientos «forward» y «backward». A pesar de ello, cual si presentara una obra teatral, divide el texto en tres actos: esperanza, miedo y confianza.

Antes de alzar el telón que nos permitirá asistir a una función prodigiosa, la narradora coloca ante nuestros ojos una reflexión sobre una cuestión ciertamente relevante: la idea de que la humanidad puede controlar sus circunstancias materiales y vencer así la penuria económica es tan nueva que la escritora Jane Austen (nacida un año antes de la publicación, en 1776, de la obra que vino a certificar el nacimiento de la Economía, «La Riqueza de las Naciones», de Adam Smith) nunca llegó a plantársela. También nos aporta alguna información que cuestiona la popular acusación del impacto negativo del desarrollo de la ciencia económica sobre el bienestar del pueblo. Por aquella época, las condiciones de vida de un inglés típico, jornalero agrícola, no eran mucho mejores que las de un esclavo romano.

Una vez que se alza el telón, nos encontramos con otra sorpresa: los primeros en salir a escena son Engels y Marx, quienes «se habían esforzado en dejar atrás el dogma protestante, pero estaban convencidos de que el hundimiento económico y la revolución violenta que predicaban eran un futuro inevitable,

por no decir predestinado». La toma de conciencia, inicialmente por Engels, del papel de los factores económicos, hasta entonces subestimados o ignorados por los historiadores, en el desarrollo del mundo moderno fue crucial en la elaboración de la doctrina marxista. Ambos llegaron a la convicción de que debían usar los principios de la economía política para desmontar la «religión del dinero» que reinaba en Inglaterra. Este país disponía de una gran capacidad productiva, pero sufría un fallo en su mecanismo distributivo que ocasionaría el derrumbe del sistema, en un proceso de corte apocalíptico. Marx se centró en una gran cuestión: en qué medida podía mejorar el nivel de vida en un sistema basado en la competencia y la propiedad privada. Estaba convencido de que no era factible, pero tenía ante sí el reto de demostrarlo. Ya en el «Manifiesto Comunista» esbozó dos motivos del mal funcionamiento del capitalismo: cuanto más riqueza se creaba, más miserables eran las masas, y más extensas y violentas las crisis económicas y financieras. Para Marx, los ingresos de los propietarios no están justificados, toda vez que, según él, solamente puede crearse valor a partir del trabajo. Nasar ofrece algunos detalles de la vida del filósofo germano, como sus escasos contactos con el mundo de las fábricas y su irresistible propensión a la recepción de legados, a pesar de la exigencia de su abolición en el texto que le ha hecho más famoso. También recoge la opinión de Keynes, que, pese a los paralelismos que se trazan hoy día, consideraba que «El Capital» era un libro «no solo científicamente erróneo, sino sin interés o aplicación para el mundo moderno».

Al contrario que Marx, que había «delegado» el conocimiento de la realidad económica en la persona de Engels, Marshall dedicó mucho tiempo a visitar las zonas industriales, donde pudo captar directamente la visión de la penuria entre la riqueza. Pensaba que aplicar medidas basadas en una idea equivocada de las causas podría empeorar el problema. La causa principal de la pobreza eran los bajos salarios, pero ¿qué hacía que los salarios fuesen tan bajos? Para Marshall, la causa era la baja productividad, y en la medida en que la tecnología, la educación y las mejoras organizativas incrementaran la productividad, los ingresos de los trabajadores también subirían. Reducir la pobreza requería ampliar la producción y aumentar la eficiencia. Frente a otras visiones negativas acerca del papel de la empresa, Marshall consideraba que éste no era sólo generar beneficios para los propietarios sino también un buen nivel de vida para consumidores y

trabajadores. La mejora de la productividad era clave en ese propósito.

Aparte de relatarnos los desengaños amorosos sufridos, Sylvia Nasar dedica un extenso capítulo a la vida de una mujer que, pese a sus iniciales reticencias a las intervenciones estatales, jugó un papel significativo en la formulación del posteriormente conocido como Estado del bienestar, Beatrice Potter. En ese empeño tuvo gran importancia el hecho de haber contraído matrimonio con Sidney Webb, cerebro de la Sociedad Fabiana y defensor de un socialismo compatible con la propiedad privada.

Son muchos los economistas que hacen acto de presencia en el reparto de Nasar; hay muchos actores secundarios, pero son tres a los que la directora de escena otorga un papel estelar: Fisher, Schumpeter y Keynes. El primero de ellos construyó un modelo matemático del conjunto de la economía en el que cualquier elemento dependía de todos los demás. También tuvo un protagonismo clave en la clarificación del concepto de interés y sus análisis sobre la inflación y la deflación siguen siendo hoy referencia inexcusable. Llamó la atención acerca de la posibilidad de un instrumento para hacer frente al fenómeno de la inflación, el control de la oferta monetaria.

Por su parte, Schumpeter se afanó por encontrar una teoría de la evolución económica, asentando una proposición fundamental: lo importante no es lo que un país tiene, sino lo que hace con lo que tiene. La innovación, los empresarios y el crédito son los factores que impulsan el proceso de desarrollo económico. La innovación permanente es un rasgo distintivo del capitalismo, «el vendaval perenne de la destrucción creadora». Para el economista austríaco, el desarrollo depende principalmente de la iniciativa empresarial: «Aunque muchos amasaran grandes fortunas, los empresarios hacían más por la erradicación de la pobreza que cualquier gobierno o entidad benéfica». Para ello necesitan un entorno para prosperar, basado en la libertad de comercio y en una moneda estable, pero la clave para su supervivencia es la posibilidad de acceder a créditos baratos y abundantes. La clarividencia de su análisis económico y su reconocimiento actual como una de las grandes figuras de la Economía contrastan con sus errores al frente de las responsabilidades ministeriales que asumió y su errátil vida personal gobernada por la egolatría.

La transformación completa de la forma de concebir el sistema económico correspondió a un economista idolatrado en la actualidad, especialmente

ante la incapacidad gubernamental para superar una crisis económica e institucional que atenaza el devenir de una Unión Económica y Monetaria anquilosada. De forma un tanto paradójica, las recetas keynesianas son hoy día defendidas con entusiasmo por sectores de una orientación ideológica que el economista británico rechazaba categóricamente. Keynes insistió en que las medidas gubernamentales nunca afectan a un sector o grupo, sino que tienen efectos sobre todo el sistema. Su participación en el debate sobre las reparaciones de la Primera Guerra Mundial fue intensa; sus reflexiones continúan siendo hoy fuente de sabiduría e inspiración. Keynes sostenía que establecer unas reparaciones de guerra demasiado elevadas perjudicaría los intereses económicos británicos porque aumentaría la probabilidad de que Alemania repudiase la deuda. Los ecos de su argumentación sobre la importancia de reorganizar la economía con el fin de evitar guerras siguen impactando en el tímpano de la conciencia histórica colectiva.

Con grandes dosis de realismo, los efectos nocivos de la hiperinflación en la Viena de los años veinte del pasado siglo son mostrados en uno de los capítulos en los que reaparece Schumpeter. Dándole la vuelta a la argumentación de Marx, consideró que el ciclo económico era intrínsecamente benigno: las depresiones tienen como función expulsar a las empresas ineficaces. El cambio constante es, paradójicamente, necesario para la estabilidad económica. Mientras tanto, von Mises lanzó un amenazador ataque intelectual contra los defensores de la economía planificada. Según este economista liberal, en una economía planificada no hay suficientes datos para ajustar el número de incógnitas al de ecuaciones, por lo que no podrían calcularse los precios requeridos para equilibrar la oferta y la demanda. También argumentó cómo algunas medidas públicas bienintencionadas, como el control público de los alquileres, pueden acabar teniendo efectos negativos sobre aquellas personas a las que se pretende proteger.

El estudio de la vida de los grandes economistas ofrece elementos desalentadores, especialmente para quienes han dejado atrás la etapa juvenil, como el convencimiento de Schumpeter de que las auténticas aportaciones científicas han de lograrse antes de cumplir los treinta años, como, de hecho, ha ocurrido en casos muy significativos; el de Coase - curiosamente ni siquiera citado por Nasar - es uno de ellos, al fundamentar, a una temprana edad, las razones de la existencia de las empresas. También, sin embargo, encontramos anécdotas que pueden ayudar

a relativizar la dimensión sobrenatural de los genios o dan pie a reflexionar en torno a la extrañeza que nos causa cómo algunas cuestiones que hoy consideramos triviales pudieron encontrar hace años tanta resistencia: ¿cómo nadie podía ver algo tan evidente?, es una pregunta que oímos con frecuencia, pero con la ventaja del tiempo transcurrido. Hay que agradecer a Nasar que nos muestre también el lado humano de Keynes, quien, al acceder al puesto de director de una compañía de seguros, abogaba por que las compañías especializadas en seguros de vida «deberían tener una sola inversión, la cual debería cambiar cada día».

Frente a otros que quedaron cautivados por los aparentes logros del nuevo sistema económico, Keynes señaló que el milagro económico soviético era falso, al basarse en la explotación de los campesinos mediante una política de precios que llevó el país a la ruina. Con igual contundencia rechazaba la práctica del «laissez-faire», limitada a confiar el destino económico de la sociedad al automatismo del mercado sin ningún tipo de interferencia pública. Para él, el gran peligro del capitalismo no estaba en la desigualdad sino en la inestabilidad. Negaba de manera contundente que la recesión fuese un castigo inevitable por el derroche, la codicia y la imprudencia del pasado; más bien, era el resultado de sucesos fortuitos y de errores políticos. Concebía esa situación como la de una avería mecánica sufrida por la economía, que necesita, en tal caso, reparar la batería, el sistema de arranque, mediante una bajada del tipo de interés. Las depresiones podían superarse fomentando el gasto y desalentando el ahorro. La influencia alcanzada por la «revolución keynesiana» era tal que hasta Friedman llegó a compartir, en una primera etapa, los principios keynesianos.

Pese a la altura de sus conocimientos, ni Keynes ni Fisher -nos recuerda Nasar- habían sabido prever la Gran Depresión: algo faltaba en sus teorías. Fisher llegó a la conclusión de que la variable ausente era la deuda. Por su parte, Keynes, en su magna e influyente «Teoría General», puso de relieve que las políticas monetarias no surten efecto en las depresiones extremas. El gasto público se convierte en la única opción. En el otro lado del frente doctrinal, von Mises y Hayek abrían otra perspectiva para la explicación de las crisis económicas, la pésima asignación del capital derivada de una excesiva creación de dinero y de un bajo nivel de los tipos de interés. Por otro lado, el primero de ellos veía el Estado del bienestar como una especie de caballo de Troya que iría transformando paso a paso la economía de mercado en socialismo.

Ya en la recta final de su vida, Keynes tuvo un papel decisivo en la configuración del orden económico internacional de la posguerra. Fue un pilar esencial de la conferencia de Bretton Woods, celebrada en 1944 con los objetivos de reactivar el comercio mundial, estabilizar los mercados y resolver las deudas de guerra y la parálisis de los mercados crediticios. El sistema resultante, articulado en torno al Fondo Monetario Internacional, fue rechazado por la Unión Soviética, cuyos máximos dirigentes confiaban en la superioridad de su modelo económico y creían que la precariedad de los equilibrios entre las potencias occidentales abriría nuevos conflictos entre ellas. En Estados Unidos, la Economía como disciplina adquirió una creciente influencia y se convirtió en una materia de estudio obligatoria para los ingenieros, de la mano del influyente manual de Samuelson, difusor de los planteamientos keynesianos.

Como contrapunto de la posición de Keynes, Robinson encarnó la seducción de los economistas occidentales por la experiencia soviética, erigiéndose en una ardiente defensora del marxismo como arma eficaz contra las complicaciones de la economía del «laissez-faire». Con toda crudeza, Nasar recuerda que «mientras los Webb (que la habían precedido en los elogios al sistema soviético) viajaban en trenes especiales, Stalin estaba convirtiendo Ucrania en un gigantesco campo de concentración» y evoca los privilegios con los que las autoridades comunistas agasajaban a la economista británica.

Más adelante, a través de un sofisticado modelo, Solow fundamentó lo que ya había intuido Schumpeter: lo que determina el éxito o el fracaso económico a largo plazo de un país no son sus recursos, sino lo que se hace con esos recursos. Como contrapeso a la idolatría del crecimiento económico, Sen fue precursor en cuestionar el PIB como indicador de bienestar social, abogando por un índice de desarrollo humano.

Así, con protagonistas estelares, actores secundarios y un sinfín de figurantes va discurriendo la representación teatral que nos propone Sylvia Nasar, no exenta de altibajos pero sí impregnada de interés de principio a fin. Siempre es buen momento para buscar enseñanzas en los anaqueles de la historia. En fases de desconcierto como la que estamos viviendo, huérfanos de referencias y faltos de luces no engañosas que nos orienten, la obra de la profesora de la Universidad de Columbia es un valiosísimo elemento. Como ella destaca en el epílogo, la inteligencia económica es mucho más importante

para el éxito de un país que el territorio, la población, los recursos naturales o los avances tecnológicos. A pesar del sombrío panorama económico en el que estamos inmersos, no duda en trasladar un mensaje de confianza: «Las calamidades económicas han desencadenado siempre crisis de confianza, pero no han logrado anular la mejora acumulativa del nivel de vida medio... Los maniáticos de la autoridad... han intentado repetidamente, y siguen intentando, obviar las verdades económicas».

El papel de la Filosofía en la enseñanza de la Economía

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este artículo tiene como propósito realzar la utilidad del pensamiento filosófico para la enseñanza de la Economía. Sin perjuicio de que numerosos filósofos –algunos compartiendo esta condición con la de economistas– se han ocupado directamente de cuestiones económicas, el pensamiento filosófico a lo largo de la historia es fuente inagotable de elementos para: abordar la resolución de los problemas que constituyen el campo objetivo de la Economía, validar los enfoques metodológicos, proponer criterios sociales y de comportamiento individual, así como sustentar distintas aproximaciones e interpretaciones de la justicia. La Filosofía proporciona, en definitiva, una extensa gama de “inputs” imprescindibles para el conocimiento económico. Tomando como referencia las aportaciones recogidas en la obra de Nigel Warburton “Una pequeña historia de la filosofía”, se apuntan cuestiones que pueden servir de base para la reflexión, la ilustración, el análisis o la discusión en la enseñanza de la Economía.

Palabras clave: Filosofía; enseñanza; Economía.

Códigos JEL: A20, B41.

“**P**rimum vivere, deinde philosophari». Dados los enormes problemas económicos que aquejan a gran parte de la humanidad, lo que hace falta es resolverlos en primer término y no entretenerse en especulaciones filosóficas. La anterior podría ser una línea de razonamiento lógica, siguiendo el dictado del antiguo adagio. El agobio de los problemas reales nos impele a alguna actuación inmediata. Sin embargo, lejos de ser una tarea estéril, desde la perspectiva de la sociedad, no sólo es oportuno sino absolutamente necesario abordar la definición y la resolución de los problemas sociales a partir del prisma filosófico.

No nos es difícil identificar puntos de encuentro entre la Filosofía y la Economía. Si, por un lado, aceptamos la que, según la Enciclopedia Oxford de Filosofía, es la «definición más corta, y bastante buena» de ésta, «el pensar sobre el pensar», y, por otro, nos decantamos por la calificación marshalliana de la Economía como motor de análisis diseñado para alcanzar la verdad, el ámbito potencial de confluencia es más que considerable, especialmente si no ignoramos el carácter social de la Economía como ciencia. Si la finalidad de ésta es procurar las mejores alternativas para satisfacer las necesidades humanas y elevar el nivel del bienestar social, puede parecer lógico que el estudio de las cuestiones económicas esté precedido, dentro de los esquemas docentes, por una incursión en el tratamiento filosófico de todo lo que concierne al ser humano y a las formas de organizarse en sociedad.

La convicción acerca de la importancia del estudio de la Filosofía, al menos en sus aspectos básicos, nos llevaría, parafraseando el mencionado adagio, a proclamar: «Primum philosophia, deinde oeconomia». El repertorio de cuestiones de las que se han ocupado los filósofos está plagado de aspectos esenciales para los economistas (interacciones del ser humano, fines de la existencia, organización social, libertades individuales, ejercicio del poder, felicidad, justicia...), muchos de ellos íntimamente conectados con los problemas económicos de la actualidad. La multidimensionalidad de la Economía obliga a tener siempre a mano la brújula filosófica, aunque no podamos perder de vista su diversidad de enfoques y corrientes, a veces totalmente contrapuestos, algo con lo que hay que acostumbrarse a convivir tanto en uno como en otro campo.



El pensamiento filosófico ofrece un caudal inconmensurable donde buscar fuentes de inspiración o aprendizaje para el conocimiento económico. La localización, sistematización y encaje de tales referencias es sin duda una ambiciosa y ardua tarea que excede con mucho de las modestas pretensiones del presente ensayo. En él, de una forma meramente experimental, se pretende recoger algunos indicios de dicha conexión. Para abordar el ejercicio, ante un universo filosófico descomunal, se apuntan sucintamente cuestiones relacionadas directa o indirectamente con cada uno de los cuarenta capítulos que componen la obra «Una pequeña historia de la filosofía», de Nigel Warburton, de la que, en este mismo número de la revista *eXtoikos*, se incluye una reseña.

Sin más pretensión que la de sugerir posibles aspectos que pudieran servir de base para la reflexión, la ilustración, el análisis o la discusión en la enseñanza de la Economía, se proponen los siguientes con arreglo a la secuencia numérica de los capítulos de la mencionada obra:

1. El trágico desenlace de la vida de Sócrates nos lleva a reflexionar acerca de los posibles efectos, positivos y negativos, de la apelación a la democracia directa y de la aplicación de la regla de la mayoría. La modestia intelectual del filósofo heleno nos ha de servir asimismo de permanente recordatorio de la limitación de los conocimientos económicos reales. A su vez, la advertencia de Platón para evitar ser engañados por las apariencias puede servir de invitación para no dejarse impresionar ni embaucar por la aparatosidad y la sofisticación de grandes modelos económicos. La reciente crisis económica y financiera ha servido para avalar la relativización de algunas creencias económicas y representa una prueba del riesgo de dejarse llevar mecánicamente por los dictados de complejos algoritmos, si se prescinde del sentido común y del contacto con la realidad.

2. La búsqueda de la *eudaimonia*, de la felicidad, planteada por Aristóteles puede ser una valiosa piedra de toque para calibrar el significado de aquélla en una sociedad como la actual en la que el dinero y la riqueza tienen tanto protagonismo.

3. Pirrón, máximo exponente del escepticismo, trata de convencernos de que no podemos llegar a conocer cómo es realmente el mundo ni comprometernos con ningún punto de vista. Sin embargo, generaciones de economistas se han esforzado en explicar las claves del comportamiento

económico y aportar fórmulas para mejorar el bienestar de los ciudadanos. Economistas o no, ¿podemos inhibirnos de los problemas que afectan a la humanidad?

4. Epicuro consideraba que, al igual que no nos preocupamos por el tiempo previo a nuestro nacimiento, carece de sentido hacerlo por todo el que seguirá al momento de nuestro fallecimiento. El conocimiento de la historia es, sin embargo, uno de los pilares de la ciencia económica. La historia nos ofrece un gran elenco de experimentos reales sobre las consecuencias de afrontar problemas con uno u otro tipo de medidas. Por otra parte, el bienestar de las generaciones futuras ha de ser tomado en cuenta al adoptar las decisiones económicas del presente. Por supuesto, la ponderación de los efectos futuros previsibles va a depender grandemente de la magnitud de la tasa de interés que se utilice para descontar los beneficios y los costes a lo largo del tiempo.

5. De la escuela estoica, cuyas connotaciones están presentes en el nombre de la revista que acoge este ensayo, no podemos dejar de evocar el mandamiento dictado por uno de sus más insignes representantes en el sentido de compartir el conocimiento. El principio implícito en el compromiso expresado por Séneca («Si la sabiduría se confiriera con la condición de mantenerla encerrada, sin que pudiera transferirse, la rechazaría») constituye un pilar para el avance de cualquier tipo de conocimiento y un arma imprescindible para la verdadera democracia.

6. La célebre súplica de Agustín de Hipona a Dios en demanda de castidad retardada ha servido como inspiración a quienes, reconociendo las virtudes de la austeridad económica, consideran que no es aconsejable practicarla en una fase de crisis económica: «austeridad pero todavía no», es una frase repetida en el contexto del reciente debate sobre las políticas de estabilización económica. De otro lado, también puede considerarse que el libre albedrío posibilita tomar, en diferentes ámbitos, decisiones económicas que provocan consecuencias negativas a otras personas.

7. La paradoja de Boecio sobre el libre albedrío y la omnisciencia divina nos permitiría trazar otra paradoja acerca de la insignificancia de las actuaciones individuales y su enorme impacto global. Así, por ejemplo, nuestras acciones individuales contaminantes son irrelevantes, pero cuando se suman todas se origina un gran deterioro

medioambiental. Si creemos que no podemos influir en el resultado final, ¿existe realmente una capacidad de elección? Por otro lado, la consideración del castigo o la recompensa de Dios por el comportamiento personal abre la vía para el análisis de la incidencia de las religiones en el devenir económico de los distintos países.

8. El argumento de la vía de la causa eficiente de Tomás de Aquino, que sostiene que ha de haber una causa originaria, una causa sin causa, de la que se desencadena una serie interminable de causas y efectos que explica todo lo que conocemos, estimula a buscar algunas semejanzas en la actividad económica. Una decisión económica, dadas las interrelaciones existentes dentro del sistema económico, genera una cadena de efectos. El concepto de multiplicador del gasto encuentra aquí su sitio natural, pero ¿existe en la economía una causa originaria, una causa sin causa?

9. El paradigma de gobernante maquiavélico se sitúa en las antípodas del ingenuo e irreal concepto de dictador benevolente con el que, durante mucho tiempo, algunas teorías hacendísticas han identificado al Estado. Por otra parte, la advertencia de Maquiavelo acerca del peligro de confiar en que alguien va a cumplir sus promesas a no ser que tema las consecuencias de su incumplimiento nos lleva directamente a valorar la importancia del cumplimiento del marco legal; también al análisis de situaciones de «riesgo moral», de la aplicación efectiva del principio de «no bail out» (prohibición de rescates externos) o de la utilización de impuestos penalizadores de determinadas acciones económicas.

10. La noción de Hobbes de una soberanía pública como garante del contrato social sigue siendo crucial para la configuración de una sociedad civilizada. Los grandes problemas existentes en la actualidad, exacerbados por la crisis sistémica en la que estamos inmersos, aconsejarían la revisión y la clarificación del «contrato social». Al hacer alusión a Hobbes, no puede dejar de mencionarse que aportó la primera justificación, desde una perspectiva de justicia, de la defensa del impuesto personal sobre el consumo frente al impuesto sobre la renta.

11. Al evocar la figura de Descartes, una de las primeras cosas que nos podríamos plantear es qué harían los economistas si no existieran las coordenadas cartesianas. Si éstas son imprescindibles, también lo son las dudas

cartesianas para, sin llegar a extremos absurdos, someter a contraste la validez de las proposiciones teóricas y los estudios empíricos.

12. Pascal demostró que la teoría de la probabilidad se puede aplicar a los casos más insospechados, incluso para la toma de decisiones ante la duda de la existencia de Dios. La evaluación de las ganancias y pérdidas en los distintos escenarios es una de las piedras angulares del análisis económico y parte esencial del análisis coste-beneficio.

13. Las aportaciones de Spinoza sobre el racionalismo, planteamiento que sitúa la razón por encima de la experimentación y la observación, nos darían pie para examinar las críticas recientes a la Economía por su falta de experimentación. ¿Es necesaria la Economía experimental? Por otro lado, su afirmación de que el libre albedrío es un espejismo nos llevaría a estudiar el papel de la publicidad en la toma de decisiones y a abordar los comportamientos de seguidismo.

14. También Locke sobresale por su contribución a la teoría del contrato social. Al igual que Hobbes, defendía el derecho innato de la persona a los frutos de su trabajo, ofreciendo un apoyo ético a la distribución de la renta basada en la dotación de factores y la formación de los precios en el mercado.

15. Para Berkeley, no existe ninguna realidad más allá de las ideas que tenemos. El concepto de ilusión financiera encuentra aquí su espacio natural.

16. La desconfianza de Voltaire hacia aquellos pensadores que creían tener todas las respuestas puede ser una invitación para tener ciertas reservas ante la cohorte de profetas, economistas y no economistas, que han aflorado en los últimos años al amparo de la crisis económica y financiera. Por otro lado, su convicción de que las catástrofes naturales no pueden formar parte de un plan de un ente supremo puede servir para poner de relieve que muchas crisis económicas se originan precisamente por la inexistencia de coordinación de las actuaciones de los agentes económicos individuales. ¿Funciona mejor una economía planificada que una economía de mercado? Por último, su apelación a la dedicación para realizar cosas útiles para la humanidad ha sido seguida por las grandes figuras del pensamiento económico, que han aportado pautas que han propiciado una mejora de las condiciones de vida, aunque, desafortunadamente, no con carácter universal.

17. El escepticismo de Hume ante los milagros nos llevaría a plantearnos si existen verdaderamente «milagros económicos». ¿Hay milagros contruidos artificiosamente? ¿Aparentan algunas «burbujas» ser «milagros económicos»? También Hume aportó apreciaciones cruciales acerca de la naturaleza de los bienes comunales.

18. La noción de bien común de Rousseau nos induce a valorarlo en el marco de la teoría de la elección colectiva, que propugna que todas las personas que intervienen en la toma de decisiones del sector público se rigen en última instancia por sus intereses personales. Sus propuestas de determinación de las conductas individuales nos conducen al tratamiento de las distintas vías de intervención del Estado y, en concreto, del paternalismo.

19. La posibilidad de un conocimiento independiente de la experiencia defendida por Kant sugiere de nuevo cuestiones esenciales para la metodología económica. ¿Permiten los modelos económicos de las corrientes principales conocer adecuadamente el mundo fenoménico, el mundo que nos rodea?

20. Las apreciaciones de Kant acerca de los comportamientos morales pueden ser una buena excusa para discutir la construcción de las funciones de utilidad personal interdependientes. Por otra parte, ¿cómo serían las reglas de comportamiento individual óptimo si prevaleciera el principio de rechazo de la mentira? ¿Se evitaría el «dilema del prisionero»? Por último, la directriz de no utilizar a las personas sino tratarlas con respeto, reconociendo su autonomía y su capacidad para tomar decisiones razonadas por sí mismas, es una orientación irrenunciable de programas como los de educación financiera orientados a la ciudadanía.

21. El utilitarismo de Bentham tiene una gran importancia como criterio de justicia distributiva. A diferencia de los defensores de los criterios basados en la dotación de recursos, los utilitaristas rechazan la desigualdad innata de la capacidad como fuente legítima de diferencias en el bienestar económico.

22. Hegel sostiene que nuestro pensamiento progresa mediante el choque entre una idea y su contraria. La secuencia de tesis-antítesis-síntesis ha tenido una gran relevancia en la conformación del pensamiento económico. El panorama actual de confusión y controversia sobre causas, medidas y efectos en el marco de la reciente crisis demanda la

realización de una síntesis clarificadora, lo que es sumamente fácil de enunciar pero bastante complicado de llevar a cabo.

23. Las reflexiones de Schopenhauer nos dan la oportunidad de repasar las nociones de saciedad e insaciabilidad en la teoría del consumidor y en el proceso de acumulación de riqueza. Asimismo, el altruismo sería un área de tratamiento obligado en relación con el filósofo germano.

24. Mill enunció algunas reglas para enmarcar las actuaciones del Estado. Rechazaba el paternalismo, aunque con una importante excepción: todo adulto debería ser libre para vivir como quiera siempre que con ello no dañe a nadie. Mostraba, además, aversión a la «tiranía de la mayoría». Mención obligada es la argumentación de Mill sobre la injusticia del impuesto sobre la renta al gravar doblemente el ahorro.

25. La teoría de la evolución de Darwin sirvió de inspiración a Schumpeter para explicar las crisis del capitalismo y elaborar el concepto de «destrucción creadora», en virtud de la que desaparecen empresas ineficaces y surgen otras que aportan soluciones innovadoras.

26. Las meditaciones de Kierkegaard sobre la ética y la fe permiten trazar un paralelismo para reflexionar acerca de las consecuencias de abandonar la ética para abrazar de manera ciega la fe en los mercados.

27. Las contribuciones de Marx y la experiencia real de los países que aplicaron su doctrina ofrecen una gama inagotable de aspectos a analizar y discutir. El lema de una sociedad comunista, «de cada cual, su capacidad; a cada cual, según su necesidad» tiene importantes implicaciones en las vertientes de la equidad y la eficiencia económica.

28. La consideración de la corriente de la filosofía pragmática de James puede ser especialmente apropiada para situar el debate sobre la conveniencia de recurrir a la producción pública o a la producción privada de los servicios públicos.

29. La figura de Nietzsche es un reclamo para tratar de calibrar la influencia ejercida por el dominio de las religiones sobre la actividad económica. ¿Ha muerto Dios en las relaciones económicas internacionales?

30. El análisis freudiano puede aportar elementos útiles para comprender las conductas de los consumidores. Pero, para sueños, ya en los pasajes bíblicos encontramos vestigios de la importancia económica que podían tener como vaticinio de épocas de crisis y de abundancia en el imperio egipcio.

31. Russell, que enfatizó el poder de la razón y vio en la guerra uno de los grandes fallos de la civilización occidental, acogió inicialmente con optimismo la construcción de un sistema socialista. Sin embargo, se reservó su opinión hasta poder observar de primera mano las características de la nueva sociedad. Más adelante, en relación con el experimento económico del otro gran gigante comunista, pese a no ser economista, supo ver las consecuencias de determinadas medidas que no todo el mundo fue capaz de detectar en su momento.

32. El filósofo Ayer llegó a manifestar que gran parte de la historia de la filosofía estaba repleta de sandeces. Sólo las afirmaciones que son ciertas por definición o empíricamente verificables son de utilidad a los filósofos. ¿Qué falacias pueden identificarse en la historia del pensamiento económico? ¿Qué consecuencias tendrían los referidos planteamientos para la metodología económica?

33. Todos somos libres; sólo tú puedes decidir cómo vivir; es la esencia de la filosofía existencialista. ¿En verdad puede aplicarse ese principio con carácter general en un mundo lastrado por la pobreza y el subdesarrollo?

34. Wittgenstein estableció que no podemos tener nuestro propio lenguaje privado, sino que debe basarse en nociones compartidas socialmente. Se trata de una directriz especialmente valiosa para la Economía, salpicada de palabras confusas, ambivalentes e incluso abiertamente contradictorias en su significado. Las traducciones de algunos términos requerirían un capítulo aparte.

35. La noción de «la banalidad del mal» de Arendt nos encamina directamente al concepto de «externalidades» negativas.

36. Las aportaciones de Popper marcan una cumbre en la metodología científica. Una sola excepción a una regla o afirmación hace que quede completamente refutada. A pesar de ello, se apela con frecuencia, de manera totalmente infundada, incluso dentro de campos supuestamente

científicos, al dicho de que «la excepción confirma la regla». Los razonamientos inductivos muestran sus pies de barro. El rasgo clave de cualquier hipótesis es que ha de ser rebatible. Simplemente la consideración de los criterios popperianos implicaría un impresionante avance en el debate económico.

37. La perspectiva psicológica sugerida por filósofos como Foot o Thomson abre nuevos campos de visión en la explicación del comportamiento individual y crea oportunidades para la realización de experimentos sociales.

38. La concepción de la posición original de Rawls ofrece un sólido punto de apoyo para el diseño de esquemas económicos. Realizar elecciones desde detrás del velo de la ignorancia llevaría a propugnar unos principios más justos. El principio de justicia defendido por Rawls avala aquellos movimientos en los que mejore la posición de los más desfavorecidos, incluso aunque aumenten las desigualdades.

39. Otros filósofos y científicos (como Turing y Searle) se han adentrado en las comparaciones entre la mente humana y los ordenadores. Generar respuestas correctas no es lo mismo que comprender. Esta conclusión es de gran trascendencia para quienes antepongan los objetivos pedagógicos a otros aspectos formales o de apariencia.

40. La pregunta lanzada por Singer (si estamos dispuestos a salvar a un niño que, delante de nosotros, ha caído a un lago, ¿por qué no nos conmovemos ante los miles de niños que mueren de hambre diariamente en el mundo?) es especialmente apropiada para poner a prueba el carácter de la Economía como ciencia social. Es un auténtico filón desde el punto de vista de la docencia y no menos en el plano personal. Nos permite pasar de la retórica a la cruda realidad.

Las cuestiones expuestas constituyen, en fin, el fruto de un repaso meramente indicativo del enorme arsenal de las conexiones entre el pensamiento filosófico y el análisis económico. La aproximación a la Filosofía es así una herramienta de gran potencial para la enseñanza de la Economía. De igual manera, también el ámbito de la Economía aporta innumerables supuestos para poner a prueba los esquemas filosóficos. Filosofía para enseñar Economía; Economía para poner en práctica la Filosofía.

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2013	Fuentes	Comentario
	EE.UU.	Eurozona			2012	2013	2012	2013			
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,8	1,9	-0,6	-0,4	-1,6	-1,1	-2,0	-1,0	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
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,7	1,9	-2,2	-0,9	-4,1	-0,6	-4,8	-1,7			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	0,1	0,1	1,6	0,5	2,5	-0,5	2,8	0,7			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	0,6	-0,7	-0,5	-4,5	-1,2	-5,3	-1,3	IV Trim.	Eurostat e INE	Caída generalizada del empleo en todos los sectores
5. Tasa de paro (%)	8,1	6,6	11,4	11,8	25,0	25,7	34,6	36,3			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	2,1	1,5	2,5	1,3	2,4	0,3	2,2	0,4	IV Trim.	Eurostat e INE	Caída de la inflación por la moderación en el crecimiento de los precios de la energía
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)	-8,9	-6,5	-3,7	-3,5	-10,6	-6,8	-2,1 ⁽¹⁾	-1,6	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda e incumplimiento de los objetivos de déficit público
9. Deuda pública (%s/PIB)	107,6	104,7	96,6	84,6	86,0	96,4	13,7 ⁽¹⁾	15,1	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	0,75	0,50	--	--	--	--	IV Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Contención de la prima de riesgo. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,34	0,27	0,55	0,33	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	1,80	2,80	3,05	3,12	5,85	4,92	--	--	IV Trim.		
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	13,4	10,0	12,4	11,9	17,3	14,2	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	11,3	9,8	-0,4	-0,3	-5,3	-6,9	-3,8	-5,5	IV Trim.		
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	7,2	7,5	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: 31.05.2014)

Evolución del desempleo y de la desigualdad en España

Rafael López del Paso

Resumen: La finalidad de esta nota es mostrar la evolución de la desigualdad en España, así como su posible relación con la tasa de paro, tomando como referencia el periodo 2004-2013.

Palabras clave: Desigualdad en la distribución de la renta; tasa de paro; mercado de trabajo; España.

Códigos JEL: D30; D63.

Durante el último sexenio, la economía española ha debido hacer frente a una crisis sin precedentes en nuestra historia moderna, reflejada en una caída acumulada de la producción y de la ocupación del 7% y del 19%, respectivamente, situándose la tasa de paro por encima del 26%. El deterioro del escenario macroeconómico y, de manera singular, del empleo, ha incidido muy negativamente sobre la situación de los hogares españoles, produciendo, al mismo tiempo, un aumento del grado de desigualdad en la distribución de la renta, dada su incidencia sobre la evolución de las rentas de trabajo, así como sobre su dispersión.

Como puede observarse en el gráfico 1, la desigualdad en el ingreso, aproximada por el índice de Gini¹, ha venido incrementándose en nuestro país desde el comienzo de la crisis. Este comportamiento guarda una estrecha relación con la evolución de la tasa de paro, como muestran los valores del coeficiente de correlación entre ambas variables, de 0,89. Ampliando el análisis para el periodo 1987-2013, los resultados apuntan (Consejo Económico Social, 2013) a: 1) la desigualdad muestra un comportamiento contracíclico; 2) las diferencias en la distribución del ingreso presenta resistencias a la baja; 3) la reducción de la desigualdad no está directamente asociada a la creación de empleo, dado que no se redujo de forma sustancial durante el último periodo de crecimiento y expansión económica (1995-2007); y 4) el aumento de la

desigualdad en los periodos recesivos guarda relación, más que con la evolución de desempleo general, con la tasa de paro de la persona de referencia del hogar.

En cualquier caso, como se recoge en el gráfico 2, en 2013, en torno al 40% de los hogares con alguno de sus miembros en situación de desempleo se encontraba en riesgo de pobreza (8,6 p.p. más que al comienzo de la crisis), frente al 12,0% (niveles similares a los de 2007) de los hogares en la que todos sus integrantes contaban con empleo. Particularizado a este último colectivo, la información proporcionada por Eurostat (2014), referida al ejercicio 2011, permite constatar la existencia de valores superiores a los de la media Europea, y, especialmente, para los hogares de baja y media intensidad laboral, debido al mayor peso relativo de las ocupaciones con bajo nivel de salario. En este sentido, no deben perderse de vista los factores explicativos de la baja intensidad laboral, entre los que ocupan un lugar destacado, el mayor peso del trabajo a tiempo parcial, la mayor rotación laboral, y la menor tasa de actividad femenina.

A la luz de los datos anteriores, quizás convenga, cuanto menos, analizar el cometido redistributivo de los poderes públicos, a través del uso de las políticas sociales y del sistema impositivo, sin perder la perspectiva de su interacción con el crecimiento económico y el tejido productivo.

Referencias bibliográficas

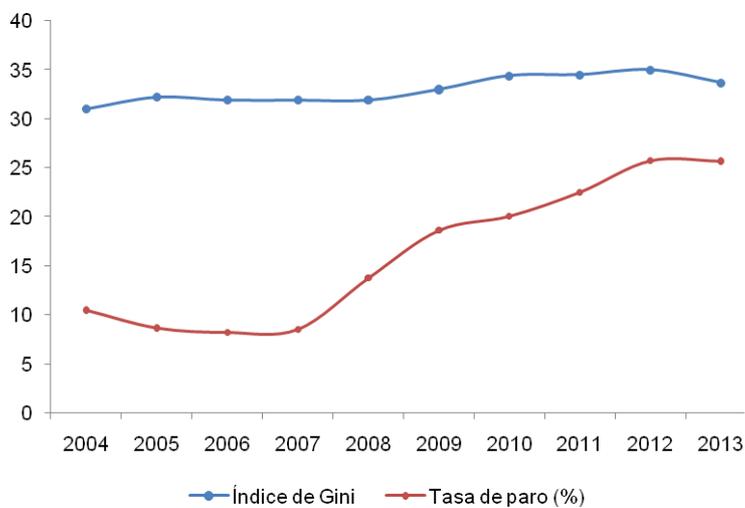
CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2013): Informe Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos.

EUROSTAT (2014): Social and welfare statistics.

INE (2014): Encuesta de Condiciones de Vida.

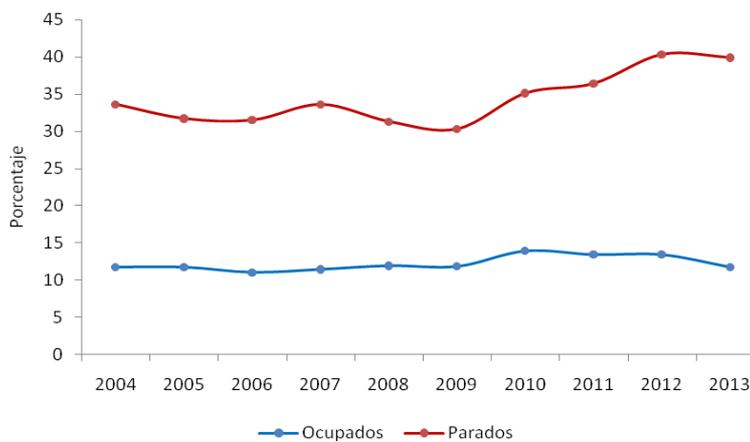
¹ El índice de Gini toma valores comprendidos entre 0, cuando existe completa igualdad en la distribución del ingreso, y 100, en caso de completa desigualdad. Se corresponde con el doble del área entre la curva de Lorenz y la línea de equidistribución.

Gráfico 1: Evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso y de la tasa de paro en España (2004-2013)



Fuente: INE (2014).

Gráfico 2: Tasa de riesgo de pobreza de los hogares españoles en función de la situación laboral de sus miembros (2004-2013)



Fuente: INE (2014).

La relación entre la distribución de la renta y de la riqueza en España

Rafael López del Paso

Resumen: La finalidad de esta nota es mostrar la distribución de la renta y de la riqueza de los hogares en España, y las posibles relaciones que se pueden dar entre ambas, así como su evolución entre 2008 y 2011.

Palabras clave: Distribución de la renta; distribución de la riqueza; España.

Códigos JEL: D30; D63.



El desarrollo económico y el progreso social deben ir juntos y acomodarse mutuamente, de forma que todas las categorías sociales tengan participación adecuada en el aumento de la riqueza de la nación. En orden a lo cual hay que vigilar y procurar, por todos los medios posibles, que las discrepancias que existen por la desigualdad en la distribución de la riqueza no aumenten, sino que, por el contrario, se atenúen lo más posible, a lo que contribuirá en gran medida la reducción en distribución de la renta».

Al contrario de lo que el probable lector de esta nota podría suponer, la anterior cita no ha sido extraída de las conclusiones de los múltiples informes que durante las últimas semanas nos han sido ofrecidos por los principales organismos económicos internacionales, ni de discursos grandilocuentes de políticos en su carrera por alzarse en con un escaño en el Parlamento Europeo en las recientes elecciones comunitarias, si no que hunde sus raíces en la encíclica papal «Mater et Magistra», promulgada por su santidad Juan XXIII de 15 de mayo de 1961.

Cincuenta años más tarde, las fuentes informativas existentes para nuestro país ¿nos dibujan un escenario como el que se deriva de las recomendaciones efectuadas por Juan XXIII?

Aun cuando no disponemos de estadísticas *ad hoc* que integren las perspectivas macroeconómica y microeconómica de la renta y la riqueza de los hogares, la Encuesta Financiera de las Familias publicada por el Banco de España nos permite aproximarnos, en tanto en cuanto nos proporciona información para los años 2002, 2005, 2008 y 2011 sobre los flujos monetarios y el patrimonio real y financiero de los hogares, así como de las relaciones, si bien no siempre directas, entre ambas variables.

Como puede observarse en el cuadro 1, en el que se ofrece información sobre la distribución de la renta y la riqueza por grupos de población, diferenciados según su renta, para los años 2008 y 2011, tomando como referencia el último, el valor medio supera al de la mediana tanto para la renta como para la riqueza neta, lo que muestra la mayor dispersión en la distribución ente los percentiles más altos. En efecto, en 2011, el 10% de la población con mayor nivel de renta disponía, en términos medios, más de 2 veces el correspondiente a la decila anterior y 14,3 veces al 20% de la población con menores ingresos. Las diferencias son más acentuadas cuando se analiza la distribución de la riqueza en términos netos, puesto que, mientras que para el 20% de la población de menor renta ascendía a 128.300 euros, la correspondiente al 10% de la población con mayor renta alcanzaba los 794.100 de euros, es decir, 6,1 veces. Asimismo, crece en paralelo con la renta, lo que refleja que las familias que disponen de mayor riqueza obtienen ingresos superiores de sus carteras de activos, debido a las mayores posibilidades de ahorro de las que disfrutaban.

El análisis comparativo entre los resultados de la Encuesta para 2008 y 2011 permite analizar en evolución de la desigualdad durante la crisis. Como puede observarse, la evolución de la renta y la riqueza, aun cuando se ha producido en la misma línea, ha sido dispar en cuanto a magnitud se refiere. Para el conjunto de hogares, la renta media se ha reducido, en términos acumulados, en un 3,1%, en un 12,5% cuando se considera la riqueza neta.

Un análisis detallado por percentiles de renta agrupados por tramos revela que todos los estratos vieron disminuir su renta, a excepción de la decila superior, en la que aumentó un 1,9%. En concreto, los retrocesos han sido más acentuados para el 60% de la población con menor nivel de renta. Por su parte, en términos de riqueza, las caídas han sido más acusadas, superiores al 10%, a excepción de en los

hogares que se encuentran entre los percentiles 60 a 80, donde la pérdida de valor se sitúa en torno al 5%.

En definitiva, y aun cuando la riqueza neta de los hogares de mayor nivel de ingreso, se ha visto reducida en términos relativos en mayor medida que la de los estratos inferiores, como consecuencia de la mayor pérdida de valor de los activos con mayor peso en las carteras de los hogares de los cohortes superiores (propiedades inmobiliarias diferentes a la vivienda habitual, negocios relacionados con actividades por cuenta propia y activos financieros de renta variable o vinculados), la correspondiente a la decila superior sigue siendo 6,2 veces equivalente a la de la primera quintila.

En términos de renta las diferencias se han acentuado, hasta el punto que en 2011 los ingresos medios del 10% de los hogares españoles con mayor nivel representan 14,3 veces los equivalentes al 20% de renta inferior, frente a 12,9 en 2008.

A la luz de resultados proporcionados, estamos en disposición de poder afirmar que, si bien la encíclica de Juan XXIII fue muy acertada en sus pronósticos en aspectos como la necesidad de potenciar la acción social de la institución de la que fue el Sumo Pontífice, no lo fue tanto en materia de evolución de la distribución de la renta y la riqueza, al menos, en lo que a nuestro país se refiere.

Cuadro 1: Distribución de la renta y de la riqueza de los hogares en función del nivel de renta. Miles de euros de 2011

	Renta				Riqueza Neta			
	2008		2011		2008		2011	
Percentil de renta	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Menor de 20	8,7	8,6	8,0	8,6	149,2	121,0	128,3	95,9
Entre 20 y 40	18,0	17,9	16,0	15,9	188,3	147,8	156,8	119,5
Entre 40 y 60	27,7	27,8	25,3	25,3	229,1	170,3	185,7	138,6
Entre 60 y 80	39,8	39,4	38,3	37,9	303,9	231,0	290,1	206,5
Entre 80 y 90	56,5	55,9	56,1	56,1	383,8	281,4	345,9	251,4
Entre 90 y 100	112,5	86,5	114,6	88,3	919,2	498,8	794,1	410,4

Fuente: Encuesta Financiera de las Familias publicada por el Banco de España.

La medición del nivel de pobreza

Rafael López del Paso

Resumen: La finalidad de esta nota es proporcionar una visión general de la medición de la pobreza, haciendo especial hincapié en los métodos que se utilizan habitualmente en el contexto de la estadística oficial de la Unión Europea.

Palabras clave: Medición; pobreza.

Códigos JEL: D30; D63.

La prolongada crisis económica y la crudeza con la que se han proyectado sus efectos sobre la sociedad, se han encargado de socavar las bases sobre las que se ha asentado el modelo económico que ha posibilitado el progreso alcanzado durante el último siglo por las economías avanzadas. Desgraciadamente, la observación del entorno nos evoca, en no pocos casos, si bien teñidas de color y con los matices propios de las diferencias inherentes a las épocas, a las realidades inmortalizadas en estampas propias del periodo victoriano, donde el reflejo de los hitos de la revolución industrial se veían casi siempre aderezados por retales de miseria y pobreza. Al contrario de lo pronosticado por insignes investigadores del campo de las ciencias sociales, los avances previstos para siglo XXI no han asestado rejón de muerte a este fenómeno complejo, vinculado a la insuficiencia de renta y a la exclusión social, sino todo lo contrario, ya que la pobreza asola a amplias capas de la sociedad, no siendo hoy día patrimonio exclusivo de los países atrasados.

La dificultad con la que se encuentran los *policymakers* en el diseño de medidas para combatirla parte de su propia definición, ¿qué se entiende por pobre?, y medición ¿cuántos y en qué grado?¹.

Centrando el análisis en el segundo de los ámbitos señalados, la primera cuestión a dilucidar es la información de base que se utiliza, objetiva, en caso de que se recurra a variables observables, o subjetiva, si se considera la opinión que los propios individuos u hogares tienen acerca de su situación (objetiva).

En caso de que se opte por el primero de los enfoques apuntados, la pobreza se puede medir en términos absolutos o relativos, siendo, en ambos casos determinante la fijación de la línea o umbral de

pobreza, al permitir clasificar a las personas como «pobres» o «no pobres», dependiendo de su posición con respecto a un determinado valor que sirve de referencia. En este sentido, se entiende por situación de pobreza en términos absolutos aquella en la que un individuo no tiene cubiertas sus necesidades básicas, es decir, presenta carencia de bienes y servicios normalmente relacionados con la alimentación, la vivienda y el vestido. Obviamente, el establecimiento del umbral, expresado en unidades monetarias, dependerá de las condiciones socioeconómicas existentes en su lugar de residencia, si bien, tradicionalmente, ha sido usual emplear como referencia, a escala mundial, la de 1,25 dólares diarios en términos de paridades de poder de compra publicadas por el Banco Mundial².

Ahora bien, dado que, partiendo de un determinado nivel de ingreso, no todas las personas disfrutan del mismo nivel acceso al consumo de bienes y servicios (sanidad, educación, atención social...), o de bienestar material, durante los últimos años hemos asistido al desarrollo de indicadores multidimensionales que permiten aproximarse de forma más precisa a la verdadera magnitud de pobreza (Chakravaty, 2009).

Dentro de las diferentes propuestas desarrolladas ocupa una posición destacada la llevada a cabo por la Organización de Naciones Unidas (ONU, 2010), por la que la pobreza se mide atendiendo al porcentaje de personas por debajo del umbral en cuatro dimensiones: 1) salud (esperanza de vida inferior a 60 años); 2) educación (abandono del sistema educativo sin concluir los estudios secundarios); 3) renta (renta del hogar inferior al 60% de la mediana); y 4) exclusión social (desempleo de larga duración).

² La primera propuesta de línea de pobreza absoluta fue llevada a cabo por Rowntree en 1901, como la cantidad de dinero necesaria para la adquisición de una cesta de que contenía todos los bienes y servicios imprescindibles para satisfacer las necesidades del sustento mínimo del hogar.

¹ Véase DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2014).

Por su parte, se dice que un individuo se encuentra en una posición de pobreza relativa cuando se encuentra en una situación de clara desventaja, económica y social, con respecto al resto de personas de su entorno, enfrentándonos, por tanto a un concepto de pobreza muy ligada al de desigualdad.

Al contrario de su medición en términos absolutos, en el que viene establecido como un valor exógeno, la convención más extendida es la de tomar como línea de pobreza el 50% de la media o el 60% de la mediana de los ingresos individuales, referencia esta última que se emplea en el contexto de la Unión Europea. En este caso, el cómputo del número de personas que se encuentran en situación de privación material se efectúa del siguiente modo (Eurostat, 2012). En primer lugar, se procede a la cuantificación, para cada hogar, de la variable de referencia, es decir, los ingresos netos correspondientes al ejercicio. A partir de lo anterior, y a fin de considerar las economías de escala en el consumo, se calcula el ingreso por unidad de consumo equivalente, otorgando un peso del 100% al primer adulto, del 50% a los demás adultos, y del 30% a los menores de 14 años. En una tercera fase se determina el valor que delimita dos grupos en el que a cada uno de ellos pertenecen el 50% de los individuos. Finalmente, se recuentan el número de personas que se encuentran por debajo del 60% del valor obtenido anteriormente.

De este modo, la tasa de pobreza (o incidencia de la pobreza) viene dada por el número de personas cuyo nivel de ingresos sea inferior al 60% de la mediana en relación al total de personas que conforman la población objeto de estudio.

Junto a la incidencia de la pobreza se puede medir la intensidad y la desigualdad. La primera se refiere a cómo de «pobres» son los «pobres», y se estima como una función de la distancia de la media del valor de los ingresos individuales entre las personas catalogadas como pobres a la línea de pobreza. Por su parte, la desigualdad se estima a partir del cálculo de un índice desigualdad condicional (normalmente el Índice de Gini) aplicado al conjunto de los tipificados pobres.

Ahora bien, la pobreza no es un fenómeno estático, ya que la situación de los individuos puede cambiar en el tiempo, siendo de gran interés su medición en términos dinámicos, teniendo en cuenta los cambios y transiciones en periodos suficientemente largos. En este contexto, se realizan los llamados análisis de pobreza persistente o de larga duración, en los que se considera que una persona está sumida en la pobreza de forma persistente si está clasificada como pobre el último año y al menos dos de los tres anteriores.

Lo cierto es que, se mida como se mida, nos encontramos ante un fenómeno tan antiguo como la existencia del ser humano, al que resulta difícil eludir en el análisis económico, dado que, como señalaba el filósofo cordobés Averroes, junto con la ciencia, la estupidez y la riqueza, la pobreza no puede ser escondida durante largo tiempo.

Referencias bibliográficas

CHAKRAVARTY, S.R. (2009): *Inequality, Polarization and Poverty: Advances in Distributional Analysis*, Springer-Verlag, Nueva York.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. (2014): «Tiempos de desigualdad: cuestiones básicas para el análisis económico», *eXtoikos*, nº 13.

EUROSTAT (2012): *Measuring material deprivation in the EU*.

ONU (2010): *Multidimensional Poverty Index (MPI)*.

Tamaño del sector público y redistribución efectiva

José M. Domínguez Martínez

Resumen: La finalidad de esta nota es plantear el tipo de relación existente entre la dimensión del sector público y el estado de distribución de la renta. En particular se aborda la cuestión de si necesariamente una expansión de la intervención económica del sector público garantiza una mayor igualdad distributiva.

Palabras clave: Sector público; dimensión; distribución.

Códigos JEL: D31; D33; H23.

¿Garantiza un sector público de mayor dimensión (que recurre a más impuestos y más prestaciones sociales) una mayor igualdad en la distribución de la renta? Es ésta la pregunta en torno a la que se pretende inducir una reflexión a través de estas líneas.

El logro de una distribución equitativa de la renta y la riqueza es una de las funciones básicas encomendadas al sector público en una economía mixta de mercado, además de las correspondientes al suministro de bienes y servicios y a la preservación de la estabilidad económica. Desde hace décadas, los economistas dedicados al estudio de la Hacienda Pública vienen planteándose si existe un tamaño óptimo del sector público, de manera que pueda desempeñar eficaz y eficientemente las distintas funciones que se le atribuyen en el ámbito económico. Dicho de otro modo, ¿existe una relación positiva continua entre la dimensión económica del Estado y el bienestar social, con o sin rendimientos decrecientes?

Varias son las cuestiones que se suscitan antes de tratar de dar una respuesta al anterior interrogante:

- i. Para empezar, los indicadores utilizados para reflejar la dimensión económica del sector público (ratios de los gastos e ingresos públicos respecto al PIB, como más habituales) se ven afectados por una serie de problemas metodológicos (Domínguez Martínez, 1990). En particular, la mayor o menor utilización de gastos fiscales, como alternativa a los gastos directos, puede dar lugar a niveles de intervención aparentemente diferentes sin que haya una variación o diferencia real en las actuaciones realmente desarrolladas.
- ii. Por otro lado, la magnitud de la renta generada en una economía, incluso haciendo abstracción de los programas de ingresos y gastos públicos, se ve condicionada por la propia existencia de unas normas públicas que afectan a las decisiones adoptadas por los diferentes agentes económicos (Domínguez y López, 2008, pág. 376). Una pregunta ineludible en este contexto sería la siguiente: ¿cuál sería la renta originada en el hipotético caso en el que no se hubiesen puesto en marcha los referidos programas del sector público?¹ Aunque haya que descartar, evidentemente, este escenario extremo, la pregunta, con distinto grado, sigue presente: ¿cómo influyen los distintos programas de gastos e impuestos, en nivel y composición, sobre la actividad económica realizada en un país y, consiguientemente, sobre la renta generada?
- iii. Bajo el supuesto de que hubiese una nula o mínima intervención pública con fines redistributivos, ¿en qué medida el sector privado llevaría a cabo, de manera voluntaria, procesos de redistribución de la renta?²
- iv. Dada una cantidad de renta agregada, la aplicación de unas determinadas políticas de impuestos y de prestaciones sociales define la forma en que dicha renta se distribuye entre los ciudadanos. El bienestar de éstos depende asimismo de los beneficios obtenidos por el disfrute de servicios públicos, generales y divisibles, además de la cantidad de ocio disfrutado.

¹ Bastagli et al. (2012, pág. 10) ponen de manifiesto las dificultades existentes para comparar las rentas en presencia de las políticas impositivas y de transferencias con las que habrían prevalecido en su ausencia.

² Ésta es una de las cuestiones que se viene abordando en el estudio de las conexiones entre las vertientes de la distribución y la eficiencia (Domínguez Martínez, 2005).

v. La actuación del sector público tiene también importantes repercusiones para el comportamiento macroeconómico nacional y, de esta manera, sobre la mayor o menor provisión de oportunidades de empleo, uno de los determinantes cruciales del estado de la distribución³.

En los últimos años, a la par que un mayor interés por conocer la incidencia presupuestaria neta (tributos soportados y beneficios recibidos del sector público) sobre la distribución personal, ha habido una fuerte contestación a la capacidad del Estado para proceder eficazmente a la redistribución deseada. Singularmente, algunos economistas mantienen la tesis de que la fuerte expansión del sector público en las últimas décadas y el incremento concomitante de las transferencias brutas entre los particulares y el Estado, en uno y otro sentido, apenas ha ejercido efectos netos, en su conjunto, sobre la distribución de la renta. Se ha abierto así paso la opinión de que sería factible, mediante reformas apropiadas, obtener los mismos efectos netos con flujos globales apreciablemente menores (Saunders y Klau, 1985, pág. 218)⁴.

La OCDE (1998, pág. 163) ha acuñado el término *churning* (reciclaje) como indicativo del grado en que las mismas familias reciben prestaciones públicas y pagan impuestos. A este respecto, el citado organismo internacional aportaba evidencia en el sentido de apreciar una cierta relación entre la importancia de la situación descrita y la ratio gasto público/PIB, lo que llevaba a propugnar que una adecuada reestructuración de los programas permitiría reducir tanto los gastos públicos como los impuestos.

Por lo que se refiere a la mencionada relación entre el tamaño del sector público y el bienestar individual, Tanzi y Schuknecht (1997, págs. 166-167), después de estudiarla empíricamente, no encuentran evidencia de que los sectores públicos de gran dimensión generen mejoras en los indicadores de bienestar. Más bien, cuando el gasto público se sitúa en una proporción comprendida entre el 30% y el 40 por ciento del PIB parece obtenerse gran parte de la ganancia social potencial del gasto público. No obstante, el único indicador que parece favorablemente afectado por el tamaño del gasto

público es la parte de la renta obtenida por el 40% más pobre de la población, si bien sin llegar a reflejarse un impacto ciertamente extraordinario en dicho indicador⁵.

Aunque se hayan plasmado de forma sucinta, los argumentos anteriormente expuestos impiden dar una respuesta inmediata e incondicional a la pregunta planteada al inicio. Antes de contestarla, al menos debemos tener algún indicio de la cantidad de renta agregada que se genera con la política fiscal y, asimismo, respecto a la importancia del *churning*.

Y, por supuesto, también deberíamos tener claro lo que, a efectos distributivos, se considera más importante, en caso de que se plantee un conflicto entre la magnitud de la renta a repartir y la preservación de la igualdad: ¿Qué es preferible, que la nave progrese a buen ritmo, aunque sólo haya algunas personas en la proa, o que apenas se mueva pero garantizando que todo el mundo está en la popa? ¿Se puede lograr compatibilizar el avance en la navegación con la ubicación de todas las personas en la misma posición?

Referencias bibliográficas

BASTAGLI, F.; COADY, D., y GUPTA, S. (2012): Income inequality and fiscal policy, IMF Staff Discussion Note, SDN/12/08.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (1990): "Provisión y producción de servicios colectivos: principales aspectos teóricos y metodológicos", *Hacienda Pública Española*, nº 116.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2005): "Nuevas ideas y políticas fiscales y presupuestarias: el papel del sector público en el siglo XXI", *Sistema*, nº 184-185.

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

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2008): "El impacto del IRPF sobre la distribución de la renta", en J. M. Domínguez Martínez (ed.), *El nuevo modelo de IRPF tras la reforma de la Ley 35/2006*, Analistas Económicos de Andalucía, Málaga.

³ La relación entre el tamaño del sector público y la actuación macroeconómica nacional se analiza en Domínguez y López (2009, págs. 19-20).

⁴ En contraposición, la efectividad de las políticas impositivas y de gasto para alterar la distribución de la renta es resaltada por el FMI (2014, pág. 4).

⁵ Una síntesis del referido estudio se recoge en Domínguez Martínez (2008, pág. 66).

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M., y LÓPEZ DEL PASO, R. (2009): “Una visión panorámica del sector público en la actualidad; tendencias, situación y retos”, *Temas Actuales de Economía*, vol. 4.

FMI (2014): Fiscal policy and income inequality, IMF Policy Paper, enero.

OCDE (1998): Forces shaping tax policy, *OECD Economic Outlook*, junio.

SAUNDERS, P., y KLAUS, F. (1985): “Le rôle du secteur public. Causes et conséquences de l’élargissement du secteur public”, *Revue Économique de l’OCDE*, nº 4.

TANZI, V., y SCHUKNECHT, L. (1997): Reconsidering the fiscal role of the government: the international perspective, *AEA Papers and Proceedings*, vol. 87, nº 2.

¿Qué es preferible: ser rico en un país pobre o pobre en un país rico?: el dictamen estadístico

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como finalidad plantear una reflexión acerca de las implicaciones prácticas que pueden tener, a la hora de efectuar comparaciones internacionales, los conceptos de riqueza y pobreza referidos a una persona cuando se utilizan en términos relativos.

Palabras clave: Riqueza; pobreza, comparación internacional.

Códigos JEL: D61; D63.

La pregunta que da título a esta nota concierne a una de las cuestiones planteadas en el artículo que abre el contenido de esta revista (Domínguez Martínez, 2014). Creemos que no se trata de un interrogante baladí. De hecho, el profesor Rodrick (2011, pág. 155) relata que, en la primera clase sobre desarrollo económico en la Universidad de Harvard, lanza a sus alumnos la siguiente pregunta: «¿preferiríais ser ricos en un país pobre o pobres en un país rico?».

Si algún hipotético lector considera que no está en condiciones de dar una respuesta inmediata, no debería inquietarse. El propio Rodrick (2011, pág. 155) nos tranquiliza al informarnos de que los estudiantes de doctorado de tan prestigiosa institución universitaria no las tienen todas consigo: «Lo típico es que esta pregunta produzca al principio muchos nervios y miradas interrogantes».

Como ya apuntábamos en un artículo anterior (Domínguez Martínez, 2010), el hecho de que la pobreza de los habitantes de un país se mida habitualmente en términos relativos puede dar lugar a que las comparaciones simplistas basadas en datos de países diferentes no sean homogéneas.

Usualmente, se entiende como pobre aquella persona que se sitúa por debajo del umbral de pobreza de su país de residencia. De manera muy simplificada, se ordenan las personas según su nivel de ingresos y se localiza cuál es la mediana, es decir, cuál es la cifra de ingresos para la que hay el mismo número de personas con ingresos inferiores que con ingresos superiores a dicha cifra.

Supongamos que en el país A ésta asciende a 20.000 euros anuales. Por tanto, habría tantas personas con renta inferior a 20.000 euros como personas con renta superior a 20.000 euros. Si se establece el umbral de la

pobreza en el 60% de la mediana, se considerarían pobres aquellas personas con unos ingresos anuales inferiores a 12.000 euros. Por otro lado, supongamos que en el país B la referida mediana se sitúa en 5.000 euros. Con el mismo criterio, el umbral de la pobreza estaría en 3.000 euros anuales.

De entrada, de la metodología empleada se desprende directamente que una persona con una renta de 11.999 euros en el país A sería pobre, mientras que no lo sería en el país B, donde, dependiendo de la distribución exacta de la renta, podría incluso a catalogarse como rica.

Así las cosas, aun haciendo abstracción de otros aspectos sustanciales no recogidos en el limitado indicador de los ingresos anuales, no parece que sea aconsejable dejarse guiar por los simples conceptos de riqueza y pobreza relativas a la hora de dar una respuesta a la pregunta formulada.

Pero, al margen de las situaciones teóricas reseñadas, ¿cuál sería la respuesta si nos atuviéramos a los datos reales de los ingresos personales en países desarrollados y subdesarrollados? Rodrick (2011, págs. 155-156) nos facilita enormemente el trabajo, después de precisar que se considera una persona rica a aquella que se encuentra entre el primer 10% de distribución de ingresos, mientras que una persona pobre es alguien que se encuentra en el último 10%. De igual modo, un país rico se encuentra en la decila más alta de todos los países ordenados según sus ingresos medios por persona, mientras que un país pobre se encuentra en la última decila de la misma clasificación: «Una persona pobre en un país rico... gana de media *tres veces más* que la media de la persona rica en un país pobre (9.400 dólares frente a 3.000 dólares, ajustado por las diferencias en poder adquisitivo entre países)».

Si Vd., antes de conocer la anterior información, se decantó por la opción de que es preferible ser rico en un país pobre, no debería preocuparse demasiado: según señala Rodrick, los alumnos de doctorado se inclinan por la respuesta incorrecta, y no sólo eso, ya que continúa diciendo: «es muy fácil equivocarse. En una ocasión, cuando formulé la pregunta tenía entre la audiencia a uno de los mayores expertos del mundo en desarrollo económico, ¡y también equivocó la respuesta!».

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «Pobreza: entre la absolutidad y la relatividad», *La Opinión de Málaga*, 8 de diciembre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): «Desigualdad y pobreza: cuestiones básicas para el análisis económico», *eXtoikos*, nº 13.

RODRICK, D. (2011): *La paradoja de la globalización*, A. Bosch, Barcelona.

¿Qué es preferible: ser rico en un país pobre o pobre en un país rico?: más allá de la estadística

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se dan argumentos acerca de si es preferible ser rico en un país pobre o a la inversa. En el análisis se tienen en cuenta los riesgos de ser rico entre pobres y las medidas paliativas a las que pueden tener acceso los pobres rodeados de ricos. Un Estado del Bienestar en crisis, fundado sobre una tradición democrática, puede que sea la mejor herramienta para alcanzar situaciones de equilibrio y evitar contrastes extremos generadores de inestabilidad.

Palabras clave: Riqueza; pobreza; inestabilidad; equilibrio.

Códigos JEL: D60; D63; F54.

Una respuesta poco razonada, casi refleja, podría ser la de que lo preferible es ser rico siempre, en un país repleto de ricos o bien lleno de pobres, qué más da. Sin embargo, si se evalúa el dilema más pausadamente, la respuesta podría ser otra bien distinta.

Ser rico en un país pobre es una situación que puede ser indeseable por los riesgos y angustias potencialmente asociados a tal condición. Las combinaciones pueden ser heterogéneas, pero destacaremos algunas de ellas, dos en concreto: la del rico cercano a la «cosa pública», con menor o mayor legitimidad, y la del «rico empresario».

Supongamos que el rico en cuestión es detentador del poder político o se halla en sus aledaños, y que ha accedido a este estatus o se mantiene en él por cauces carentes de legitimidad democrática. Probablemente haya de seguir el consejo de Maquiavelo y anteponga ser temido a ser amado.

Mientras su fuerza sea suficiente para mantener a raya a aquellos de los que extrae su riqueza, su posición será prácticamente inexpugnable, pero si, por cualquier motivo, muestra flaquezas o el entorno se altera, la coyuntura se podría aprovechar por otra facción para tratar de derrocarlo o desplazarle de su posición.

Esta situación se ha vivido en innumerables ocasiones, aunque tenemos un ejemplo cercano en el espacio y en el tiempo con la llamada «Primavera Árabe», y los cambios radicales, no siempre acompañados de una ulterior estabilidad política y social, experimentados en países como Libia o Egipto, por ejemplo.

En los países en los que rigen las reglas del juego democrático no es fácilmente concebible el escenario descrito en los párrafos anteriores, o, al menos, la tenencia de una fortuna o el enriquecimiento continuado no podrán ser tan aparentes ni flagrantes, pues se pondrían en funcionamiento los resortes previstos para la destitución de quienes hubieran ejercido el poder torticeramente, y los tendentes a la recuperación o la devolución de los bienes y de las rentas indebidamente percibidos. De fallar estos mecanismos, siempre quedaría, como última barrera, el lanzamiento del poder como efecto de la libre votación de los ciudadanos en las elecciones periódicamente celebradas.

Si bajamos un peldaño y nos referimos a los ricos que no detentan el poder político ni se encuentran en sus cercanías y que limitan su poderío a una preeminente posición económica, vinculada con el mundo empresarial, como propietarios o como gestores de intereses ajenos, los riesgos seguirán siendo manifiestos.

Para comenzar, todos los ricos se verán forzados a residir en zonas separadas y protegidas, alejadas del centro de las ciudades, en una suerte de búnkeres que permitan el aislamiento del mundo circundante, dado que en un país o región pobre los poderes públicos dispondrán de escasos medios para garantizar una mínima paz social, y los existentes estarán al servicio de las élites políticas. En una especie de guerra de todos contra todos, al tipo *hobessiano*, los «ricos empresarios» habrían de velar por su propia seguridad física en fortalezas creadas a medida, sufragadas por ellos mismos, al igual que sus propios «mercenarios» que les brindan protección.

Más allá de esta elemental forma de autoprotección, habría que ponderar otros riesgos más sutiles, relacionados no con su seguridad personal sino con su «seguridad patrimonial», esto es, la de sus propiedades e inversiones. En general, en estos países con diferencias tan acusadas entre los que tienen y los que no tienen, los cambios políticos pueden acaecer en cuestión de horas o días, aupados, además, por impulsos de corte populista.

No es inconcebible que de un súbito cambio político se pueda derivar una pérdida de los bienes, sobre todo de los que son raíces y están «pegados» al suelo, sin posibilidad de ser movilizados con celeridad, o de las mismas fuentes generadoras de rentas (concesiones administrativas para explotar recursos naturales, empresas...).

Tenemos el ejemplo, mirando atrás, de golpes de estado a los que han seguido la nacionalización de los bienes en manos de extranjeros, o medidas tomadas por gobiernos democráticos pero teñidas de resonancias populistas, por las que se expropiaban empresas extranjeras con un justiprecio inferior a su valor real.

Por el contrario, a pesar de la inherente dureza de la condición de pobre, especialmente cuando alrededor se puede palpar el bienestar material de la mayoría, el estrés del pobre en una sociedad rica no será ni por asomo tan elevado como el del rico en la pobre.

Es cierto, y nos remitimos a nuestro artículo en este mismo número 13 de *eXtoikos* titulado «La desigualdad y la pobreza en el mundo: una realidad con varias facetas», que la tradicional igualdad, con la existencia de unas clases medias muy consolidadas, tan arraigada en las sociedades occidentales y europeas, con un período virtuoso de crecimiento y redistribución comprendido entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y la crisis energética de 1973, ha pasado a mejor vida.

La desigualdad interna de nuestras sociedades va en aumento, pero, tratándose de un fenómeno que suscita gran desasosiego, la función redistribuidora del Estado y el rol del Estado Benefactor o del Bienestar sigue siendo apreciable. Recientemente, como expresábamos en nuestro citado artículo, se ha puesto en funcionamiento un Fondo de Ayuda Europea para los más desfavorecidos, que contará, para el período 2014-2020, con unos 3.400 millones de euros, al margen de la ayuda que se pueda prestar por los Estados y demás Administraciones Públicas o por organizaciones privadas con fines asistenciales.

En el caso particular de Europa, en los últimos años se ha puesto de moda la referencia a que esta región representa el 7% de la población mundial, el 25% de la producción del globo y el 50% del gasto social del mundo. Estos datos pueden ser imprecisos o no responder a las tendencias demográficas y de envejecimiento de la población, pero son suficientes para mostrar que los paliativos para remediar las dificultades de los pobres son mucho más intensos en este lugar que en otras latitudes.

Por todo lo expuesto, concluimos respondiendo que lo idóneo es que no haya pobres y que es preferible ser pobre en un país rico que rico en un país pobre.



El problema de la desigualdad en la sociedad española visto por los ciudadanos

Rafael Muñoz Zayas

Hemos vivido un largo periodo de crisis económica, la más profunda y extensa que hemos conocido los españoles en nuestra historia reciente, tras el ciclo de mayor crecimiento económico vivido por nuestro país. Entre 1990 y 2007 el PIB español creció una media anual cercana al 3%, casi 20 millones de personas estuvieron empleadas y España pasó a ser un país receptor de emigrantes, aumentando su población en casi un 10% por este flujo migratorio.

En los últimos años de este ciclo de crecimiento económico el estado de bienestar en España fue uno de los más desarrollados de Europa, siendo su sistema sanitario público modelo para otros países, llegándose a pensar que sería posible un modelo de estado de bienestar en España similar al de los países nórdicos.

Sin embargo, el ciclo recesivo de la economía ha mostrado que el actual estado de bienestar no es sostenible bajo las actuales circunstancias. En el ámbito sanitario se ha hablado de la privatización de hospitales públicos, de la gestión privada de la sanidad pública, incluso del copago sanitario. En el ámbito educativo se ha planteado la necesidad de reducir el importe y número de becas de estudios, cambiando el enfoque a la hora de su concesión. Se habla de la racionalización de la Administración Pública, particularmente, de la racionalización en la gestión de los servicios que ésta ofrece a los ciudadanos.

Como telón de fondo, la desafección de la ciudadanía con relación a los partidos políticos impulsa la aparición de partidos de sesgo populista capaces de obtener réditos electorales ante la actual coyuntura económica y de crisis de las instituciones democráticas. Sin embargo la canción que escuchamos estos días está presente en la historia del hombre desde el principio de los tiempos. No tan lejano nos suena el estribillo de Leonard Cohen, premio Cervantes en 2011, cuando nos indicaba «the poor get poorer and the rich get richer».

Nuestras entrevistas de este número se han dirigido a tres personas de diferentes ámbitos, por un lado el artista multidisciplinar Alfonso Salazar, radicado en Granada, con una amplia experiencia en la gestión empresarial en el ámbito de la cultura en la empresa OpenCultura, que codirige; por otro, la Vicepresidente de la Asociación de Mujeres Empresarias de Málaga, Marta González, CEO de Inforensa y Social Smart, y finalmente, hemos contado con la colaboración del escritor Nicolás Melini, radicado en Madrid, autor de la novela «El futbolista asesino» y del libro de cuentos «La pulsión del amigo», que ofrecen su visión de las causas de la desigualdad en España a través de las preguntas que les hemos formulado.

1. Tras seis años de crisis económica parece algo está cambiando a mejor en la economía de España, ¿Cómo piensa que la crisis económica ha afectado a nuestro país en términos de igualdad?

2. Los distintos gobiernos han implementado medidas de muy diversa índole con el fin de combatir los efectos de la crisis económica y de la presión del mercado, que agudizaba estos efectos. Estas medidas han ido desde la modificación de la Constitución española a la modificación, mediante Real Decreto, de numerosas leyes que han afectado a los colectivos más castigados con los efectos de esta crisis (personas en situación de desempleo, deudores hipotecarios, etc.).

¿En qué piensa usted que estas medidas han servido para que la desigualdad en términos económicos y sociales haya sido atenuada?

3. El pasado día 22 de marzo de 2014 se realizaron las llamadas Marchas de la Dignidad. Entre las múltiples reclamaciones que recogían sus manifestantes, llaman la atención las siguientes: «No al pago de la deuda», «Rescatar a las personas, no a los bancos», muy en la línea de las reflexiones de S. Hessel en su libro «Indignaos». Llama la atención que, en estos años de crisis, se hayan focalizado todas las causas de la misma en el sistema financiero, como si los ciudadanos no participasen en el mismo como un

factor activo desde el ámbito de la toma de decisiones personales y colectivas de índole financiera, económica o política. Sin querer con ello descargar a lo que vulgarmente se denomina sistema financiero (bancos, cajas, entidades de crédito) de la parte de responsabilidad en la creación y desarrollo posterior de esta crisis; ¿Cree usted que existe en España un nivel suficiente de cultura financiera para entender las implicaciones que estas reclamaciones sociales conllevan?

4. En uno de los artículos del presente número de *eXtoikos*, uno de los autores que colaboran plantea la cuestión, desde el punto de vista teórico, sobre qué es mejor, ser pobre en un país rico o ser rico en un país pobre, ¿cuál es su opinión al respecto?

5. El 25,3% del PIB español es dedicado a políticas de protección social, sin embargo, desde 2009, la situación económica ha devenido en la reducción de los importes destinados a servicios sociales en los Presupuestos Generales del Estado, en el ámbito educativo, se han reducido las ayudas destinadas a la compra de libros y a las becas por estudio, en su opinión, ¿cree usted que estos recortes influyen en la igualdad de condiciones y oportunidades que deben tener los ciudadanos españoles en este ámbito?

6. ¿Cuáles cree usted que son las causas de la desigualdad existente en nuestro país?





Alfonso Salazar
Poeta y novelista

«No existe cultura financiera, como no existe un nivel medio de cultura especializada en ninguno de los ámbitos en el ciudadano medio. Cuando yo me enfrento a un documento bancario -y tengo, por suerte, estudios universitarios-, siento la misma incapacidad de comprensión que si me enfrento a un documento sobre la teoría de cuerdas, pues no soy físico. El lenguaje especializado es un escudo, evita que la mayoría social penetre en el conocimiento»

1. En España, en particular, y, en Europa, en general, creo que se abunda en el ensanchamiento de la brecha de desigualdad social. Los pobres son cada vez más, y cada vez más pobres; y los ricos son cada vez menos, pero más ricos. Nunca hubo igualdad en el acceso a los medios económicos, ni siquiera en términos de supervivencia. La crisis, que no considero que se trate de una crisis cíclica, sino de una crisis intrínseca a un sistema pérfido, consiste en marcar más aún esa brecha. No soy economista, pero creo que se trata de cuestiones de concepto y de intención.

2. Los resultados -y ya no podemos hablar de un corto plazo, sino de un medio plazo, pues han pasado varios años desde que se empezaron a tomar esas medidas-, nos demuestran que el único efecto es que esa brecha de desigualdad es más profunda. Desde mi punto de vista, la situación de los desempleados es catastrófica: hay territorios del estado donde se roza un 40 % de desempleo, y según franjas de población, los números son aterradores. En cuanto a los deudores hipotecarios, la inexistencia de la dación en pago, por defecto, en nuestro sistema -excepto si se trata de personas jurídicas insolventes, lo que causa perplejidad-, eso que llaman «segunda oportunidad», está ahogando a las familias insolventes que quedan apartadas y estigmatizadas socialmente. El sentido común reclama que si la hipoteca se realizó por una cantidad determinada sobre un bien, y ese bien lo respaldaba, la dación del bien -más el abono de cuotas realizado, con sus intereses- debería solventar la deuda. Pero si no existe esa salida, las familias se ven abocadas a una forma contemporánea de esclavitud. En el asunto de la burbuja inmobiliaria no se puede cargar el muerto sobre las víctimas: se siguieron recomendaciones del Gobierno, las notarías hacían un trabajo rutinario, la gente no sabía qué pagaba y cómo, las entidades bancarias vivían en un mundo imaginario y, ahora, los que deben pagar son los que recibieron un dinero que invirtieron en un bien que ahora vale menos. No veo ninguna atenuación, solamente la inadecuación de las medidas

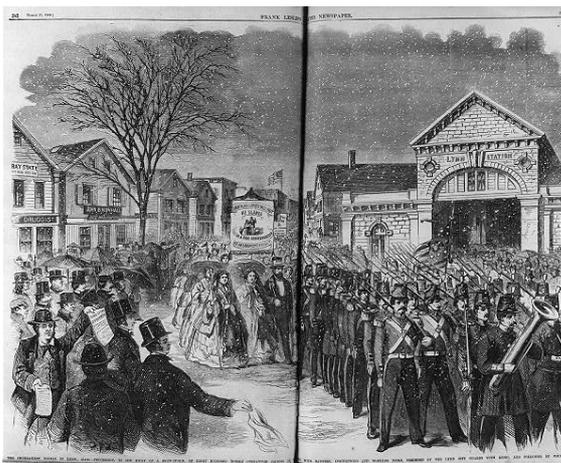
al mundo real. Se pisotean principios constitucionales (como el derecho a la vivienda) alegremente, quizá porque ahí reside una de las grandes contradicciones del sistema: la aplicación rigurosa de algunos principios de la Constitución chocaría con los fundamentos del sistema capitalista-consumista.



3. No existe cultura financiera, como no existe un nivel medio de cultura especializada en ninguno de los ámbitos en el ciudadano medio. Cuando yo me enfrento a un documento bancario -y tengo, por suerte, estudios universitarios-, siento la misma incapacidad de comprensión que si me enfrento a un documento sobre la teoría de cuerdas, pues no soy físico. El lenguaje especializado es un escudo, evita que la mayoría social penetre en el conocimiento. Y el sistema financiero se refugia en ese lenguaje: el notario te lee en voz alta documentos que no comprendes, y si preguntas, el tipo debería impartir una clase magistral en la firma de cada hipoteca. Y aún así, sería incomprensible, pues la ciudadanía desconoce los fundamentos. Seguramente, porque es preferible que no conozca en que se funda el asunto. No quiero decir con ello que se deba abundar en una popularización de los lenguajes que provoque una inexactitud en el mensaje, pero sí señalar que casos como las «preferentes» tienen tras de sí un punto de perfidia bastante manifiesto, y que en su

funcionamiento el desconocimiento de los adquirentes era fundamental. Lo mismo ocurrió con el boom hipotecario: la ignorancia era parte de la ecuación.

4. Los conceptos son relativos. Si como «país rico» se entiende aquel que cubre socialmente los desarreglos de la igualdad, si realmente en el «país rico» existen unas condiciones de solidaridad donde el Estado se encarga del reparto equitativo para generar beneficios sociales, sería preferible ser pobre en un país rico. Pero creo que en esa disyuntiva no se aplican variables importantes que conducen a la felicidad, porque de eso estamos hablando cuando nos planteamos la disyuntiva. ¿Qué busca un rico sino la felicidad, aunque sea alcanzada a través de la ambición, la comodidad o el poder? ¿Qué le falta a un pobre sino felicidad, a menos que halle la felicidad en el disfrute de lo poco que posee? Además, el propio concepto de «países» es pernicioso, hay muchos mundos dentro de un mismo país, de una ciudad, de un barrio. Hay casas que son exactamente iguales en un país pobre y en un país rico, en todos los segmentos de comparación posibles. Los ricos son personas físicas, pero escudadas tras personas jurídicas multinacionales, disueltas en lo que se llaman «mercados». Los pobres solo son personas físicas. Y los países –plasmados en los estados, los gobiernos- simplemente están siendo desplazados a unas formas externas de expresión de poder ciudadano cada vez más vacío de poder. El pensamiento global –que no globalizante- nos enseña que todo es permeable y pocas cosas son sólidas.



5. Totalmente. Se confunden los diversos papeles de esas ayudas, bajo el mismo epígrafe de «beca». Unas becas deben premiar la brillantez. Y otras becas deben corregir la desigualdad de oportunidades. Son conceptos muy distintos que se empeñan en meter en un mismo carro en la discusión popular –y política. Personalmente gocé de las segundas, cuando empecé a estudiar y me permitió acceder a la Universidad, pues mi familia no tenía suficiente renta para pagarme los estudios. Cuando con cuarenta años decidí seguir estudiando me concedieron en algún caso de las primeras –según las calificaciones-, ya que mi renta, por suerte, posibilitaba que me pagase yo mismo los estudios, y no eran necesarias. El acceso de todos a la educación es un bien social.

6. El problema creo que reside en el propio concepto de sociedad y del convencimiento con que se defiende: si quienes me rodean no son capaces de adquirir los medios mínimos, yo a la larga sufriré la pérdida de esos medios. La apropiación de esos medios por parte de unos pocos genera un sistema de castas, excluyente. Pero parece que el pensamiento social global ha sido apartado y que hablar de igualdad es un anatema que contradice el concepto de libertad. Habría que estudiar de manera convencida el establecimiento de las rentas básicas, y poner unos límites claros a la acumulación de bienes, de riqueza, por parte tanto de las personas físicas, como de las jurídicas, es decir las rentas máximas. Es un planteamiento que se enfrentará a la larga con la arquitectura financiera y las estrategias que bordean el Derecho, para burlarlo. Pero estos principios de mínimos y máximos atentan contra el metabolismo basal del sistema capitalista, cuyo objetivo es la acumulación y el crecimiento sin límite. Nuestro sistema se basa en el mercado –donde se vende todo: trabajo, tierra, dinero- y en el consumo. Pero todo tiene un límite, y ese límite se alcanza. No se trata tanto de que vivamos por encima de nuestras posibilidades, sino de que algunos acumulan por encima de su capacidad de consumo impidiendo que otros alcancen unos mínimos honrosos: la supervivencia digna.



Marta González
Vicepresidenta de
AMUPEMA

«Desde mi punto de vista, es cierto que la reducción en el presupuesto de educación reduce las posibilidades para los que no tienen recursos. Pero pienso que lo que hay que revisar es el cómo se accede a estos recursos, estableciendo reglas de acceso a los mismos dónde se premie el esfuerzo y los resultados de los destinatarios. Así crearemos una cultura en la que “el que algo quiere, algo le cuesta”, esto implica que tiene que aportar esfuerzo y trabajo, que nada es fácil para nadie, ni para los que tienen, ni para los que no tienen»

1. Desde mi punto de vista, la situación que estábamos viviendo era una situación irreal, se aprendió a vivir por encima de las posibilidades, se gestionaban grandes presupuestos, se malgastaba y se invertía mal y estas son las consecuencias. En términos de igualdad pienso que ni se ha reducido ni ha aumentado sino que quizás se haya transformado y ha afectado a diferentes estratos. Los que antes vivían bien ahora lo estás pasando peor. Otros sectores nos estamos reinventando.

2. Los gobiernos están para gobernar y los elegimos en las urnas, hemos tenido una alternancia política y esto hace que unos hagan unas leyes y otras creen otras y quiten las anteriores. La cuestión es que se ha vivido muy bien y se ha favorecido a ciertos colectivos que se han quedado anclados en el paraíso de las ayudas y subvenciones cuando «Papa Estado» corta el grifo y hay que apretarse el cinturón es el momento de reinventarse y sobrevivir con el esfuerzo y el trabajo diario.

3. No existe cultura financiera en nuestro país y parte es ya que existe mucha competencia y presión financiera para alcanzar los objetivos, esto hace que se haya aprovechado la circunstancia para manipular la toma de decisiones en la gestión de nuestros recursos. Tanto unos como otros dentro del sistema, tenemos parte de culpa ya que la confianza en el sistema financiero y sobre todo en las personas que están en la atención al público, unida a la presión de los que mandan en los bancos, se monta un cóctel explosivo para convencer en la venta de productos inviables a personas sin base financiera, abusando de la confianza del sistema y de las personas.

4. Ser quién eres y que las decisiones y el esfuerzo que se te presentan en la vida te hayan hecho ser quién eres; en igualdad de oportunidades, en un sistema justo de acceso a los recursos públicos como la educación, la sanidad y la información.

5. Desde mi punto de vista, es cierto que la reducción en el presupuesto de educación reduce las posibilidades para los que no tienen recursos. Pero pienso que lo que hay que revisar es el cómo se accede a estos recursos, estableciendo reglas de acceso a los mismos dónde se premie el esfuerzo y los resultados de los destinatarios. Así crearemos una cultura en la que «el que algo quiere, algo le cuesta», esto implica que tiene que aportar esfuerzo y trabajo, que nada es fácil para nadie, ni para los que tienen, ni para los que no tienen.

6. El acceso a ciertos privilegios en recursos públicos y privados en desigualdad de condiciones por parte de la ciudadanía.





Nicolás Melini
Escritor

«Hemos perdido soberanía nacional, lo cual nos convierte a cada uno de nosotros en menos respecto a poderes externos al país. El poder que nuestro voto tiene sobre aquellos que toman las decisiones que nos afectan se ha visto disminuido»

1. Unos pocos ricos son más ricos y la población en general se ha visto empobrecida. Se ha legislado para restringir derechos a los ciudadanos. Aunque sabemos que muchas personas relacionadas con los consejos de administración de las cajas de ahorro se han enriquecido haciendo una pésima labor y quebrando las entidades en muchos casos, la justicia apenas ha caminado en el sentido de que devuelvan el dinero o vayan a la cárcel. También en el caso de la corrupción política hay un clima de insostenible impunidad. Hemos perdido soberanía nacional, lo cual nos convierte a cada uno de nosotros en menos respecto a poderes externos al país. El poder que nuestro voto tiene sobre aquellos que toman las decisiones que nos afectan se ha visto disminuido.

2. Atenuada en absoluto. Es difícil saber qué hubiese pasado de adoptarse otras medidas, se ha dicho que, al principio de la crisis, la otra opción hubiese sido dejar caer a las entidades financieras quebradas y que esto hubiese sido, a corto plazo, perjudicial para muchas personas y empresas, porque hubiesen perdido sus depósitos, un castigo injusto por arbitrario, buena suerte o mala suerte de tener el dinero en una entidad o en otra. Pero también se ha dicho que los depósitos, incluso dejando caer a las entidades, estaban garantizados, no peligraban. De ser cierta la primera opinión, los gobiernos habrían adoptado medidas que reparten las cargas (en vez de dejar caer a las entidades sin más), y en caso de que lo cierto sea lo segundo, los gobiernos habrían repartido entre todos unas cargas que en realidad correspondía asumir solo a las entidades. Creo que lo cierto es lo segundo, aunque nos han vendido que era lo primero. Es decir, ha sido una medida injusta. Por otro lado, la deuda al principio era privada y ahora es pública. Parece que han prevalecido los intereses de banqueros y empresarios del IBEX y acreedores. Las desigualdades no han sido atenuadas en absoluto en el sentido que, desde los distintos gobiernos, se ha sostenido a banqueros y grandes empresarios a costa

de ocasionar un sufrimiento económico y social a la ciudadanía.

3. Creo que la crisis ha sido un buen máster para la ciudadanía en estos temas. Ciertamente que mucha de la información que hemos recibido ha sido mediatizada por fuerzas interesadas, pero una gran mayoría de las personas involucradas políticamente han sido capaces de discernir dónde el interés general (el suyo como ciudadanos) y dónde el de esas fuerzas. Por otro lado, no hay que tomarse las consignas políticas al pie de la letra (ni las de los partidos ni las de los manifestantes). Una consigna es una apuesta de partida en una negociación.

4. La cuestión me remite a algo que a su vez solía recordar un amigo, el profesor Ndoye, de Senegal: una vaca europea «vive» con mucho más dinero que cualquier ser humano africano. Él diría que muchos países pobres en realidad son más ricos que España, pero permanecen empobrecidos. ¿Es mejor ser pobre aquí que ser rico en un país pobre o empobrecido? No sé, creo que al pobre, al que pasa necesidades, hambre, le da igual dónde sea, dónde se encuentre. En muchos de esos países pobres o empobrecidos las familias pueden tener 10 o 12 hijos; aquí, 1,5. Esto da una idea de cómo es la presión social sobre las personas. No es lo mismo 'no tener' en un lugar en el que tanto se ofrece, que 'no tener' si no se te ofrece mucho. Por otro lado, a qué nos referimos por «mejor». ¿Vivir mejor? Si lo medimos en términos de estrés –que no me parece el modo más adecuado–, es posible que el rico del país pobre o empobrecido esté muy achuchado (inestabilidad, presiones, pocas garantías, reglas del juego poco justas, ley del más fuerte) y el pobre de aquí, ¿menos? ¿Seguro que menos estresado que el rico de «allí»? No lo sé, es subjetivo, pero desde luego no me parece que pueda servir como coartada para decirle al pobre del país rico que no se queje, o que aún puede vivir con menos. No es de recibo. Imaginemos otras comparaciones: se vive mejor siendo pobre en España

que siendo un rico terrateniente esclavista en la Norteamérica de Abraham Lincoln (mucho estrés). Se vive mejor siendo pobre en un país rico que siendo un mafioso en EE.UU., Italia, Rusia o Japón (el crimen organizado ya se sabe, desgasta mucho). Se vive mejor siendo pobre en Europa que siendo Teodorín (un rico) en un país pobre o empobrecido, Guinea Ecuatorial.

5. Sí. España tiene un serio problema en educación. El profesorado no es el mejor posible porque es poco vocacional y no está lo suficientemente bien pagado (entre otras cosas). Hay serias diferencias de calidad entre centros públicos, por barrios, localidades, provincias, produciéndose guetos de hijos de inmigrantes en algunos casos, frente a centros concertados o privados que rara vez concentran un número elevado de hijos de inmigrantes. Se está favoreciendo que unos ciudadanos tengan mejor educación que otros, lo cual es injusto y creo que acarreará problemas.

6. En un momento de crisis financiera internacional, unos pocos han tenido poder suficiente para timonear la situación de tal modo que han salido incluso reforzados y más ricos. Los políticos han preferido preservarles y lo han hecho a costa del sufrimiento de la ciudadanía. Ahora hay muchos ciudadanos buscando políticos que demuestren estar dispuestos a enfrentarse a los ricos en defensa del interés general.

Pero, si ampliamos un poco el campo, creo que hay algo de «mala idea» económica. Las crisis son esperadas –por unos pocos– como posibilidad de negocio. Chomsky habla de la primera mala idea económica, en la India británica hace 2 siglos. Implantaron un proyecto económico que iba a ser milagroso. Unas décadas después, según informe de una comisión que estudió los resultados, «los huesos de los algodóneros indios blanqueaban la tierra». El plan había sido un desastre en lo fundamental de para qué se había creado, pero se dijo que, afortunadamente, al menos se había implantado una clase de terratenientes con muchas tierra, que estos atesoraban una gran autoridad sobre sus paisanos, y además eran favorables a la permanencia británica. También resultó un gran negocio para los inversores ingleses e India pagaba gran parte de la deuda inglesa, etc., etc. Este tipo de malas ideas económicas que son tan buenas para unos pocos mientras se empobrece la mayoría se han dinamizado mucho a partir del «consenso de Washington» (neoliberalismo, control del capitalismo por EE.UU.), y más ahora con la economía globalizada y lo financiero cada vez más poderoso y desregulado. No es de extrañar que en España todo se esté saldando con la generalidad de nosotros empobrecidos y endeudados, unos pocos ricos más ricos que antes y acreedores e inversores especuladores de fuera, también, enriquecidos a costa de España.

Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2013 y del primer trimestre de 2014

Mercedes Morera Villar

a) Hitos legales cuarto trimestre de 2013:

El cuarto trimestre siempre suele venir cargado de novedades legales, en la medida en que supone el cierre de un ejercicio y la consiguiente aprobación de la Ley de Presupuestos. No obstante, a parte de la referida norma, se han acometido importantes reformas en sectores como el eléctrico, el educativo, la sanidad, el sector público, las entidades de crédito o la normativa fiscal y laboral que conviene reseñar en este artículo:

1. Real Decreto 702/2013, de 20 de septiembre, por el que se modifica el Real Decreto 183/2004, de 20 de enero, por el que se regula la tarjeta sanitaria individual – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 4 de octubre de 2013–.

El objetivo de esta norma es introducir las mejoras técnicas necesarias para avanzar en la implantación de la conocida como «tarjeta sanitaria individual», la cual permitirá a los ciudadanos desplazados a otras Comunidades Autónomas distintas a la de su común residencia gozar de los mismos derechos en sede de prestaciones del Sistema Nacional de Salud que los que habiten en dicha Comunidad Autónoma.

Entrada en vigor: 5 de octubre de 2013.

2. Circular 4/2013, de 27 de septiembre, del Banco de España, por la que se modifica la Circular 3/2008, de 22 de mayo, a entidades de crédito, sobre la determinación y control de los recursos propios mínimos –B.O.E. de 12 de octubre de 2013–.

A través de esta Circular se amplía el concepto de «pyme», en concordancia con el que se viene considerando como tal a escala europea, remitiéndose a lo dispuesto en Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Como la propia Exposición de Motivos de la Circular se encarga de subrayar, la ampliación de este concepto resulta favorable para las entidades de crédito, en la medida en que supone un mayor número de clasificaciones en la categoría regulatoria de exposiciones frente a minoristas, lo cual conlleva

un tratamiento más ventajoso a efectos del cálculo de las exposiciones ponderadas por riesgo.

Entrada en vigor: 12 de octubre de 2013.

3. Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras –B.O.E. de 30 de octubre de 2013–.

La Ley de referencia incluye medias fiscales y tributarias que afectan a una variedad de impuestos, destacando las que a continuación se relacionan.

(i) Medidas en materia de Impuesto de Sociedades. Entre ellas señalar:

- No deducibilidad del deterioro de valor de las participaciones en el capital o fondos propios de entidades, así como de las rentas negativas generadas durante el plazo de mantenimiento de establecimientos permanentes ubicados en el extranjero.

- Prórroga para los ejercicios 2014 y 2015 (salvo excepciones en los que la prórroga sólo afecta al ejercicio 2014) de determinadas medidas como las recogidas en el Real Decreto-Ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, tales como la limitación a la compensación de Bases Imponibles Negativas o la limitación a la deducibilidad del fondo de comercio.

- Establecimiento de una vigencia indefinida de la deducción por inversiones en producciones cinematográficas y series audiovisuales españolas, ampliando además la base de esta deducción.

- Otras medidas como ciertas modificaciones en la regulación de los arrendamientos financieros, el establecimiento de un régimen especial específico de la Sociedad de Gestión de Activos de Reestructuración Bancaria que le permita

equipararse en determinados aspectos fiscales a las entidades de crédito, o las variaciones en la regulación de las bonificaciones por rentas obtenidas en Ceuta y Melilla para su semejanza con lo establecido en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

(ii) Medidas en materia de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Las modificaciones principales son análogas a las referidas para el Impuesto sobre Sociedades anteriormente citado así como a la regulación de las conocidas «cuentas ómnibus» (una cuenta ómnibus es aquella que combina varias cuentas dentro de la misma para facilitar las operaciones de distintos clientes, caracterizada por la posibilidad de que se opere por estos de forma anónima) a las que se hace mención más adelante en cuanto a los intermediarios financieros establecidos en España mediante una cuenta global.

(iii) Medidas en materia de Impuesto sobre la Renta de No Residentes, relacionadas con la regulación de las cuentas ómnibus ya anteriormente referidas en cuanto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

(iv) Medidas en cuanto a tributos locales. Se incorpora en el Impuesto sobre el Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana una bonificación de hasta el 95% de la cuota íntegra del impuesto para el caso de que los terrenos a los que afecten vayan a destinarse al desarrollo de actividades declaradas de especial interés o utilidad municipal, por concurrir circunstancias sociales, culturales, histórico-artísticas o de fomento del empleo que así lo justifiquen.

De otro lado, se incluyen otras modificaciones legales, especialmente en material catastral y de coeficientes de actualización, para evitar que la aplicación de los mismos suponga un decremento de la base imponible de los inmuebles. Igualmente, en cuanto al Impuesto sobre el Patrimonio, se establecen los tipos de gravamen para los periodos impositivos que se inicien en los años 2014 y 2015.

(v) Introducción del Impuesto sobre los gases fluorados de efecto invernadero. Como la propia norma señala, se trata de un tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo de estos gases y que grava, en fase única, la puesta a consumo de los mismos atendiendo al potencial calentamiento atmosférico.

(vi) Modificaciones en sede de Instituciones de Inversión Colectiva. Esencialmente se refieren a la comercialización en el mercado interior, mediante cuentas globales de los fondos de inversión constituidos en España. En estos casos, se sustituye el sistema de registro único de partícipes a llevar por la entidad gestora por la posibilidad de que el propio intermediario financiero establecido en España mediante cuenta global lleve directamente el registro de sus propios clientes partícipes, sujeto a las directrices y normas legales que se establecen al respecto.

Finalmente, se incluyen en este texto legal ciertas modificaciones en técnicas en cuanto a la regulación y aplicación práctica del Impuesto sobre la producción de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos resultantes de la generación de energía nucleoelectrónica, así como medidas de estímulo en el Impuesto Especial sobre determinados medios de transporte para potenciar la industria náutica de recreo.

Entrada en vigor: 31 de octubre de 2013, si bien las medidas tributarias en su generalidad serán de aplicación con efectos 1 de enero de 2014.

4. Circular 7/2013, de 25 de septiembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se regula el procedimiento de resolución de reclamaciones y quejas contra empresas que presente servicios de inversión y de atención a consultas en el ámbito del mercado de valores – B.O.E. de 1 de noviembre de 2013–.

En esta norma se establece el procedimiento concreto para la presentación, ante el Servicio de Reclamaciones de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, de quejas y reclamaciones de los usuarios, personas físicas o jurídicas, de servicios financieros que tengan la condición de clientes minoristas.

Entrada en vigor: 2 de noviembre de 2013.

5. Ley Orgánica 6/2013, de 14 de noviembre, de creación de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal –B.O.E. de 15 de noviembre de 2013–.

A través de este cuerpo legal se da vida a la «Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal», un nuevo ente de derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad pública y privada, cuya función será velar por el estricto cumplimiento del principio de estabilidad

presupuestaria, mediante la evaluación continua del ciclo presupuestario, el endeudamiento público y el análisis de las previsiones económicas.

Este nuevo ente acometerá su función mediante la emisión de informes, opiniones y recomendaciones, que si bien no serán vinculantes, en caso de que la entidad destinataria vaya a apartarse de los mismos deberá, por regla general, motivarlo expresamente. Existirán informes, opiniones y recomendaciones a realizar con carácter periódico (informe sobre las previsiones macroeconómicas que acompañe a los proyectos de presupuestos de las Administraciones Públicas, informe sobre el Proyecto de Programa de Estabilidad, informes sobre el análisis de la ejecución presupuestaria, deuda pública y de la regla de gasto, etc.), pero también se faculta a la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal a emitir opiniones a iniciativa propia en materias de su competencia.

Su principal fuente de financiación serán las «tasas de supervisión», que se determinarán por ley, y los precios públicos por estudios, que deberán satisfacer las Administraciones Públicas sobre las que ejerza sus competencias.

Entrada en vigor: 16 de noviembre de 2013.

6. Real Decreto 908/2013, de 22 de noviembre, por el que se establecen las normas especiales para la concesión de ayudas extraordinarias a trabajadores afectados por procesos de reestructuración de empresas –B.O.E. de 23 de noviembre de 2013–.

El fin de estas subvenciones o ayudas directas, como el propio texto de la norma señala, es paliar, con carácter extraordinario, las situaciones de urgencia y necesidad socio-laboral derivadas de procesos de reestructuración de empresas que pudieran conllevar el cese total o parcial de su actividad o que contribuyan al mantenimiento del empleo. A tales efectos, el articulado establece los requisitos para la concesión de la ayuda, el proceso para su concesión y otros aspectos relacionados con la misma.

Entrada en vigor: 24 de noviembre de 2013.

7. Real Decreto-Ley 14/2013, de 29 de noviembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de supervisión y solvencia de entidades financieras –B.O.E. de 30 de noviembre

de 2013–. Convalidada por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 12 de diciembre de 2013, publicada en el B.O.E. de 18 de diciembre de dicho año.

Esta norma viene a incorporar al derecho español el contenido del Reglamento (UE) n° 573/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y de las empresas de servicios de inversión, así como la Directiva 2013/36/UE, de 26 de junio, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y de las empresas de servicios de inversión, ambas normas a entrar en vigor el 1 de enero de 2014.

Entre las distintas novedades que esta ley incluye, destacar:

(i) Se amplían y adaptan las funciones de supervisión del Banco de España y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, garantizando un mejor y más operativo control de las entidades de crédito y de las empresas de servicios de inversión.

(ii) Se limita la retribución variable en estas entidades, a un 100% del importe del salario fijo, pudiendo ampliarse hasta un 200%, previo acuerdo de la Junta de Accionistas u órgano equivalente, y siguiendo el correspondiente procedimiento.

(iii) Se regula la figura del identificador de entidad pública. En el 2014, las contrapartes de un contrato de derivados tendrán que identificarse mediante un código (el identificador de entidad) a emitir y gestionar por el Registro Mercantil.

Entrada en vigor: 1 de diciembre de 2013.

8. Real Decreto 960/2013, de 5 de diciembre, de modificación de los Reglamentos del Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el Impuesto sobre la Renta de no Residentes y del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos –B.O.E. de 6 de diciembre de 2013–.

Las modificaciones legales incorporadas en el este Real Decreto son especificaciones técnicas que traen causa en los cambios normativos operados como

consecuencia de la aprobación de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, al ya cual nos referimos en el número anterior de esta Revista digital.

Entrada en vigor: 7 de diciembre de 2013.

9. Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno –B.O.E. de 10 de diciembre de 2013–.

Esta Ley tiene, como señala su propia Exposición de Motivos, un triple alcance:

(i) Incrementar y reforzar la transparencia en la actividad pública mediante el establecimiento de obligaciones de publicidad activas para todas las Administraciones y entidades públicas. Además, estas obligaciones incluyen a un diverso elenco de entes de derecho público y otros tales como los partidos políticos, los sindicatos, las fundaciones y asociaciones del sector público, la Casa de su Majestad el Rey, el Congreso, el Senado, el Banco de España, etc., e incluso quedan afectadas las sociedades mercantiles en cuyo capital social los entes públicos o corporaciones ostenten una participación directa o indirecta superior al 50%.

Para facilitar el deber de publicidad se prevé la creación y desarrollo de un portal de transparencia, configurado como un único punto de acceso al que dirigirse para obtener la información disponible.

(ii) Reconocer y garantizar el acceso a la información. En este punto se crea un procedimiento ágil (un mes de plazo como régimen general) mediante el cual todo ciudadano interesado puede consultar la información, sin necesidad de motivación, salvo excepciones basadas principalmente en el interés público.

(iii) Establecer las obligaciones de buen gobierno que deben cumplir los responsables públicos así como las consecuencias derivadas de su incumplimiento, esto es, instaurar y dar fuerza de ley a los principios a los que dichos responsables público deben sujetarse en su actuación (eficacia, austeridad, imparcialidad y responsabilidad) y el régimen sancionar aplicable si los incumplen, incluyendo la posible inhabilitación para el ejercicio de cargo público. De otro lado, se crea el Consejo de Transparencia

y Buen Gobierno, con el fin de promocionar la cultura de transparencia en la Administración Pública, garantizar el derecho de acceso a la información y controlar el cumplimiento de las obligaciones de transparencia e información.

Entrada en vigor: 11 de diciembre de 2013, si bien se establece un régimen paulatino para que las Administraciones Públicas y demás entes puedan adaptarse al cumplimiento del contenido de la norma.

10. Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado –B.O.E. de 10 de diciembre de 2013–.

El propio título de esta norma nos indica que su objetivo fundamental es garantizar el cumplimiento de la unidad de mercado de los operadores económicos en todo el territorio nacional. Para ello se desarrollan una serie de principios que garanticen su efectividad: básicamente, principio de no discriminación, principio de cooperación necesaria y de confianza mutua, principio de necesidad y proporcionalidad de las actuaciones de las autoridades competentes, principio de eficacia de las mismas en todo el territorio nacional, principio de simplificación de cargas y principio de transparencia.

Por su parte, para favorecer la coordinación entre las distintas Administraciones Públicas se crea un Consejo para la Unidad de Mercado, que velará no sólo por la aplicación de esta Ley sino también por procurar que se adopten los cambios legales oportunos que garanticen la efectiva aplicación del principio de unidad de mercado.

De otro lado, se habilitan tres mecanismos definidos para el inicio de las actividades económicas: la autorización (que, por ser la más restrictiva, exigirá la existencia de razones de seguridad, salud pública o protección del medio ambiente, siempre respetando el principio de proporcionalidad), la declaración responsable (para casos como en el de actividades donde exista concurrencia competitiva, en los que exista una limitación al número de operadores en el mercado por la escasez de recursos naturales, el uso del dominio público, las limitaciones técnicas de la actividad o por la prestación de servicios públicos sometidos a tarifas reguladas) y la comunicación. Una vez iniciada la actividad a través de alguno de estos tres mecanismos, ésta será efectiva en todo el territorio nacional, salvo determinadas excepciones.

Por último, se instaura un nuevo mecanismo de protección de los operadores económicos, de forma que éstos, de forma adicional a los correspondientes recursos administrativos, podrán presentar una reclamación ante la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado, si consideran que alguna resolución o norma administrativa ha vulnerado sus derechos en este ámbito. Igualmente, estarán facultados para informar a este organismo de cualquier obstáculo o barrera que puedan apreciar en el ordenamiento jurídico y que resulte incompatible con el referido principio. Este procedimiento, de mayor agilidad, también podrá ser usado por las organizaciones representativas de los operadores económicos, las asociaciones profesionales o las Cámaras Oficiales de Comercio.

Entrada en vigor: 11 de diciembre de 2013.

11. Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de evaluación ambiental –B.O.E. de 11 de diciembre de 2013–.

A través de esta disposición legal se establecen las bases que deben regir la evaluación ambiental de los planes, programas y proyectos que puedan tener efectos significativos sobre el medio ambiente, así como los mecanismos de cooperación entre las distintas Administraciones Públicas. Y todo ello con una consecuencia jurídica determinante: carecerán de validez los actos adoptados en relación a planes, programas o proyectos que no hayan observado la correspondiente evaluación ambiental.

Entrada en vigor: 12 de diciembre de 2013.

12. Real Decreto-Ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de trabajadores –B.O.E. de 21 de diciembre de 2013–. Pendiente de convalidación por el Congreso de los Diputados a fecha 1 de enero de 2014.

El presente Real Decreto-Ley incluye modificaciones básicamente sobre tres tipos de contratos de trabajo:

(i) El contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a emprendedores, permitiendo su celebración también a tiempo parcial.

(ii) El contrato a tiempo parcial. Las novedades en éste son de diverso calado:

- Desaparece la posibilidad de realización de horas extraordinarias, salvo excepciones.

- Se modifica el régimen de las horas complementarias. Sólo cabrá su realización si la jornada ordinaria establecida en el contrato es de al menos 10 horas, en cómputo anual. Igualmente se incrementa el número de horas complementarias que se pueden realizar, reduciéndose el plazo de preaviso sobre las mismas; se dividen las horas complementarias en obligatorias, si han sido pactadas por las partes, o voluntarias, que únicamente estarán autorizadas en los contratos de duración indefinida. En tercer lugar, se establece una obligación de registro de la jornada de los trabajadores a tiempo parcial. De otro lado, se modifica el régimen de compensación en materia de distribución irregular de la jornada (pacto entre las partes o en su defecto, a compensar en el plazo de 12 meses), se amplían de los 8 años actuales a los 12 la edad del menor cuya guarda legal da derecho a reducción de jornada. Finalmente, se establece como regla general que los contratos de duración determinada cuya duración no exceda de 6 meses tendrán un periodo de prueba no mayor a 1 mes, salvo excepciones.

(iii) El contrato en prácticas se flexibiliza permitiendo que las empresas de trabajo temporal cedan a empresas usuarias trabajadores contratados bajo esta modalidad, pudiendo asimismo las empresas usuarias aplicarse las correspondientes bonificaciones en caso de transformar estos contratos en indefinidos.

Entrada en vigor: 22 de diciembre de 2013.

13. Ley Orgánica 9/2013, de 20 de diciembre, de control de la deuda comercial en el sector público –B.O.E. de 21 de diciembre de 2013–. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de fecha 27 de diciembre de 2013.

Las diversas medidas de control introducidas por esta norma sobre la deuda comercial, entendida como el volumen de deuda pendiente de pago a los proveedores de las Administraciones Públicas, pasan por su inclusión, en primer lugar, en el principio de sostenibilidad financiera. A partir de ahí, se establece la obligación de las Administraciones Públicas de hacer público su período medio de pago a proveedores, debiendo adoptar las medidas necesarias en caso de que éste supere los límites permitidos. En cuanto a las Comunidades Autónomas, se incluye un catálogo de medidas preventivas, correctivas y coercitivas, y por lo que respecta a las Corporaciones Locales, destaca la creación de un órgano interventor

que fiscalice el cumplimiento del período medio de pago.

Entrada en vigor: 22 de diciembre de 2013.

14. Ley 22/2013, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2014 –B.O.E. de 26 de diciembre de 2013–.

Como cada año la Ley de Presupuestos Generales del Estado introduce ciertos cambios en sede impositiva, además de regular cuestiones económicas referidas, en este caso, al ejercicio 2014. Entre las distintas materias contenidas en esta norma, reseñamos:

(i) En cuanto a los gastos de personal, al igual que en ejercicios anteriores, se produce una congelación de los mismos con respecto a los del ejercicio 2013, manteniéndose las dos pagas extra de junio y diciembre. Dicha congelación afectará también a los altos cargos de la Nación y sus Órganos Consultivos. Por otro lado, no podrán realizarse aportaciones a planes de empleo ni contratos de seguro colectivos que incluyan la cobertura de la contingencia de jubilación. Las restricciones a la contratación de personal nuevo, funcionarios interinos y personal laboral temporal se mantienen, con excepciones para sectores y administraciones prioritarias y necesidades urgentes e inaplazables, según el caso, siendo la tasa de reposición donde corresponda del 10%.

(ii) Las pensiones se revalorizan un 0,25%.

(iii) Se actualizan las bases y los tipos de los diferentes regímenes de cotización a la Seguridad Social, aumentando en un 5% el tope máximo de base de cotización.

(iv) Se fija el interés legal del dinero en el 4% y el de demora en el 5% para el ejercicio 2014.

(v) En el ámbito tributario se modifican determinados impuestos, siendo las modificaciones más relevantes las siguientes:

- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se produce la prórroga del gravamen complementario a la cuota íntegra estatal establecido para los ejercicios 2012 y 2013. Igualmente, se mantiene la reducción para la creación o mantenimiento de empleo.

- Impuesto sobre Sociedades. De forma similar al impuesto anterior, se prorroga el tipo reducido de gravamen para microempresas que mantengan o creen empleo, así como la deducibilidad de los gastos en inversiones para habituar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y la información.

- Se prorrogan los tipos impositivos del ejercicio 2013 en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

- Se prorroga el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio.

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Se actualiza la escala que grava la transmisión y rehabilitación de títulos nobiliarios al 1%.

- Modificaciones procedimentales y de gestión en el Impuesto sobre el Valor Añadido.

- Modificación de tasas sobre determinados servicios públicos.

- Actualización de coeficientes catastrales así como de las tasas de la Hacienda Estatal el 1% en los tipos de cuantía fija, por regla general.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2014.

15. Ley 23/2013, de 23 de diciembre, reguladora del Factor de Sostenibilidad y del Índice de Revalorización del Sistema de Pensiones de la Seguridad Social –B.O.E. de 26 de diciembre de 2013–.

Introduce, como parámetro adicional en el cálculo de las pensiones por jubilación, el factor de sostenibilidad. La propia Ley define el factor de sostenibilidad como un instrumento que, con carácter automático, permite vincular el importe de las pensiones de jubilación del sistema de la Seguridad Social a la evolución de la esperanza de vida de los pensionistas, a través de la correspondiente fórmula matemática, a revisar con carácter quinquenal, ajustando las cuantías que percibirán aquellos que se jubilen en similares condiciones en momentos temporales diferentes. Este coeficiente será aplicable a partir del ejercicio 2019.

Asimismo, la norma regula el índice de revalorización, mecanismo que sustituirá a partir del

1 de enero de 2014 al anterior índice de referencia para el cálculo de las pensiones de la Seguridad Social en su modalidad contributiva.

Entrada en vigor: 27 de diciembre de 2013, con la excepción hecha para el factor de sostenibilidad.

16. Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico –B.O.E. de 27 de diciembre de 2013–.

Se trata de una reforma global del sector eléctrico, basada en un nuevo régimen de ingresos y gastos, y todo ello, sobre el principio de sostenibilidad económica y financiera de dicho sector.

Entrada en vigor: 28 de diciembre de 2013.

17. Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorro y fundaciones bancarias –B.O.E. de 28 de diciembre de 2013–.

A través de la nueva se produce una refundición de la normativa sobre cajas de ahorro así como la regulación de las fundaciones bancarias. Las principales novedades incluídas en esta norma son las que siguen:

(i) En cuanto a la regulación de las cajas de ahorros:

- Se produce una vuelta al modelo tradicional, vinculando específicamente la actividad financiera de las cajas de ahorros con las necesidades de los clientes minoristas y de las pequeñas y medianas empresas de su territorio. Para ello, se establece que las cajas de ahorros no podrán exceder el territorio de una Comunidad Autónoma. No obstante, podrán sobrepasar este límite siempre que se actúe sobre un máximo total de 10 provincias limítrofes entre sí. Además, se dispone que la obra social de las cajas de ahorros podrá tener como destinatarios a los impositores, a los empleados y a colectivos necesitados, así como dedicarse a fines de interés público de su territorio de implantación.

- Se restringe el tamaño de las cajas de ahorros para evitar el riesgo sistémico y garantizar con ello la estabilidad del sistema financiero. En caso de sobrepasar los límites permitidos, las cajas de ahorros deberán traspasar su actividad financiera a una entidad de crédito y deberán convertirse en fundaciones bancarias. Estos límites son: que el valor del activo total consolidado de la caja de ahorros, según el último balance auditado, supere

la cifra de 10 millones de euros, o que su cuota de mercado de depósitos de su ámbito territorial de actuación sea superior al 35% del total de depósitos.

- Se produce una profesionalización de los órganos de gobierno. Por un lado, se exige que todos los miembros del Consejo de Administración, y ya no únicamente la mayoría, cuente con conocimientos y experiencia para el desarrollo de dicha tarea. De otro, se modifica el régimen de la Asamblea General, reduciendo el porcentaje de participación de las Administraciones Públicas a un 25%, y reforzando el papel de los impositores mediante la introducción de un nuevo mecanismo para la designación de sus representantes e incrementando su presencia en la misma (entre un 50% y un 60%). Finalmente, se fijan unos requisitos de independencia y unas normas sobre incompatibilidades en el ejercicio del gobierno de las cajas. Entre estas medidas destaca que la mayoría de los miembros del Consejo de Administración deberán ser vocales independientes.

(ii) En relación a las fundaciones bancarias, entendiéndose por tales aquellas que mantengan una participación en entidades de crédito que alcancen, de forma directa o indirecta, al menos, un 10% 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:

- Se regula el proceso de transformación en fundaciones bancarias, tanto en caso de cajas de ahorros, que sobrepasen los límites permitidos, como en el caso de las fundaciones ordinarias, que ostenten la anteriormente referida posición de control o porcentaje en entidades de crédito. El plazo general conferido para aquellas entidades que a la entrada en vigor de esta Ley deban transformarse en fundaciones bancarias es de 6 meses, si bien este plazo será de 1 año para las cajas de ahorros que en la actualidad ejercen su actividad a través de una entidad bancaria.

- Se establecen normas específicas en cuanto al buen gobierno corporativo. No obstante, se gradúan los requisitos en función de la mayor o menor participación o control en entidades de crédito. Por ejemplo, aquellas fundaciones bancarias con una participación igual o superior a un 30% en una entidad de crédito o posición de control sobre la misma deberán elaborar un

protocolo de gestión sobre la misma así como un plan financiero en el que se determine cómo hará frente la fundación a las posibles necesidades de capital de la entidad de crédito en la que participan. Por su parte, las fundaciones bancarias cuyo porcentaje de control o participación sobre una entidad de crédito sea superior al 50%, habrán de elaborar un plan de diversificación de sus inversiones.

Entrada en vigor: 29 de diciembre de 2013.

18. Ley 27/2013, de 27 de diciembre, de racionalización y sostenibilidad de la Administración Local –B.O.E. de 30 de diciembre de 2013–.

El propio título de la norma indica su objetivo fundamental, la adopción de medidas para la racionalización de la Administración Local. Para ello se incorporan diversas iniciativas, de las cuales señalamos:

(i) Establecimiento de un compendio de materias sobre las cuales los municipios pueden ejercer sus competencias propias, quedando reservado a una norma con rango de ley la determinación y modificación de las mismas.

(ii) Se dispone expresamente que la delegación de competencias estatales o autonómicas en municipios deberá ir acompañada de la correspondiente dotación presupuestaria. Además, su duración no podrá ser inferior a 5 años y la Administración delegante se reservará los mecanismos de control precisos para asegurar la adecuada prestación de los servicios delegados.

(iii) Refuerzo del papel de las Diputaciones Provinciales, Cabildos, Consejos Insulares o entidades equivalentes. Para ello, entre otras medidas, se permite a estas entidades la coordinación de determinados servicios en relación con municipios con población inferior a 20.000 habitantes y se les asignan servicios de recaudación tributaria, administración electrónica o contratación centralizada.

(iv) Se introducen medidas de transparencia como la obligación de determinar el coste real efectivo de los servicios que presten las Entidades locales, de acuerdo con criterios comunes.

(v) Medidas para favorecer la fusión voluntaria de municipios (preferencia en la asignación de planes de cooperación local o subvenciones, entre otras).

(vi) Revisión del conjunto de las entidades instrumentales del sector público local, prohibiendo, por ejemplo, las entidades instrumentales de segundo nivel u obligando al saneamiento obligatorio de aquellas que resulten deficitarias.

(vii) En cuanto a la iniciativa privada, se limita el uso de autorizaciones administrativas para iniciar una actividad económica a casos en los que su necesidad y proporcionalidad queden claramente justificadas. Además, se suprimen tradicionales monopolios municipales.

Entrada en vigor: 31 de diciembre de 2013.

19. Real Decreto 1.045/2013, de 27 de diciembre, de sobre revalorización de las pensiones del sistema de la Seguridad Social y de otras prestaciones sociales públicas para el ejercicio 2014 –B.O.E. de 30 de diciembre de 2013–.

Fija una revalorización general del 0,25% de las pensiones del Sistema de la Seguridad Social, estableciendo un importe máximo mensual ordinario de 2.554,49 euros.

Entrada en vigor: 30 de diciembre de 2013, sin perjuicio de que la revalorización de las pensiones así como de otros importes que contempla la norma tendrá efectividad desde el 1 de enero de 2014.

20. Real Decreto 1.046/2013, de 27 de diciembre, por el que se fija el Salario Mínimo Interprofesional para 2014 –B.O.E. de 30 de diciembre de 2013–.

El Salario Mínimo Interprofesional para el ejercicio 2014 queda determinado en 21,51 euros/día o 645,30 euros/mes.

Entrada en vigor: 31 de diciembre de 2013, si bien el importe del Salario Mínimo Interprofesional tendrá efectividad durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2014.

De otro lado, y si bien no se trata de una norma de carácter económico-financiero, cabe señalar por su importancia la aprobación de la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa, publicada en el B.O.E. de 10 de diciembre

de 2013. Esta norma introduce importantes cambios en el modelo educativo español, pasando por la gestión y autonomía de los centros, hasta el contenido curricular de las asignaturas, los itinerarios de estudios o la realización de evaluaciones. La fecha de entrada en vigor de la norma es el 27 de diciembre, si bien las distintas modificaciones se irán introduciendo paulatinamente en sucesivos cursos escolares conforme a lo dispuesto en su contenido.

Como siempre, en último lugar, procede reseñar la normativa más destacada en materia económica aprobada por la Comunidad Autónoma de Andalucía y, en particular, las siguientes dos leyes:

(i) Ley 4/2013, de 1 de octubre, de medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda –Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.) de 8 de octubre de 2013 y B.O.E. de 2 de noviembre de dicho año–. Esta Ley trae causa del Real Decreto-Ley 6/2013, del mismo nombre, que fue analizado en el número 11 de esta revista digital. Reproduciendo lo que allí se mencionaba, con las particularidades que la tramitación parlamentaria haya podido introducir, hay que reseñar que esta tiene por objetivo hacer efectivo el derecho a una vivienda digna consagrado en la Constitución Española, instaurando un conjunto de derechos y deberes tanto para los titulares de las mismas como de las Administraciones Públicas competentes.

De entre las medidas particulares contenidas en esta Ley destacan los instrumentos que se ponen a disposición de la Administración para evitar la existencia de viviendas deshabitadas: creación de un procedimiento para declarar una vivienda deshabitada y la inscripción en el correspondiente registro, medidas de intermediación en el mercado de arrendamiento de viviendas que garanticen su efectiva ocupación, subvenciones para personas arrendatarias y propietarias, entre otras.

Finalmente, cabe subrayarse el contenido de la Disposición Adicional Primera de esta norma, que contiene la llamada declaración de interés social de la cobertura de necesidad de vivienda de las personas en especiales circunstancias de emergencia social incurso en procedimientos de desahucio por ejecución hipotecaria. Este procedimiento implica que, en determinados supuestos, la Administración Andaluza estará facultada para expropiar temporalmente (por un plazo máximo de 3 años a contar desde la fecha del lanzamiento acordado por el órgano jurisdiccional competente) el uso de

viviendas que hayan sido adjudicadas en subasta a entidades financieras o filiales inmobiliarias o entidades tenedoras de activos de éstas. Los requisitos que ese exigen para poder ser beneficiario de esta expropiación temporal del uso son básicamente los siguientes:

- a. Que tenga su residencia habitual y permanente en la vivienda objeto de ejecución hipotecaria, la cual deberá ser la única vivienda de su propiedad, no disponiendo tampoco de otra ningún miembro de la unidad familiar que conviva en la vivienda subastada.
- b. Que ostente la condición inicial de propietario y deudor hipotecario o avalista o persona dada de alta en la Seguridad Social como trabajador por cuenta propia o autónoma.
- c. Que el lanzamiento sea susceptible de generar una situación de emergencia o exclusión social.
- d. Que el procedimiento de ejecución hipotecaria o apremio sea consecuencia del impago de un préstamo concedido para poder hacer efectivo el derecho a una vivienda de la persona.
- e. Que las condiciones económicas del beneficiario hayan sufrido un importante menoscabo, provocando una situación de endeudamiento sobrevenido respecto a las condiciones y circunstancias existentes en el momento de la concesión del préstamo hipotecario (ello se dará, como detalla la propia norma, cuando el esfuerzo que represente la carga hipotecaria sobre la renta familiar se haya multiplicado por, al menos, 1,5, y ello suponga más de un tercio de los ingresos familiares).
- f. Que el conjunto de ingresos de la unidad familiar no supere el 3 del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples.

En cuanto a las rentas a abonar por el beneficiario, éste deberá entregar a la Administración expropiante una cantidad en concepto de contribución al pago del justiprecio, por importe no superior ni al 25% de los ingresos de los miembros de la unidad familiar que convivan en la vivienda ni a la cuantía del justiprecio.

Entrada en vigor: 9 de octubre de 2013. No obstante la aplicación de esta norma se encuentra

cautelarmente suspendida por el Tribunal Constitucional en tanto se resuelva el recurso de inconstitucionalidad de la misma presentado por el Gobierno.

(ii) **Ley 7/2013, de 23 de diciembre, de Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2014** –B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2013–. Del contenido de la Ley de presupuestos Andaluza, cabe señalar los siguientes aspectos:

a. Obligación de elaborar por las Consejerías un Plan de Ajuste sobre los entes instrumentales adscritos a las mismas, remitiendo mensualmente un informe con el grado de cumplimiento del mismo a la Consejería de Hacienda y Administración Pública.

b. Congelación de salarios del personal del sector público, así como la no incorporación de nuevo personal, ya sea con carácter laboral, temporal o funcionario interino, salvo en casos excepcionales y para cubrir necesidades urgentes e inaplazables.

c. Actualización del importe de las tasas de cuantía fija autonómicas aplicando el coeficiente del 1,01% sobre la cuantía exigible en el ejercicio 2013.

d. Modificaciones fiscales para adaptar la normativa autonómica a los cambios legales operados en la legislación tributaria básica.

e. Quedan sin efecto, desde el 1 de enero de 2013 y, en tanto en cuanto existan tributos estatales que graven el mismo hecho imponible, los impuestos propios sobre depósitos de residuos radiactivos y sobre los depósitos de clientes en las entidades de crédito en Andalucía.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2014.

b) Hitos legales primer trimestre de 2014:

Como podrá apreciarse en el listado que a continuación se incluye, el primer trimestre de 2014 ha introducido modificaciones legales especialmente en el área laboral, con el objetivo de promover el empleo y reducir los elevados niveles de paro. No obstante, también se han abordado, con distinto calado, otras reformas, como el método de cálculo del coste de la energía eléctrica, el refuerzo de la Ley de Defensa de Consumidores y Usuarios, la mejora de la

Ley Concursal, así como ciertas normas en el ámbito tributario o de solvencia respecto a las entidades financieras.

1. Real Decreto-Ley 1/2014, de 24 de enero, de reforma en materia de infraestructuras y transporte, y otras medidas económicas – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 25 de enero de 2014–. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 13 de febrero de 2014, publicada en el B.O.E. de 19 de febrero del presente año.

Esta norma incorpora al derecho español determinadas medidas comunitarias relativas al sector de las infraestructuras y el transporte, con el objetivo de favorecer su productividad, competitividad y eficiencia así como de mejorar la seguridad en los mismos.

De otro lado, se incorporan medidas de distinto calado que se resumen como sigue:

- Modificaciones en materia de expropiaciones de terrenos para la construcción de autopistas estatales. El régimen actual establecía que la sociedad concesionaria era la obligada frente al expropiado al pago del justiprecio, no obstante, recientes sentencias judiciales obligaban a la administración a pagar dicho importe en caso de insolvencia de la adjudicataria. En determinadas ocasiones ello conllevaba un doble pago por la Administración del Estado, en la medida en que se veía obligada a pagar el justiprecio al expropiado así como el importe de la responsabilidad patrimonial a la sociedad concesionaria. Para evitar estas situaciones, se modifica la norma estableciendo que si el Estado ha tenido que hacer frente al justiprecio del expropiado podrá reducir el importe ya pagado de la responsabilidad patrimonial a abonar a la sociedad concesionaria.

- Se dota de continuidad al plan PIVE (Programa de al Vehículo Eficiente).

- Fomento de la industria del arte mediante la reducción del 21% al 10% del Impuesto sobre el Valor Añadido en las importaciones de objetos de arte, antigüedades y objetos de colección, así como de las entregas y adquisiciones intracomunitarias de objetos de arte, cuando dicha entrega sea efectuada por sus autores o derechohabientes y empresarios no revendedores

con derecho a deducción íntegra del importe soportado.

- Adecuación del porcentaje de retención del Impuesto sobre Sociedades (19%) al del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (21%).

- Establecimiento del límite cuantitativo a la retribución total a percibir por los miembros de las Corporaciones Locales, en función del número de habitantes que integren la Corporación y, en su caso, del porcentaje de dedicación al cargo.

Entrada en vigor: 26 de enero de 2014.

2. Circular 2/2014, de 31 de enero, del Banco de España, a las entidades de crédito, sobre el ejercicio de diversas opciones regulatorias contenidas en el Reglamento (UE) nº 575/2013, del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de créditos y las empresas de inversión, por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 648/2012 –B.O.E. de 5 de febrero de 2014–.

A través de la presente Circular el Banco de España, habilitado por el propio Gobierno mediante el Real Decreto-Ley 14/2013, de 29 de noviembre, es el encargado de establecer la forma y tiempo en que deberán cumplirse por las entidades de crédito los nuevos requisitos de solvencia establecidos en el seno de la Unión Europea y, más concretamente, en Basilea III, los cuales no se reproducen en la presente por su elevado tecnicismo.

Entrada en vigor: 6 de febrero de 2014.

3. Ley 1/2014, de 28 de febrero, para la protección de los trabajadores a tiempo parcial y otras medidas urgentes en el orden económico y social – B.O.E. de 1 de marzo de 2014–.

Distintas son las medidas incorporadas en este cuerpo normativo, si bien de las mismas, señalamos las siguientes:

(i) Modificaciones en materia de Seguridad Social respecto del cómputo del plazo para generar derecho a prestaciones en los trabajadores a tiempo parcial, estableciendo una fórmula que, conforme a principios de equidad, equipare y exija el mismo esfuerzo para un trabajador a jornada parcial que el que se le exige para uno a jornada completa.

(ii) Obligatoriedad de que los perceptores de prestaciones o subsidios por desempleo se mantengan inscritos como demandantes de empleo para seguir teniendo derecho a la citada prestación o subsidio.

(iii) Se aclara expresamente que no se perderá el derecho a la prestación o subsidio por desempleo en caso de salida ocasional al extranjero por un período máximo de 15 días naturales dentro del año natural. De otra parte, se incluyen como supuestos de suspensión de la prestación o subsidio la estancia en el extranjero hasta un período de 90 días, el traslado de residencia al extranjero por un período inferior a 12 meses para la búsqueda o realización de trabajo, perfeccionamiento profesional o cooperación internacional, debiendo recabar a tales efectos la autorización de la entidad gestora.

(iv) Se aumentan las sanciones para la falta de comunicación a la entidad gestora, con carácter previo a su efectividad, las medidas de despido colectivo o de suspensión de la jornada de trabajo, entre otras.

(v) Introducción de mejoras en materia de adopción de medias colectivas, especialmente en relación a la comisión negociadora (número de miembros, establecimiento de una única comisión negociadora integrada, en su caso, sólo por los centros afectados de haber varios o clarificación de la documentación a presentar por la empresa, entre otras medidas). Igualmente, se declara directamente ejecutable las sentencias de declaración de nulidad de despidos colectivos, no siendo, por tanto, necesario acudir a procedimientos individuales.

Entrada en vigor: 2 de marzo de 2014.

4. Real Decreto-Ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida –B.O.E. de 2 de marzo de 2014–. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 13 de marzo de 2014, publicada en el B.O.E. de 21 de marzo del presente año.

Esta norma viene a establecer una «tarifa plana reducida», durante un período de 24 meses, en las cotizaciones a la Seguridad Social para nuevas contrataciones indefinidas, de hasta 100 euros mensuales, dependiendo del tipo de contrato, que se

produzcan entre el 25 de febrero de 2014 y el 31 de diciembre de dicho año.

Esta medida resultará aplicable a todas las empresas y empresarios, con independencia de su tamaño, si bien las que cuente con menos de 10 trabajadores podrán aplicarse, una vez transcurrido el citado período de 24 meses, y durante los 12 meses posteriores, una reducción en las cuotas de la Seguridad Social equivalente al 50% de la cotización empresarial por contingencias comunes correspondiente al trabajador contratado de manera indefinida.

Para poder acogerse a esta medida las empresas y empresarios deberán cumplir una serie de requisitos:

- Hallarse al corriente de sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social.
- No haber sido excluidos del acceso a beneficios de programas de empleo por la comisión de determinadas infracciones graves o muy graves.
- Mantener, durante un período de 36 meses, el nivel de empleo total e indefinido alcanzado con dicha contratación.
- No haber extinguido contratos por causas objetivas (a partir del 24 de febrero de 2014) o por despido disciplinario declarados judicialmente improcedentes.

No obstante, existen algunas excepciones, quedando exceptuadas de esta medida las relaciones laborales de carácter especial, la contratación de trabajadores cuya actividad determine su inclusión en algún sistema especial de la Seguridad Social, o la contratación de determinados familiares del empresario (sólo podrá aplicarse la tarifa reducida para el caso de contratación de hijos del empresario o trabajadores autónomos menores de 30 años, o mayores de dicha edad pero con especiales dificultades para acceder a un empleo).

Entrada en vigor: 2 de marzo de 2014.

5. Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial –B.O.E. de 8 de marzo de 2014–. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 20 de marzo de 2014, publicada en el B.O.E. de 26 de marzo del presente año.

Para fomentar el marco legal preconcursal, y en un intento de que deudor y acreedores puedan alcanzar acuerdos de forma más fácil y flexible, que permita la continuidad de la empresa con dificultades de solvencia, se adoptan determinadas modificaciones en materia concursal:

(i) Se admite la posibilidad de suspender, durante el período de negociaciones, las ejecuciones sobre bienes que resulten indispensables para la continuidad de la actividad empresarial. Esta posibilidad se amplía a determinadas ejecuciones singulares promovidas por acreedores financieros bajo determinadas circunstancias.

(ii) Limitación de los supuestos de ejecución de garantías reales, intentando evitar aquellos que afecten a bienes necesarios para el mantenimiento de la actividad, y fomentando aquellos procedimientos que permitan la disociación entre la titularidad del bien y del derecho al use o disfrute sobre el mismo.

(iii) Nueva y más específica regulación de las acciones de integración. Se clarifican los acuerdos no rescindibles disponiendo expresamente, en aras a favorecer la seguridad jurídica, que no serán rescindibles los acuerdos de refinanciación alcanzados por el deudor, así como los negocios, actos y pagos, cualquiera que sea la naturaleza y la forma en que se hubieren realizado, y las garantías constituidas en ejecución de los mismos, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos en la propia norma concursal. Entre dichos acuerdos no rescindibles se incorpora un nuevo supuesto, en el cual no hace falta alcanzar determinadas mayorías de pasivo, permitiendo la negociación entre el deudor y determinados acreedores, si bien sujeto a estrictos límites que básicamente suponen un refuerzo de la posición de solvencia del deudor.

(iv) Temporalmente por un plazo de 2 años, se atribuye el carácter de crédito contra la masa a la totalidad de los que originen nuevos ingresos de tesorería, en los términos legalmente establecidos.

(v) Fomento de la capitalización de deuda a través de distintas medidas: quienes hayan adquirido la condición de socios por esta circunstancia no serán considerados como personas especialmente relacionadas con el deudor a los efectos de calificar su deuda como subordinada, el deudor no podrá negarse sin justa causa a ejecutar un acuerdo de recapitalización, entre otras medidas.

(vi) Limitación al porcentaje de votos favorables en el sindicato cuando se trate de un acuerdo global de refinanciación del deudor.

(vii) Modificación del régimen de garantías reales, adecuándolo no al hecho de ser titular o no de esta garantía sino al valor de la misma y a su carácter principal y accesorio. De esta forma, se permite, sometido a ciertos quórums cualificados y de acreedores en situaciones similares, que los acreedores con garantías reales se vean sometidos a acuerdos con el deudor y a su homologación en vía judicial.

(viii) Se extiende la posible afección de acuerdos de refinanciación con el deudor a acreedores disidentes o no participantes en nuevos supuestos (no sólo en las esperas) como las quitas, capitalizaciones de deuda y cesión de bienes en pago o para pago de deudas. Todo ello sujeto a los requisitos que la propia norma establece.

(ix) Ampliación del ámbito subjetivo del régimen de homologación judicial, extendiéndolo a todo tipo de acreedores financieros excepto acreedores por operaciones comerciales y acreedores de derecho público.

Entrada en vigor: 9 de marzo de 2014.

6. Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre – B.O.E. de 28 de marzo de 2014–.

La referida modificación legal tiene como objetivo transponer la Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre derechos de los consumidores. En particular, esta Directiva introduce un mayor refuerzo en la protección del consumidor y usuario en materia de contratos celebrados a distancias así como aquellos celebrados fuera del establecimiento mercantil. Entre los citados cambios normativos reseñamos los siguientes:

(i) Aumenta el derecho de información de consumidores y usuarios a nivel precontractual. Entre otros, se deberá informar de la existencia y condiciones de los depósitos u otras garantías que, en su caso, tenga que aportar el consumidor y usuario a solicitud del empresario, incluidas aquellas por las que se bloquee un importe en la

tarjeta de crédito o debido; de la existencia de la garantía legal de conformidad de los bienes; de la existencia y condiciones del servicio posventa y de las garantías comerciales que otorgue, de ser aplicables, etc. Además, para los contratos de suministro de contenidos digitales se producen ciertas especificaciones como la necesidad de informar sobre la compatibilidad o versiones necesarias del contenido digital.

Por su parte, en los contratos a distancia, la información a suministrar se adapta a las restricciones técnicas del soporte promocional (teléfonos, televisiones, etc.), estableciendo que, en todo caso, el empresario deberá indicar otra fuente de información clara y precisa donde pueda dirigirse el consumidor y usuario para acceder a información de forma fácil y directa (número de teléfono gratuito o página web, por ejemplo).

(ii) Los contratos a distancia incluyen una nueva formalidad, en la medida en que los sitios web habrán de indicar de modo claro y legible, a más tardar al inicio del proceso de compra, si se aplica alguna restricción de suministro y cuáles son las modalidades de pago que se aceptan.

(iii) Se amplía el concepto de contrato celebrado fuera del establecimiento comercial y el de contrato a distancia, incorporando nuevos supuestos que doten de mayor protección al consumidor y usuario.

(iv) El derecho de desistimiento se alarga a 14 días naturales, y se incorpora un formulario normalizado que el consumidor y usuario podrá usar para ejercerlo. Además, este plazo aumentará a 12 meses si el empresario no facilita al consumidor y usuario la información sobre el derecho de desistimiento. Igualmente, se establece el mismo plazo de 14 días naturales como máximo para que el empresario devuelva las cantidades abonadas por el consumidor y usuario en caso de que éste ejercite el derecho de desistimiento.

(v) Para la válida resolución del contrato por falta de entrega de los bienes contratados, será necesario que el consumidor y usuario, tras la no entrega de dichos bienes, emplace al empresario a una nueva entrega en un plazo adicional razonable.

(vi) Los empresarios no podrán cobrar pagos adicionales cuyo importe exceda del coste del servicio soportado por éstos. En cuanto a los medios de pago, no se podrá cobrar al consumidor por el uso de determinados medios de pago en cantidad que supere el coste que éstos suponen para el empresario.

(vii) Se establecen medidas para asegurar al consumidor y usuario frente al riesgo de pérdida o deterioro de los bienes adquiridos. A tales efectos, el riesgo sólo se transmitirá al consumidor y usuario cuando éste, o la persona por éste indicada, haya adquirido posesión material de los bienes adquiridos. En caso de que haya sido el propio consumidor y usuario el que haya elegido transportista, de entre los no propuestos por el empresario, o contratado directamente el servicio, el riesgo se transmitirá con la entrega al transportista de los bienes.

(viii) El incumplimiento del deber de permanencia podrá dar derecho a la penalización que, en su caso, se hubiere pactado, si bien ésta deberá ser proporcional al número de días no efectivos del compromiso de permanencia acordado.

(ix) En los contratos telefónicos se introducen novedades. Así, además del deber de identificación tanto de la empresa como de la persona que actúa en su nombre, será preciso indicar al inicio de la conversación el objetivo comercial de la misma. De otra parte, para poder confirmar una oferta, ésta habrá de presentarse por escrito o, salvo renuncia del consumidor y usuario, en soporte duradero. La aceptación del consumidor, por su parte, habrá de figurar con su firma o por envío del acuerdo por escrito, en papel o mediante correo electrónico, fax o sms. En otro orden de cosas, se limitan las llamadas con fines comerciales, que no podrán realizarse los fines de semana o festivos y tampoco fuera del horario de 9 de la mañana a 21 horas.

(x) El empresario tendrá obligación de recabar el consentimiento expreso para todo pago adicional a la remuneración acordada para la obligación principal.

Entrada en vigor: 29 de marzo de 2014.

7. Real Decreto 216/2014, de 28 de marzo, por el que se establece la metodología de cálculo de los precios voluntarios para el pequeño consumidor de energía eléctrica y su régimen jurídico de contratación –B.O.E. de 29 de marzo de 2014–.

Esta reforma del sector eléctrico supone la eliminación de las conocidas como «tarifas de último recurso» que venían aplicándose a una amplia mayoría de pequeños consumidores de energía eléctrica y cuya determinación del importe a abonar por éstos se basaba en los precios resultantes de una última subasta trimestral en la que participaban los productores de esta energía. A partir de este momento, los precios voluntarios para el pequeño consumidor se entenderán como el importe máximo que podrán cobrar los comercializadores de energía eléctrica para los consumidores que cumplan los requisitos establecidos por la norma (básicamente consumidores de baja tensión con potencia contratada no superior a 10 kW), determinándose la suma de éstos tomando como base el precio horario del mercado diario durante el período a que corresponde la facturación.

Entrada en vigor: 29 de marzo de 2014, si bien será a partir del 1 de abril de 2014 cuando se aplicará efectivamente el cobro a través de este nuevo sistema tarifario.

Emilio Albi: «Reforma fiscal»

Civitas, Thomson Reuters, Pamplona, 2013, 309 páginas

José M. Domínguez Martínez

La crisis fiscal del Estado ha sido uno de los múltiples rostros que la crisis económica y financiera iniciada en los años finales de la pasada década ha adoptado para mostrar su enorme virulencia. La brecha entre los gastos y los ingresos públicos, que durante algún tiempo parecía que tendía a desaparecer para siempre, ha colocado al borde del colapso las finanzas públicas de algunos países y desencadenado peligrosos episodios de crisis de la deuda soberana, llegando incluso a amenazar de muerte a la moneda única europea. Durante un largo período, especialmente a partir de mediados del año 2011, la deuda pública española se ha visto abocada a un ejercicio de funambulismo sin red de seguridad que ha condicionado el curso de la vida económica, social y política.

Después de saldar con superávit las cuentas públicas de los años 2005, 2006 y 2007, las presiones para ajustar los programas de gasto público y la política impositiva parecían haberse desactivado. Cuando la crisis desplegó su gama de implacables efectos quedó puesto de manifiesto que tales creencias eran totalmente infundadas. La necesidad de una revisión completa y sistemática de la fiscalidad española, tras haber asistido a un interminable rosario de modificaciones parciales y deslavazadas, se hacía patente. En el interin, el gobierno de la nación, al que se han sumado -en algunos casos, de una manera menos perceptible- los gobiernos regionales y municipales, ha adoptado numerosas medidas de elevación de las cargas impositivas bajo el dictado de enderezar las maltrechas finanzas públicas. Ya en 2013 se escenificó la creación de una comisión de expertos a la que se encomendó la elaboración de un informe para la puesta en marcha de una supuestamente ambiciosa reforma fiscal.

En los últimos tiempos vienen apareciendo significados estudios y propuestas impositivas en distintos ámbitos. En el caso español, uno de los hitos más destacados es la obra del profesor Emilio Albi de la que se pretende dar cuenta en estas líneas. No se trata de un recetario ligero con los ingredientes básicos de nuevos esquemas fiscales, sino de un texto relativamente extenso, detallado y minucioso en el que, con el respaldo de la fundamentación teórica, se lleva a cabo un repaso general del conjunto del

sistema impositivo español y se apuntan distintas líneas de ajustes y reformas. Quien acuda a este libro con la urgencia de hallar posibles recetas de uso inmediato se verá frustrado en su expectativa y antes de llegar a ese estadio deberá pasar por una instructiva incursión en los dominios de la teoría hacendística, de la experiencia comparada y de la estructura del sistema tributario español.



Un hipotético lector que hubiese cursado las asignaturas relacionadas con la Hacienda Pública dentro de la licenciatura en Ciencias Económicas hace treinta años y volviera ahora a adentrarse en el examen de las reformas fiscales podría constatar al menos cinco aspectos: i) que la mayor parte de los principios de la teoría hacendística siguen vigentes, aunque en algunos casos se perciben movimientos claros en los postulados teóricos de moda; ii) que muchas cuestiones concernientes al diseño óptimo de los impuestos siguen todavía abiertas; iii) que los sistemas fiscales han incorporado considerables novedades, aunque sin llegar a identificarse cambios que pudieran reputarse como verdaderamente revolucionarios; iv) que han sido bastante más prolíficas las propuestas presentadas, sobre todo bajo la fórmula de variantes impositivas en torno a esquemas ya conocidos, si bien tampoco portadoras de grandes innovaciones viables; v) que la ingente

cantidad de estudios empíricos no ha permitido llegar a un consenso sobre las repercusiones económicas de los impuestos.

Hace treinta años, el profesor Emilio Albi era una de las referencias punteras de la docencia y la investigación relativas a la Economía del Sector Público en España. Su trayectoria académica a lo largo de estas décadas, unida a una amplia experiencia en el campo del asesoramiento profesional de alto nivel internacional, le otorga hoy día el rango de autoridad en el campo de la Hacienda Pública teórica y aplicada. Desde la relevante posición de catedrático en la Universidad Complutense de Madrid, sus manuales de Teoría de la Economía Pública y del Sistema Tributario Español llevan durante decenios ejerciendo un importante papel en la formación universitaria económica y empresarial en España.

Todo el mundo tiene opiniones y percepciones propias acerca del sistema fiscal. No es de extrañar, ya que, como se ha afirmado, la fiscalidad se encuentra en el corazón de las relaciones entre los ciudadanos y el Estado. ¿Cómo no tener una valoración personal de las diferentes figuras impositivas que, como integrantes de un ejército, se encuentran desplegadas por todos los rincones del circuito económico? ¿Constituyen tales opiniones un fundamento suficiente para articular una propuesta de un sistema fiscal completo? Si, para contextualizar esta pregunta, simplemente calibramos la magnitud, la complejidad y la proyección de los estudios elaborados como base para la realización del influyente Informe Mirrlees en el Reino Unido, nos vemos impelidos, cuando menos, a adoptar las oportunas reservas al respecto. No, no puede decirse que esbozar siquiera mínimamente una propuesta de reforma fiscal integral sea una tarea fácil y al alcance de cualquiera. La lista de requisitos se antoja un tanto exigente: sin duda, de entrada, el dominio de los aspectos teóricos de la imposición se da por descontado. A partir de ahí podemos ir añadiendo componentes deseables: experiencia contrastada en el terreno de la investigación académica, conocimiento de la estructura y del funcionamiento del sistema tributario vigente, así como de la experiencia comparada, percepción directa de la realidad económica y empresarial, visión ajustada de la dinámica económica internacional, toma de conciencia del marco económico, social y político y de las condiciones de aplicación real de los tributos, y, no menos, de los objetivos que se pretende alcanzar.

La obra «Reforma fiscal» cuenta con la innegable ventaja del aval que el cumplimiento de los mencionados requisitos otorga a su autor, que, como antes se ha dicho, y contrariamente a lo que el reducido formato podría dar pie a pensar, no ofrece un menú precisamente dietético acerca de la reforma fiscal que puede plantearse en España. La necesidad de contar con un sistema fiscal que ayude a la salida de la crisis económica en España es la principal motivación del estudio realizado. El contenido de la obra se extiende en varios frentes: se abordan los criterios básicos que se considera deben informar la reforma fiscal; se exponen los fundamentos teóricos de las figuras impositivas principales y se atiende a los desarrollos más recientes dentro de la investigación académica; se ofrece una visión actualizada de las experiencias internacionales recientes en el ámbito de la fiscalidad; se analizan las deficiencias de las piezas básicas del sistema fiscal español, con un amplio soporte de ejemplos e ilustraciones, y se evalúan las principales propuestas que esperan su oportunidad en la agenda de la reforma fiscal.

La obra se estructura en siete capítulos: el primero va dedicado a la exposición de los criterios tributarios; los cuatro siguientes se centran en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (segundo), el impuesto sobre sociedades (tercero y cuarto), la imposición sobre la riqueza (quinto) y la imposición indirecta (sexto); un capítulo de resumen y conclusiones (séptimo) completa el sumario.

Aun cuando el autor parte de la premisa de la imposibilidad de registrar cambios radicales en la estructura del sistema fiscal español, no renuncia a plantear las bases de una reforma fiscal «sustancial». A pesar de la prudencia y del pragmatismo de los que hace gala al examinar las distintas opciones fiscales, no rehúye en modo alguno su posicionamiento personal a favor o en contra de diferentes líneas de reforma. Ese mantenimiento de los pies en la tierra actúa en ocasiones como aliciente para especular sobre cuál sería su opinión acerca del sistema fiscal óptimo en el supuesto de que no tuviéramos que asumir las rémoras derivadas de un sistema en funcionamiento y que, al margen de los problemas de transición, no permite afrontar un excesivo riesgo recaudatorio.

Es tal el número de cuestiones que se discuten en el libro que no resulta en absoluto fácil sintetizarlas. Su mera enumeración -no digamos una mínima discusión- llevaría a consumir bastante más espacio del que se espera para una simple reseña como pretende ser ésta. Lo anterior no nos exime de

intentar reflejar las ideas clave con las que se encontrará el lector, lo que se hace a continuación de manera telegráfica:

- La reforma fiscal debe ir encaminada a lograr suficiente recaudación con un sistema bien articulado, transparente y estable que impulse con eficiencia el crecimiento económico y reparta equitativamente los costes de la financiación pública.

- Los criterios inspiradores de la reforma han de ser los siguientes: equidad, eficiencia económica, suficiencia recaudatoria, simplicidad y corresponsabilidad fiscal.

- La opción del IRPF dual es la que se estima más adecuada para afrontar los retos que plantea el gravamen de los rendimientos del trabajo y del capital. Respecto a la progresividad impositiva, se decanta por un tipo máximo situado en la franja del 40% al 50 por ciento.

- También en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades se muestra partidario de limitar el alcance de las desgravaciones fiscales y de la supresión de los regímenes especiales para pequeñas y medianas empresas, a cambio de establecer el tipo de gravamen general en la cota del 25% al 27 por ciento. Como novedad más destacada se inclina por introducir una deducción en la base imponible, de aplicación gradual, a fin de imputar un rendimiento básico por el uso de los recursos propios.

- Por lo que concierne al Impuesto sobre el Patrimonio, después de poner de relieve sus múltiples deficiencias, se muestra partidario de su erradicación. En relación con el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, se pronuncia por una «refundación» del tributo, con una revisión de aspectos sustanciales de su estructura y aplicación. A su vez, el IBI está llamado a seguir desempeñando un papel crucial en las finanzas locales, en tanto que se muestra a favor de la supresión del gravamen de las segundas y ulteriores transmisiones de vivienda por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

- En el terreno de la imposición indirecta, en su opinión, existe ya escaso margen para la subida del tipo de gravamen estándar del IVA, impuesto en el que respalda mantener la diferenciación de tipos con arreglo a las diferentes categorías de bienes y servicios. Asimismo, apunta fórmulas para la aplicación del IVA en los servicios financieros y manifiesta su escepticismo acerca de las propuestas de sustituir cotizaciones sociales por dicho impuesto, así como sobre la utilización autonómica del mismo más allá de las fórmulas de participación recaudatoria. Por lo que se refiere a los impuestos especiales y medioambientales, a su juicio, a tenor de la reciente proliferación de tributos y la elevación de la carga tributaria, el recorrido actual es ya escaso. Por último, expresa las incertidumbres existentes respecto a la puesta en marcha del Impuesto sobre Transacciones Financieras, que, en cualquier caso, ha de inscribirse en el marco de un acuerdo supranacional.

Para la mencionada hipotética persona que se hubiese distanciado del estudio de los sistemas fiscales hace treinta años, la obra del profesor Albi aquí reseñada sería una magnífica ayuda para tratar de ponerse al día, con mayor o menor esfuerzo en función del grado de distanciamiento efectivo, partiendo del sustrato de la teoría impositiva; para quienes, a lo largo de más de treinta años, hemos tratado de mantener ininterrumpidamente el pulso de la docencia y la investigación en el apasionante campo de los impuestos, constituye un material sumamente valioso para confrontar nuestros propios puntos de vista y encontrar nuevos alicientes con los que proseguir nuestro modesto empeño vocacional. Para los «policy makers», es una fuente de análisis, contraste e inspiración de extraordinario valor en relación con sus posibles iniciativas de reforma fiscal.

Nigel Warburton: «Una pequeña historia de la filosofía»

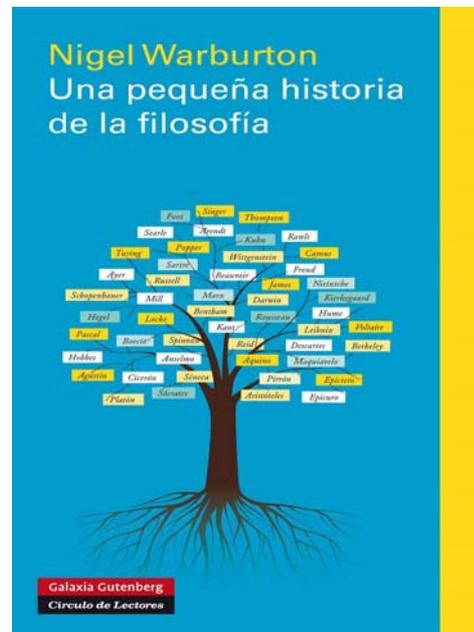
Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona, 2013, 269 páginas

José M. Domínguez Martínez

Quizás no debería un libro sobre la historia de la filosofía tomar como título un enunciado falso. Tal vez debería evitar inducir a una percepción errónea al hipotético lector. Sólo desde la modestia del autor cabe conferir el calificativo de «pequeña» a la historia del pensamiento filosófico que Nigel Warburton condensa con maestría en sus menos de trescientas páginas, realmente bien aprovechadas. La historia puede ser pequeña en extensión, pero no menos grande en contenido, en diversidad, en precisión, en claridad expositiva y en cercanía al lector. El permanente respeto hacia éste y la renuncia a cualquier tipo de adoctrinamiento -lo que no puede decirse de algunos de los más aclamados *best sellers* mundiales sobre la historia de la filosofía- son otros de los rasgos de esta auténtica joya para la difusión del conocimiento filosófico.

Warburton se enfrenta con decisión y valentía al magno empeño de sintetizar las principales aportaciones que han jalonado la historia del pensamiento filosófico occidental. No lo hace con la intención de cubrir un mero expediente desde una posición de erudición, no con la pretensión de rellenar páginas con ideas deslavazadas, ancladas en los momentos históricos en que fueron concebidas. Warburton se traza como objetivos buscar los hilos conductores en las sucesivas aportaciones aparecidas a lo largo de más de dos mil años, hallar el núcleo básico de cada una de ellas para poder encontrar respuestas al cúmulo de preguntas que nos seguimos haciendo los seres humanos y también para encarar los problemas de nuestro tiempo.

Con vistas a ese arduo propósito, el autor se decanta por un enfoque cronológico organizado en torno a cuarenta breves capítulos, cuarenta magníficas piezas bien engranadas entre las que procura que no haya soluciones de continuidad. Esa concatenación, hábilmente incorporada, no hace sino dar un aliciente adicional al lector para no interrumpir el curso de su lectura, a la postre una eficaz invitación para adentrarse en las obras originales de los muchos más de cuarenta filósofos citados, que van desde Sócrates, el «santo patrón» de la filosofía, hasta un «tábano moderno» como Singer.



Lejos de llevar a un reduccionismo de ideas fácilmente condensables, el contenido de los distintos capítulos nos mueve a la reflexión, nos induce a formular otros desarrollos, nos estimula a plantear nuevos interrogantes. Tratar de entresacar alguna conclusión simple de cada una de las aportaciones de tan variado elenco es tarea verdaderamente ardua, si no imposible. Por supuesto, como cualquier elección, conllevaría significativos costes de oportunidad, acentuados en este caso por la complejidad de las cuestiones abordadas y el alcance de las perspectivas abiertas por los pensadores. Partiendo de esa premisa y de una renuncia expresa a pretender mostrar las claves del pensamiento de cada filósofo, a continuación, simplemente como ejercicio recapitulativo de aspectos de interés, a modo de mensajes filosóficos telegráficos, se muestra un repertorio de algunos de los muchos que pueden extraerse directamente de la obra de Warburton:

1. Para Sócrates, una conversación en la que todo el mundo terminaba dándose cuenta de lo poco que sabía era un éxito. Su opción por la muerte, decidida con «pulcritud democrática», a fin de no tener que renunciar a seguir cuestionándolo todo, sigue siendo un potente faro que ilumina el

pensamiento libre. Platón nos advierte de que la gente corriente tiende a no percibir la realidad que la circunda porque se conforma con mirar lo que tiene delante en vez de reflexionar profundamente. Sólo así podemos evitar ser engañados por las apariencias.

2. La búsqueda de la *eudaimonia*, de la felicidad, según Aristóteles, sólo se consigue a través de la vida en sociedad. La mejor vida para un ser humano es aquella que utiliza los poderes de la razón; la educación, el mejor modo de desarrollar buenos hábitos.

3. Pirrón, el máximo exponente del escepticismo, trata de convencernos de que no podemos llegar a conocer cómo es realmente el mundo ni comprometernos con ningún punto de vista: al no poder estar seguros de nada, deberíamos suspender todo juicio y vivir nuestras vidas libremente.

4. Epicuro recomienda como mejor modo de vivir llevar un estilo de vida muy sencillo, ser amable con la gente y rodearse de amigos. También aportó una visión para evitar el miedo a la muerte: al igual que no nos preocupamos por el tiempo previo a nuestro nacimiento, carece de sentido hacerlo por todo el que seguirá al momento de nuestro fallecimiento.

5. Los representantes de la escuela estoica (Zenón, Epícteto, Cicerón y Séneca, entre otros) mantienen como idea básica que sólo deberíamos preocuparnos por las cosas que podemos cambiar, con vistas al objetivo de alcanzar la serenidad mental: aunque no podemos controlar lo que va a suceder, sí podemos modular nuestra actitud ante las circunstancias.

6. ¿Cómo puede un Dios bueno y todopoderoso permitir el mal? Era uno de los interrogantes que atormentaba a Agustín de Hipona. Después de haberse embarcado en la senda del maniqueísmo, halló la respuesta en la existencia del libre albedrío, la capacidad humana de elegir las acciones a realizar, entre ellas el mal. Dios podría habernos programado para escoger siempre el bien frente al mal, pero no seríamos verdaderamente libres.

7. Bocio se encargaría de buscar respuesta a una paradoja ligada al libre albedrío: ¿podemos elegir realmente nuestras decisiones cuando hay un Dios omnisciente que sabe lo que vamos a hacer?

¿Tiene sentido el castigo o la recompensa? La atemporalidad de Dios, que tiene conocimiento de todo -pasado, presente y futuro- en un instante, es la salida que encuentra el filósofo romano.

8. Más tarde, Anselmo, arzobispo de Canterbury, se entretendría en tratar de demostrar la existencia de Dios a través de un argumento apriorístico: un Dios, como ser supremo, que existiera sólo en nuestras mentes y no en la realidad no sería lo más grande jamás concebido, pues uno que existiera en la realidad sería indudablemente más grande. Ya en el siglo XIII, Tomás de Aquino aporta otros argumentos para justificar la existencia de Dios. En el de la vía de la causa eficiente sostiene que ha de haber una causa originaria, una causa sin causa, de la que se desencadena una serie interminable de causas y efectos, que explica todo lo que conocemos.

9. Maquiavelo tenía bastante claro cuál era la receta a aplicar por un príncipe o gobernante para ser eficaz: «aprender a no ser bueno». El resultado final es más importante que los medios utilizados para conseguirlo. Es peligroso confiar en que alguien va a cumplir sus promesas a no ser que tema las consecuencias de su incumplimiento.

10. Hobbes proporcionó una justificación al establecimiento de una soberanía pública como garantía del contrato social, un acuerdo mediante el que los individuos renuncian a parte de sus libertades a cambio de seguridad. Sin ese esquema, la vida en el estado de naturaleza, sin leyes ni protección, sería terrible.

11. Descartes, además de habernos ubicado en sus coordenadas, nos legó el método de la duda cartesiana: no aceptar que algo es verdadero si existe la más mínima posibilidad de que no lo sea. Su universalmente célebre conclusión, «cogito ergo sum», nos lleva a convencernos de nuestra existencia en tanto seamos capaces de pensar. Él estaba convencido de la existencia de Dios porque nos ha implantado la idea de Dios en nuestras mentes; si no existiera, no tendríamos dicha idea de Dios.

12. Pascal, en cambio, recurrió a la teoría de la probabilidad para explicar la existencia de Dios. A un jugador racional le interesaría actuar bajo la creencia de que Dios existe, tras evaluar las consecuencias (ganancias/pérdidas), según distintos comportamientos, en caso de que

finalmente exista o de que no. Él consideraba que el premio potencial (alcanzar la dicha eterna) era infinito; la pérdida potencial (no haber disfrutado de la gloria y del lujo terrenales), escasa. Sin embargo, la apuesta de Pascal resulta más arriesgada una vez que se contemplan distintas opciones de deidad.

13. Spinoza abrió la senda del racionalismo, planteamiento que sitúa la razón por encima de la experimentación y la observación. Como determinista, pensaba que toda acción humana era el resultado de una causa anterior. El libre albedrío es un espejismo: nos parece que escogemos con libertad lo que hacemos y creemos controlar, pero eso se debe a que no comprendemos de dónde surgen nuestras acciones y elecciones.

14. Locke consideraba que la mente de un recién nacido es como una pizarra en blanco; todo nuestro conocimiento proviene de nuestra experiencia en la vida. Lo que no podemos recordar no forma parte de nosotros mismos como persona. Lo que determina la identidad personal es la continuidad psicológica.

15. Para Berkeley, todo aquello que deja de ser observado, también deja de existir. No existe ninguna realidad más allá de las ideas que tenemos. No es de extrañar que se le catalogue como idealista e inmaterialista.

16. Arouet, más conocido como Voltaire, desconfiaba profundamente de los sistemas filosóficos y de los pensadores que creían tener todas las respuestas. No entendía cómo las catástrofes naturales, con miles de víctimas humanas, podían formar parte de un plan mayor concebido por un ser supremo. Arremete contra los filósofos afines a las corrientes optimistas y apela a dedicarse a realizar cosas útiles para la humanidad y erradicar la injusticia, en lugar de entretenerse en especulaciones filosóficas.

17. Hume se rebeló contra el argumento del diseño como justificativo de la existencia de Dios, al juzgar que no aportaba pruebas suficientes para concluir que debe existir un ser todopoderoso, omnisciente y de bondad suprema. También se mostraba bastante escéptico respecto a los milagros, para cuya validez exigía que se desafiara una ley de la naturaleza. Antes de asumirlos, recomendaba explorar otras explicaciones más mundanas.

18. A diferencia de Hobbes, Rousseau pensaba que los seres humanos son buenos por naturaleza; si se sacan de un estado natural y se congregan en ciudades, es cuando comienzan los problemas. La civilización corrompe a los seres humanos, pero cree que es posible organizar armónicamente la sociedad a fin de que todo el mundo trabaje en pos de un bien común. Basó su solución en la idea de la voluntad general, todo aquello que sea mejor para toda la comunidad. Si alguien se niega a reconocer que obedecer una ley es en beneficio de la comunidad, a esa persona se le debe «obligar a ser libre».

19. Kant señala que percibimos el mundo a través del filtro de nuestra mente. Creía que no podemos hacernos una idea completa de cómo son las cosas. Nunca percibimos directamente el mundo nouménico, lo que se encuentra detrás de las apariencias. Si podemos conocer el mundo fenoménico, el mundo que nos rodea. Pensaba que era posible un conocimiento independiente de la experiencia y que revelara una verdad del mundo. Mediante el poder de la razón podemos descubrir características de nuestras propias mentes que colorean toda nuestra experiencia.

20. Para Kant, una buena acción es condición necesaria pero no suficiente para que se trate de un comportamiento moralmente bueno; para esto hace falta que la acción corresponda a una obligación basada en la razón, con independencia de las consecuencias que tenga para nosotros o de cómo nos haga sentir. Por otro lado, nunca, bajo ninguna circunstancia, se debe mentir, ya que no se puede establecer un principio general en el que todo el mundo mienta cuando le convenga. Kant propugnaba no utilizar a las personas sino tratarlas con respeto, reconociendo su autonomía y su capacidad para tomar decisiones razonadas por sí mismas.

21. Bentham es conocido principalmente por su defensa del utilitarismo o principio de la mayor felicidad, que propugna vivir con arreglo a aquello que produzca la mayor felicidad. Para Bentham, la felicidad es placer y ausencia de dolor. Todos los miembros de la sociedad son absolutamente equiparables para el cómputo y la medición de la felicidad.

22. Las ideas que tenemos están directamente relacionadas con la época en la que vivimos y no pueden ser comprendidas del todo fuera de su contexto histórico. Es ésta una de las grandes

aportaciones de Hegel, para quien la realidad avanza constantemente hacia el objetivo de comprenderse a sí misma, siguiendo un patrón inevitable. Creía que nuestro pensamiento progresaba mediante el choque entre una idea y su contraria. El método dialéctico, con la secuencia de tesis-antítesis-síntesis, hacía acto de presencia.

23. Como antítesis del optimismo, Schopenhauer creía que la vida es sufrimiento y que sería mejor no haber nacido. Estamos atrapados, según él, en un ciclo sin salida: deseamos cosas, las obtenemos, y luego deseamos más. La realidad tiene dos aspectos, como voluntad y como representación: la voluntad es la fuerza ciega que se encuentra en absolutamente todo lo que existe; la representación es el mundo tal y como lo experimentamos, es nuestra construcción mental de la realidad. Schopenhauer abogaba por la compasión como base del comportamiento personal.

24. Mill defendía la idea de que proporcionar a todo el mundo espacio para desarrollarse era el mejor modo de organizar la sociedad. Consideraba que el paternalismo era aceptable con los niños, pero no con los adultos, aunque con una importante excepción: todo adulto debería ser libre para vivir como quiera siempre que con ello no dañe a nadie. Mostraba aversión a la «tiranía de la mayoría». Además de la libertad de vivir como se quiera, Mill creía que era vital que todo el mundo contara con libertad de pensamiento y expresión.

25. Darwin elaboró la teoría científica más influyente de todos los tiempos, según la cual las especies han evolucionado mediante un proceso natural y que, en vez de permanecer inmutables para siempre, están en constante cambio. Las plantas y los animales que se adaptaron a su entorno tenían más posibilidades de sobrevivir el tiempo suficiente para transmitir algunas de sus características. La lucha por la supervivencia es la clave del proceso. La evolución es un proceso mecánico, que no necesita de ninguna conciencia ni de ningún Dios.

26. Para Kierkegaard, creer en Dios no es una decisión sencilla, sino que requiere un salto de fe, que implica riesgo e irracionalidad. Las órdenes divinas son superiores a cualquier ética humana, pero quienes abandonan la ética por la fe lo arriesgan todo, en la medida en que no existe

certeza de que el mensaje provenga realmente de Dios.

27. Para Marx, toda la historia de la humanidad puede explicarse como una lucha de clases. Creía que el desarrollo de la sociedad conduciría de forma espontánea hacia formas más avanzadas, hacia el comunismo, pero el proceso podría acelerarse a través de la revolución de las clases oprimidas. Esta revolución conllevaría una dosis de violencia, concebida como necesaria en aras del bien superior a alcanzar. Frente a una sociedad capitalista dominada por la burguesía, con un proletariado explotado y alienado, se alza el ideal de la sociedad comunista, regida por el siguiente lema: «De cada cual, su capacidad; a cada cual, según su necesidad».

28. La corriente de la filosofía pragmática encuentra en William James su principal exponente. Sólo tienen interés las consecuencias prácticas. La verdad es simplemente aquello que funciona. Una frase es verdadera cuando describe fielmente cómo es el mundo.

29. Nietzsche proclamó la muerte de Dios, en el sentido de que creer en Dios había dejado de ser razonable. Este hecho abría nuevas posibilidades para la humanidad, a la vez estimulantes (los individuos podían crear sus propios valores) y aterradoras (la ausencia de Dios implicaba eliminar todos los límites y hacía que cualquier cosa fuera posible).

30. Otra revolución en el pensamiento humano vino de la mano del descubrimiento por Freud del inconsciente: gran parte de lo que hacemos se debe a deseos que permanecen ocultos. La vida en sociedad es posible porque nos escondemos a nosotros mismos lo que realmente sentimos y lo que queremos hacer. Los sueños ofrecen uno de los mejores modos para conocer los pensamientos ocultos.

31. Russell creía que no había posibilidad alguna de que Dios fuera a salvar a la humanidad, por lo que nuestra única oportunidad es recurrir al poder de la razón. El miedo a la muerte explica, según él, la inclinación de las personas hacia la religión. Llega a la conclusión de que no existe Dios, al rechazar la idea de que Dios no tiene causa, que invalidaría la afirmación de que todo tiene una causa.

32. Alfred Jules Ayer llegó a manifestar que gran parte de la historia de la filosofía estaba repleta de sandeces y era un completo disparate sin apenas valor. Sólo le interesaba lo que podía conocer a través de la lógica o los sentidos. Sólo las afirmaciones que son ciertas por definición o empíricamente verificables son de utilidad a los filósofos. Para él, la frase «Dios existe» es una afirmación carente de sentido. Ayer era, así, un ignosticista, alguien que piensa que toda discusión sobre esa cuestión tan importante históricamente es una tontería.
33. Todos somos libres; sólo tú puedes decidir cómo vivir. Es la esencia de la filosofía existencialista, encarnada en Sartre, Beauvoir y Camus. Los seres humanos no tenemos ninguna esencia. No estamos aquí por ninguna razón concreta, ni nos tenemos que comportar de alguna forma especial para ser humanos. La vida humana es una fuente de angustia, que surge al comprobar que somos responsables de nuestros actos y que no podemos poner ninguna excusa. En primer lugar existimos en el mundo y luego hemos de decidir qué hacemos con nuestras vidas.
34. Wittgenstein llamó la atención acerca del hecho de que utilizamos el lenguaje para muchas cosas distintas. Sostenía que los filósofos habían entendido las cosas mal porque pensaban que, fundamentalmente, todo el lenguaje operaba del mismo modo. No podemos tener nuestro propio lenguaje privado. Debe basarse en nociones compartidas socialmente.
35. Arendt introdujo la noción de «la banalidad del mal»: un sistema social o político puede hacer que una persona sea incapaz de pensar de un modo crítico sobre sus propias acciones y las consecuencias de éstas sobre personas reales.
36. Popper transformó la forma en la que vemos cómo se produce el progreso del conocimiento humano. La ciencia avanza cuando nos damos cuenta de que una creencia resulta ser falsa. La esencia de la metodología científica, según Popper, es tratar de demostrar que las teorías científicas son falsas. La ciencia no demuestra que nada sea verdadero; lo único que hace es evitar las opiniones falsas. Una sola excepción a una regla o afirmación hace que quede completamente refutada. Con este enfoque, los razonamientos inductivos (partir de observaciones concretas para llegar a una conclusión general) muestran sus pies de barro. El rasgo clave de cualquier hipótesis es que ha de ser rebatible. Si algo no puede someterse a refutación, queda expulsado automáticamente del campo de la ciencia. Por su parte, Kuhn introdujo el enfoque de los paradigmas en la explicación de la evolución del conocimiento. Un paradigma vigente determina el marco de lo que se puede pensar hasta que aparece otro que lo cuestiona.
37. Filósofas como Philippa Foot o Judith Jarvis Thomson han removido los esquemas de razonamiento tradicionales, incorporando la perspectiva psicológica, con una serie de experimentos mentales de los que se desprenden notorias paradojas de comportamiento expresado. Una pregunta clave queda suspendida en el aire sin que puedan aportarse respuestas contundentes: ¿Cuándo es aceptable sacrificar una vida humana para salvar varias?
38. John Rawls llamó la atención sobre el hecho de que la naturaleza humana lleva a que la gente, conscientemente o no, tienda a pensar en su propia posición cuando describe un mundo mejor o formula recomendaciones sobre los cursos de acción. Para evitar ese sesgo, concibió un experimento mental (la posición original): se trata de diseñar una sociedad mejor, pero sin saber de antemano qué posición real vamos a ocupar en la sociedad. Realizar elecciones desde detrás de ese velo de la ignorancia llevaría a propugnar unos principios más justos. El principio de justicia defendido por Rawls avala aquellos movimientos en los que mejore la posición de los más desfavorecidos, incluso aunque aumenten las desigualdades.
39. Otros filósofos y científicos (como Alan Turing y John Searle) se han adentrado en las comparaciones entre la mente humana y los ordenadores. Generar respuestas correctas no es lo mismo que comprender. A pesar de ello, hay quienes sostienen que los ordenadores pueden realmente pensar.
40. Peter Singer nos lanza a bocajarro una dura prueba emocional: si estamos dispuestos a salvar a un niño que, delante de nosotros, ha caído a un lago, ¿por qué no nos conmovemos ante los miles de niños que mueren de hambre diariamente en el mundo? Su planteamiento moral se basa en la idea de la consistencia: tratar casos similares de manera similar.

Cuando uno va adentrándose en las páginas de esta «pequeña historia de la filosofía» tiene la sensación de que está ante un producto de alta calidad y utilidad; cuando llega a su término, lamenta de veras que haya sido tan corto el viaje, aunque se congratula de tomar conciencia de que las puertas del debate filosófico sigan abiertas. La pequeña gran obra de Warburton, como preciada caja de caudales que es, contiene algunas valiosas pistas para no perderse en el intrincado laberinto del pensamiento filosófico.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2013 y en primer trimestre de 2014

Instituto Econospérides

Ciencia Económica

¿Es la Economía una ciencia? Robert J. Shiller. *Expansión*, 8 de noviembre de 2013.

Desigualdad y distribución de la renta

Crisis y economía familiar. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 17 de noviembre de 2013.

Por qué la desigualdad es importante. Paul Krugman. *El País*, 22 de diciembre de 2013.

Economía española

2014, el primer año de la recuperación. Ángel Laborda. *El País*, 12 de enero de 2014.

Balance de 2013. Ángel Laborda. *El País*, 22 de diciembre de 2013.

Buen comportamiento del sector exterior y del mercado de trabajo. Rafael Pampillón. *Expansión*, 5 de octubre de 2014.

Cambio de tendencia. José Luis Leal. *El País*, 29 de diciembre de 2013.

Competir mejor, crecer mejor: los retos de la recuperación. Francisco Pérez. *El País*, 2 de febrero de 2014.

Economía europea

Cómo cortar el círculo vicioso de la eurozona. Lucrecia Reichlin y Luis Garicano. *Expansión*, 12 de febrero de 2014.

Eurozona: salida de la recesión con asignaturas pendientes. Juergen B. Donges. *El Economista*, 7 de noviembre de 2013.

Economía mundial

La economía mundial en transformación. George Soros. *Expansión*, 28 de diciembre de 2013.

Economía sumergida

Economía sumergida y reforma impositiva. Juan R. Cuadrado. *Expansión*, 17 de diciembre de 2013.

Educación

Lecciones para educadores. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 22 de octubre de 2013.

Sector inmobiliario

De nuevo las burbujas inmobiliarias. Nouriel Roubine. *Expansión*, 4 de diciembre de 2013.

Sistema financiero

Anatomía de una crisis. Aristóbulo de Juan. *Expansión*, 7 de noviembre de 2013.

Ayudas públicas a la banca española: comparativa internacional. Joaquín Maudos. *Expansión*, 7 de octubre de 2013.

Competencia entre bancos y estabilidad financiera. Manuel Conthe. *Expansión*, 12 de octubre de 2013.

Los deberes están hechos. Braulio Medel. *Actualidad Económica*, noviembre 2013.

¿Qué pasa con el crédito? Juan José Toribio. *El País*, 25 de octubre de 2013.

Sistema de pensiones

Pensiones: sostenibilidad y suficiencia. J. Ignacio Conde. *Expansión*, 27 de noviembre de 2013.

¿Es la Economía una ciencia?

Robert J. Shiller

Expansión, 8 de noviembre de 2013

¿Es la economía una ciencia?



EN PRIMER PLANO

Robert J. Shiller

El recientemente galardonado como Premio Nobel de Economía explica por qué existe esta distinción con independencia del debate en torno a si la economía es una ciencia. Defiende que la recompensa se dirige a "quienes no buscan la atención mediante trucos".

Soy uno de los ganadores de este año del Premio en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel y, por ello, agudamente consciente de la crítica a esta galardón por quienes afirman que la economía —a diferencia de la química, la física o la medicina, para las cuales también se otorgan Premios Nobel— no es una ciencia. ¿Están en lo cierto?

Un problema que tiene la economía es que necesariamente se centra en la política, más que en el descubrimiento de aspectos fundamentales. Nadie se preocupa demasiado por los datos económicos, excepto para usarlos como guía para la política. Los fenómenos económicos no tienen para nosotros la misma fascinación intrínseca que las resonancias iónicas del átomo o el funcionamiento de la vesícula y otros orgánulos de una célula viva. Juzgamos a la economía por lo que puede producir. Así, la economía se parece más a la ingeniería que a la física: es más práctica que espiritual.

No existe un Premio Nobel de Ingeniería, aunque debería haberlo. Es cierto, el Nobel de Química de este año se asemeja un poco a un Nobel de Ingeniería, porque fue otorgado a tres investigadores —Martin Karpus, Michael Levitt y Arieh Warshel— por el desarrollo de modelos multiescala de sistemas químicos complejos que subyacen a los programas informáticos que permiten que los equipos de resonancia magnética nuclear funcionen. Pero la Fundación Nobel está obligada a considerar una cantidad mucho mayor de ese tipo de material práctico y aplicado cuando evalúa el Premio de Economía.

El problema es que, una vez que nos centramos en la política económica, entra en juego mucho de lo que no es ciencia. Se involucra la política y los gestos políticos son ampliamente recompensados por la atención pública. El Premio Nobel está diseñado para recompensar a quienes no buscan la atención mediante trucos y a quienes, en su sincera búsqueda de la verdad, podrían de otra manera resultar desatendidos.

Por qué se lo llama entonces premio de "ciencias económicas" y no de "economía"? Los otros premios no se entregan a las "ciencias químicas" y a las "ciencias físicas".

Los campos de acción que usan "ciencia" en sus títulos tienden a ser aquellos que logran que las masas se involucren emocionalmente y en los cuales los lunáticos suelen tener cierta influencia sobre la opinión pública. Estos campos incluyen la "ciencia" en sus nombres para distinguirlas de sus primos de dudosa reputación.



A medida que la economía se desarrolle, ampliará su repertorio de métodos y fuentes de evidencia

La denominación ciencia política ganó popularidad por primera vez a fines del siglo XVIII para marcar diferencias respecto de los tratados partidistas cuyo propósito era ganar votos e influir, en vez de buscar la verdad. La expresión ciencia astronómica era común a fines del siglo XIX, para marcar diferencias frente a la astrología y el estudio de los mitos antiguos sobre las constelaciones. La ciencia hipnótica también se usó el siglo XIX como expresión para distinguir el estudio científico del hipnotismo de la brujería o el trascendentalismo religioso.

Esos términos eran necesarios en aquel entonces porque sus lunáticos homologos ejercían un influjo mucho mayor sobre el discurso general. Los científicos tenían que anunciarse sí mismos como tales.

De hecho, incluso la expresión "ciencia química" disfrutó cierta popularidad en el siglo XIX, una época en que ese campo buscaba distinguirse de la alquimia y la propaganda sobre panaceas de charlatanes. Pero la necesidad de usar ese término para distinguir a la ciencia

verdadera de la práctica de los impostores ya estaba diluyéndose para cuando se implementaron los Premios Nobel, en 1901.

De manera similar, las expresiones "ciencia astronómica" y "ciencia hipnótica" se extinguieron casi completamente durante el siglo XX, tal vez porque la creencia en lo oculto declinó en la sociedad respetable. Es cierto, los horóscopos aún sobreviven en periódicos populares, pero sólo están allí para las personas poco verdaderas deficientes científicas o a manera de entretenimiento; la idea de que las certezas determinan nuestro destino ha perdido toda su credibilidad intelectual. Por lo tanto, ya no hay necesidad de la expresión "ciencia astronómica".

Crítica

Las críticas de las ciencias económicas a veces se refieren al desarrollo de una "seudociencia" de la economía, para lo cual sostienen que se usa la ceremonia de la ciencia, como una profusión de matemática, pero sólo a manera de espectáculo. Por ejemplo, en su libro de 2004, *¿Es la economía? Engañados por el azar*, Nassim Nicholas Taleb dijo sobre las ciencias económicas: "Se puede disfrazar el charlatanismo bajo el peso de las ecuaciones y nadie se daría cuenta, ya que no existe tal cosa como un experimento controlado".

Pero la física también recibe ese tipo de crítica. En su libro de 2004, *Los dioses de la física en el siglo XXI: ¿es la teoría de cuerdas un colapso sin salida?*, Lee Smolin reprochó a la profesión de la física haberse dejado seducir por teorías hermosas y elegantes (en particular, la teoría de las cuerdas) más que por aquellas que pueden ser contrastadas mediante la experimentación. De manera similar, en su libro de 2007, *Not Even Wrong: The Failure of String Theory and the Search for Unity in Physical Law* (Ni siquiera un error: el fracaso de la teoría de las cuerdas y la búsqueda de la unidad en la ley física), Peter Woit acusó a los físicos de un pecado muy similar al atribuido a los economistas matemáticos.

Creo que la economía es un tanto más vulnerable que las ciencias físicas a los modelos cuya validez nunca será clara, porque la necesidad de aproximaciones es mucho mayor que en las ciencias físicas, especialmente porque los modelos describen personas en vez de resonancias magnéticas o partículas fundamentales. La gente puede cambiar de idea y comportarse en forma completamente distinta. Incluso ideas neuróticas y problemas de identidad, fenómenos complejos que desde el campo de la economía conductual se consideran relevantes para entender los resultados económicos.

Lado cuantitativo

Pero no toda la matemática en economía es, como sugiere Taleb, charlatanismo. La economía tiene un lado cuantitativo importante, del que no podemos vivirnos. El desafío ha sido combinar su pespeculancia matemática con el tipo de ajustes necesarios para que sus modelos se adecuen al irreducible elemento humano de la economía.

El avance de la economía conductual no entra fundamentalmente en conflicto con la economía matemática, como algunos parecen creer, aunque puede chocar con algunos modelos económicos matemáticos actualmente de moda. Y, si bien la economía presenta sus propios problemas metodológicos, los desafíos básicos que enfrentan los investigadores no son esencialmente distintos de los que ocupan a investigadores en otros campos. A medida que la economía se desarrolla, ampliará su repertorio de métodos y fuentes de evidencia, aumentará la solidez de su ciencia y los charlatanes serán desmenzados.

Premio Nobel de Economía 2013, es profesor de economía en la Universidad de Yale.
© Project Syndicate, 2013

Crisis y economía familiar

José M. Domínguez

Diario Sur, 17 de noviembre de 2013

Resaltar una comparación de la situación económica de las familias españolas antes del deterioramiento de la crisis (2007) y el momento actual es tarea relativamente sencilla; ofrecer una explicación del proceso es algo más complicado. Para obtener una visión ilustrativa necesitamos abordar qué factores han incidido en el nivel de la riqueza, la cantidad de la renta y su poder adquisitivo:

1. **Riqueza:** El valor de la vivienda ha tenido una caída del orden del 30%; las acciones, un descenso cercano al 40%.

2. **Renta salarial:** Se ha visto condicionada por una masiva destrucción de puestos de trabajo y el efecto de una remuneración media que, en el sector privado, ha variado nominalmente un 13% y retrocedido un 1,6% en términos reales.



3. **Tipo de interés:** Las familias siguen teniendo un elevado nivel de endeudamiento (equivalente al 80% del PIB), si bien la inflación ha ayudado a 'amortizar' casi un 12% el

valor de la deuda, y la bajada de los tipos de interés, a aliviar la carga financiera. En un préstamo de 100.000 euros a 25 años, la reducción del tipo de un 6% a un 3% implica una disminución de la cuota del 20%.

4. **Regulación:** Las disposiciones regulatorias pueden tener una gran influencia, no sólo en el mercado laboral sino en el nivel del consumo pagado por los usuarios de la energía eléctrica se debe a distintas actuaciones públicas y a cargas impositivas.

5. **Prestaciones sociales:** Aunque insuficientes para afrontar el drama social de muchas familias, a través de ellas se lleva a cabo una relevante acción redistributiva intra e intergeneracionalmente. En 2007, representaron el 11,6% del PIB; en 2012, el 16,3%.

6. **Servicios públicos:** Pese a las

medidas de ajuste, el gasto en servicios públicos fue del 17,9% del PIB en 2007 y del 19,5% en 2012.

7. **Fiscalidad indirecta:** Ha aumentado netamente. El tipo medio del IRPF para la renta general era del 43% en 2007 y del 56% (en Andalucía) en 2013; para un salario medio, la carga ha superado unos 3,5 puntos porcentuales. A lo anterior se suma el establecimiento del Impuesto sobre el Patrimonio y los incrementos de la Imposición local. En el año 2010, el 10% de los declarantes con más renta aportó el 53% del total del IRPF; el 50% con menos renta, el 4%.

8. **Nivel de precios:** El fuerte aumento de la fiscalidad indirecta, unido al incremento de las tasas y precios públicos, ha contribuido, a pesar de la atonía económica, a elevar los precios casi en un 11%.

El impacto de la crisis no ha

sido homogéneo sino dependiente de la posición de cada familia, de la región de residencia y del juego de diversos factores. El tamaño del PIB real, de la oferta, ha crecido en más de un 6% entre 2007 y 2013; el mercado, especialmente en una fase de cambio tecnológico, tiende a aumentar la desigualdad. La situación económica del sector público, impredecible, hace que en España se reduzca en un 40%. Como Vito Tanzi, exdirector del FMI, proclamaba en 1998, un gobierno alemán preocupado por la desigualdad debe proporcionar, antes que nada, la estabilidad macroeconómica, requisito para el crecimiento, que no sólo es un buen proveedor de empleos, sino también un poderoso suministrador de recursos públicos necesarios para financiar programas sociales.

Por qué la desigualdad es importante

Paul Krugman

El País, 22 de diciembre de 2013

Por qué la desigualdad es importante

PAUL KRUGMAN

El aumento de la desigualdad no es un problema nuevo. *Walt Whitman*, la película de *Oliver Stone* que retrata a una pluriarocracia en oscuras entelequias en que la codicia es buena, se estrenó en 1987. Pero los políticos, intimidados por los gritos de "lucha de clases", han estado dando más importancia a la brecha cada vez mayor entre los ricos y el resto.

Sin embargo, podría ser que las cosas estuvieran cambiando. Podemos hablar de la trascendencia de la victoria de *Bill de Blasio* en la carrera por la alcaldía de Nueva York o del respaldo de *Elizabeth Warren* a la ampliación de la Seguridad Social. También habrá que ver si la declaración de *Barack Obama* de que la desigualdad es "el desafío que caracteriza a nuestra era" se traduce en cambios en la política. En todo caso, el debate se ha limitado lo bastante como para provocar una atrada reacción de los expertos que afirman que la desigualdad no es para tanto.

Se equivoca. El mejor argumento para restar importancia a la desigualdad es el estado de depresión de la economía. ¿Cómo no es más importante recuperar el crecimiento económico que preocuparse de cómo se distribuyen sus beneficios?

Pues no. Para empezar, aunque solo se tenga en cuenta el impacto directo de la desigualdad creciente en los estadounidenses de clase media, no cabe duda de que el problema es grande. Además, es probable que la desigualdad haya desempeñado un papel importante a la hora de crear el caos económico en que nos encontramos, y crucial en nuestro fracaso para salir de él.

Empoquemos por las cifras. Por sí mismo, los estadounidenses siguen siendo mucho más pobres ahora que antes de la crisis. Para el 90% de las familias que están en lo más bajo, este empobrecimiento refleja que el nivel económico se está reduciendo y, al mismo tiempo, que la participación en él es cada vez menor: ¿qué es más importante? Sorprendentemente, la respuesta es que los dos cosas son más o menos comparables. Es decir: la desigualdad está aumentando con tal

rapidez que a lo largo de los últimos seis años ha lastreado tanto los ingresos del estadounidense medio como pobres han sido los resultados de la economía, si bien el período incluye la peor depresión económica después de la década de 1930.

Desde una perspectiva más a largo plazo, el aumento de la desigualdad pasa a ser de lejos el factor individual más decisivo para explicar la caída de los ingresos de la clase media.

Aparte de eso, cuando se intenta enten-

derla. Después de que estallase la crisis, el trancese continuo de los ingresos de la clase media a una pequeña élite lastreado la demanda de los consumidores, de manera que la desigualdad tiene que ver tanto con la crisis económica como con la debilidad de la recuperación posterior.

Ahora bien, en mi opinión, el papel verdaderamente fundamental de la desigualdad en la catástrofe económica ha sido de carácter político.

En los años que precedieron a la crisis,

anterior y posterior a la crisis? Los dos han sido económicamente destructivos: la liberalización contribuyó a hacer posible la crisis, y el giro prematuro hacia la austeridad fiscal ha conseguido sobre todo entorpecer la recuperación. No obstante, los dos corresponden a los intereses y prejuicios de una élite económica cuya influencia política se ha disparado al mismo tiempo que su riqueza.

Esto es especialmente evidente cuando se intenta comprender por qué en medio de una sempiterna crisis de empleo, Washington se obsesionó por algún motivo con la supuesta necesidad de aplicar recortes a la Seguridad Social y al Medicare. Esta obsesión marca ha tenido serios efectos económicos: en una economía deprimida con los tipos de interés más bajos de la historia, el Gobierno debería estar gastando más, y no menos, y una época de desempleo masivo no es momento para andar fijándose en hipotéticos problemas fiscales a decenas de vista. Ni tampoco los ataques contra estos programas reflejan lo que quieren los ciudadanos.

Los sondajes entre los muy ricos, en cambio, muestran que, a diferencia de la mayoría, consideran los déficits presu-

Las prioridades de las élites han tomado el control del discurso político en Estados Unidos

puerarios un asunto crucial y que están a favor de los grandes recortes en los programas sociales. Y no hay duda de que las prioridades de esas élites han tomado el control del discurso político en nuestro país.

Lo cual me lleva a una última consideración. Creo que tras la reacción en contra del argumento de la desigualdad se oculta el deseo de algunos expertos de despolitizar el discurso económico y hacerlo tenebrístico y no parlante. Pero eso es una quimera. Hasta en las cuestiones que pueden parecer puramente técnicas, la clase social y la desigualdad terminan por modelar —y distorsionar— el debate.

Así que el presidente tenía razón. La desigualdad es, sin lugar a dudas, el desafío que caracteriza a nuestra era. ¿Vamos a hacer algo para enfrentarnos a él? ■

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

© 2013 New York Times Service. Traducción de News Clips.



Códigos para elegir productos del Banco de Alimentos de Nueva York. (J. Moore/AP)

der la Gran Recesión y la no tan grande recuperación que siguió, el impacto económico y sobre todo político de la desigualdad proyecta una larga sombra.

Ahora hay un amplio acuerdo en que el endeudamiento creciente de las familias contribuyó a preparar el terreno para nuestra crisis económica. La explosión de la deuda coincidió con el aumento de la desigualdad, y es probable que ambas cosas estén relacionadas (aunque no es irre-

en Washington existía un notable consenso de ambos partidos a favor de la liberalización financiera, un consenso que no justificaban ni la teoría ni la historia. Al irrumpir la crisis, corrieron a rescatar a los bancos. Pero en cuanto la cosa estuvo hecha, apareció un nuevo consenso que suponía dar la espalda a la creación de empleo y concentrarse en la supuesta amenaza del déficit presupuestario.

¿Qué tienen en común los consensos

2014, el primer año de la recuperación

Ángel Laborda

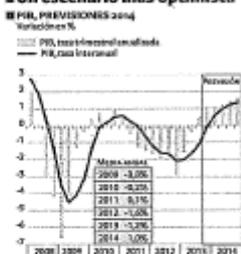
El País, 12 de enero de 2014

2014, el primer año de la recuperación

ÁNGEL LABORDA



Un escenario más optimista



Parece que la Navidad ha sentado bien a los mercados financieros. De repente se ha desatado la euforia, las Bolsas suben, las pajas de riesgo de los países en dificultades bajan y, lo que es más significativo, a los bancos y empresas españolas se les ha entrocado la ventura del acceso al crédito. Así comienza el primer artículo de coyuntura que escribí en enero de 2013. La historia se repite. De nuevo las fiestas han sentado bien a los mercados financieros. Aquel optimismo dio paso a un año que para España ha sido duro, pero que al final nos trajo la esperanza de que las cosas pudieran empezar a ir mejor. Todo indica que este año esas esperanzas puedan materializarse.

Por supuesto que el humor de los mercados tiene mucho de simples expectativas, pero ahora ya no estamos ante indicios o expectativas, sino ante datos reales. Ahí tenemos la evolución de un indicador muy significativo del mercado laboral, los afiliados a la Seguridad Social, que una vez corregidos los factores estacionales llevan creciendo desde septiembre. La media del cuarto trimestre registra un aumento, el primero desde comienzos de 2008, del 1,3% sobre el trimestre anterior en tan anómalo gráfico inferior izquierdo. Ciertamente en esta alza hay algunos factores extraordinarios, como la buena campaña de la recogida de la oliva o el empleo que, de nuevo, están creando las Administraciones públicas en educación y sanidad, pero incluso los afiliados del sector privado no agrario han crecido un 0,7%. Este dato, corroborado por otros de producción y demanda, permite estimar que el PIB ha vuelto a crecer en el cuarto trimestre de 2013 por encima de las dos décimas previstas por el consenso de analistas. Igualmente, el pero afianza su tendencia descendente, aunque eso todavía se explica en su mayor parte por la disminución de la población activa como consecuencia de la emigración y la caída de la tasa de actividad entre los jóvenes.

Está claro que 2014 empieza con signos claros de recuperación. Ahora bien, la situación actual de la economía española es como la de un enfermo que no hace mucho que salió de la UCI y con un largo período de convalecencia antes de que le den el alta médica. No está para echar a correr, como mucho, para andar despacio. No olvidemos que siguen en marcha procesos de saneamiento que frenan el crecimiento, especialmente la reducción del todavía elevado endeudamiento del sector privado, incluidos los bancos. Un peligro del que parecen

haber olvidado los gestores públicos es el nivel y la fuerte tendencia creciente de la deuda pública. Si por las razones que fueron volviera a complicarse la crisis de la deuda en Europa (y hay riesgos de que pueda suceder), la elevada deuda pública y un déficit situado en el entorno del 7% del PIB volverían a hacernos muy vulnerables financieramente. Es cierto que la reducción del déficit debe hacerse a un ritmo que, a corto plazo, no añague en exceso la recuperación de la economía, pero si cambio debiesen anunciarse y ponerse en marcha pla-

nes, reformas y medidas concretas para asegurar la sostenibilidad de las cuentas públicas a medio y largo plazo, algo que brilla por su ausencia, excepto parcialmente en el ámbito de las pensiones. También flojea la capacidad reformadora del Gobierno en muchas áreas de los mercados de bienes y servicios y, sobre todo, del propio sector público. Entre los factores externos también podemos ver frenos para la recuperación: la escasa capacidad de crecimiento de algunos grandes economías europeas, el debilitamiento de los países emergentes y la fortaleza del euro, todo lo cual frena las exportaciones. Entre los factores

El crecimiento medio este año se situaría en torno al 1%, suficiente para que el empleo también aumente

Los gestores públicos parecen olvidar el nivel y la tendencia creciente de la deuda pública

positivos destaca la mejora de las condiciones financieras de las empresas y familias. Teniendo en cuenta todo esto, las previsiones apuntan a que la renta nacional (PIB) siga aumentando en 2014 a razón de tres décimas por trimestre, lo que situaría el crecimiento medio anual en torno al 1% (gráfico superior izquierdo). Eso sería suficiente para que el empleo también aumentara, aunque tímidamente, lo que, unido a la caída de la población activa, haría bajar la tasa de paro hasta el 25% a final del año (gráfico superior derecho). A no ser que vuelva a sobrevenir algún episodio que desestabilice los mercados financieros, la probabilidad de que estas previsiones se mejoran parece hoy por hoy mayor que la contraria. Que así sea. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCA).

Balance de 2013

Ángel Laborda

El País, 12 de enero de 2014

Balance de 2013

ÁNGEL LABORDA

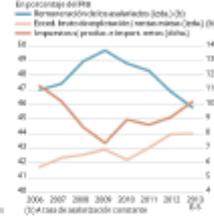


Principales magnitudes de la economía española

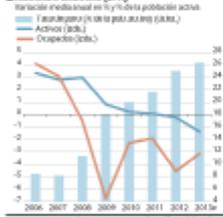
PIB REAL, DEMANDA NACIONAL Y SALDO EXTERNO



DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DE LA RENTA



EMPLEO LABORAL (IPA)



CUENTA DEL RESTO DEL MUNDO



2013 será recordado como el año del final de la segunda recesión de esta larga crisis que comenzó en 2007. La primera era inevitable, dados los desórdenes generados por los grandes economías mundiales y muchos otros no tan grandes, como la española. La segunda, que prácticamente solo se ha producido en Europa, ha tenido mucho que ver con la mala conducción de los problemas fiscales y financieros surgidos en varios países europeos, que no solo se debe a las discutibles decisiones de los dirigentes políticos, sino a la mala calidad o incluso a la inexistencia de instituciones apropiadas en la zona del euro para hacer frente a esta crisis.

Al crearse el euro se pensó que se daba un gran paso en la construcción europea, que traería crecimiento y bienestar para todos. Pero lo que se creó fue una trampa para muchos países, aquellos cuyos estructuras productivas y, sobre todo, la deficiente regulación de sus mercados les hacían propensos a desmarcarse, en términos de productividad y costes, de los países más fuertes, lo que ha acabado generando tensiones y situaciones insostenibles dentro de la unión. Eso también pasó antes de la existencia del euro (como en la última crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992-1993), pero los Gobiernos disponían de instrumentos monetarios y fiscales, como la modificación de las monedas, para hacer frente a la crisis. Ahora estos Gobiernos están, prácticamente inermes, sin que haya sido suficiente por incógnitas instituciones de Gobierno europeo. De ello los europeos deberíamos sacar dos grandes conclusiones: a nivel nacional, los dirigentes políticos y económicos deben darse cuenta de que tienen que acordar sus actuaciones al marco del euro a nivel europeo, tienen que crear instituciones fuertes que gobiernen la zona con la vista puesta en el interés general, no nacional. Con estas premisas el euro será el gran instrumento de progreso que se perdió inicialmente. Si no

es así, mejor pensemos en cómo dar marcha atrás y deshacer el invento. Desde el punto de vista del crecimiento, este año va a ser algo mejor de lo esperado. Las previsiones de consenso del panel de Funcas realizadas a finales de 2012 contemplaban una caída del PIB anual del 1,5%. En estos momentos se espera un 1,2% (gráfico superior izquierdo). Y no es que los economistas bajamos posiciones al hacer las previsiones. Simplemente, algunas premisas con las que hicimos los cálculos han evolucionado de forma muy diferente. El

Gobierno se había comprometido a bajar el déficit público en unos 2,5 puntos porcentuales del PIB (del entorno del 7% en 2012 al 4,5%), aunque nuestras previsiones eran algo más realistas y dejábamos esa meta en 1,5 puntos. La realidad es que el déficit superará probablemente el 6,5%, es decir, que la política fiscal ha sido mucho menos restrictiva de lo pensado inicialmente. También hemos tenido un año mucho mejor de lo previsto por causas ajenas a la política económica o empresarial (conflictos en el norte de África). Si lo com-

paramos con 2012, la caída del PIB no ha sido muy diferente. Sin embargo, hay una diferencia esencial: en 2012 la tendencia de la economía fue de más a menos y en 2013 ha ido de menos a más. Se ha producido un crecimiento positivo del PIB en el tercer trimestre y se espera otro también positivo en el cuarto. Este cambio de tendencia resume lo principal de este año.

El reparto de la tarta (PIB) ha vuelto a ser negativo para las rentas salariales, ya que su parte habrá disminuido en aproximadamente un punto porcentual. Ello se debió a la caída del empleo, que puede estimarse en un 3,4%, ya que la remuneración

Desde el punto de vista del crecimiento, este año que termina va a ser algo mejor de lo esperado

Sin instituciones fuertes, mejor dar marcha atrás en la moneda única y deshacer el invento

media habrá aumentado en torno al 0,5%. La caída del empleo ha elevado la tasa de paro medio anual en cerca de 1,5 puntos, hasta el 26,4%. Este retroceso de los salarios no ha llevado aparejado un avance del excedente empresarial, que ha ido a parar al sector público a causa del alza de los impuestos indirectos. Un logro significativo del año ha sido el superávit de las cuentas frente al exterior, cerca del 2% del PIB, el primero en quince años. Ello y el saneamiento de los bancos han propiciado la progresiva recuperación de la confianza de los inversores internacionales.

En resumen, 2013 ha sido un año muy duro para la mayoría de los españoles, pero, gracias al esfuerzo de todos, acaba con mejores perspectivas para 2014. ■

Ángel Laborda es director de copartners de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Buen comportamiento del sector exterior y del mercado de trabajo

Rafael Pampillón

Expansión, 5 de octubre de 2014

Buen comportamiento del sector exterior y del mercado de trabajo



EL PULSO DE LA ECONOMÍA
Rafael Pampillón Olmeda

El autor analiza los datos que han publicado el Instituto Nacional de Estadística y el Banco de España durante esta semana y destaca la fortaleza de la exportación, a la que califica de "protagonista de la salida de la crisis". Asimismo, alaba la estabilización del mercado laboral.

Haemos conocido esta semana la balanza de pagos de España de los siete primeros meses de este año y los datos de mercado de trabajo del mes pasado. Son datos fáciles de analizar con la incipiente recuperación de la economía española. En los siete primeros meses de este año se prolongó el escaso comportamiento de la balanza por cuenta corriente, todas las balanzas contribuyeron a este cierre de la brecha exterior de la economía, aunque destaca especialmente la comercial, gracias al aumento de las exportaciones y pese a la difícil conjuntura que atraviesan nuestras socioeconómicas.

Balanza comercial

El déficit comercial en el período entre enero y julio de este año se redujo el 10% con respecto al mismo período de 2013, y alcanzó los 1.882 millones de euros. Las importaciones disminuyeron el 1,1% y sumaron 148.946 millones de euros, mientras que las exportaciones crecieron un 7% hasta alcanzar los 143.303 millones de euros. ¿A qué se ha debido este impresionante aumento en las exportaciones de bienes? A varias factores, pero principalmente a dos: 1) a la diversificación geográfica de nuestras ventas en el exterior, que ha permitido reducir significativamente la dependencia de la UE. Así, en ese período y con respecto al período anterior aumentan poco las exportaciones que se dirigen a zonas en crisis, por ejemplo nuestros socios de la UE (1,6%), mientras que las ventas a los destinos con mucho crecimiento tecnológico, como son las economías asiáticas, alcanzaron un crecimiento del 13%, y 2) a la mejora de la calidad de la oferta exportadora, que nos permite vender cada vez más en un mundo global muy competitivo.

Muchas empresas españolas saben que sus oportunidades de crecimiento están hoy fuera y que sólo con elevados niveles de calidad podrán vender y competir en el exterior. De más, mientras nuestras exportaciones crecen el 7%, el comercio mundial solo crece un 2,5%. En este sentido, la Organización Mundial de Comercio señaló esta semana a la baja el crecimiento del comercio mundial para 2014, en vez de crecer al 3,7% crecerá al 2,5%.

Exportación de servicios

La balanza de servicios, de enero a julio, arroja un saldo positivo de 21.600 millones de euros, un 6% más que en el mismo período del año pasado. El componente de ingresos por turismo y viajes (que supone el 40% del total de los ingresos por servicios) nota un crecimiento del 3%. A este buen registro de los siete primeros meses del año

se une el buen resultado del mes de agosto. Efectivamente, según el Instituto de Estudios Turísticos, en agosto llegaron a España 8,3 millones de turistas extranjeros, un 7,1% más que el mismo mes del año anterior, y el volumen más alto para un mes desde que se registra la serie. Por su parte, las exportaciones de servicios no turísticos, que son el 60% restante del total de los ingresos por servicios, experimentaron un ligero crecimiento. Por tanto, el conjunto de las exportaciones de bienes y servicios sigue aumentando rápidamente (5,3%). Esta mayor internacionalización de la economía española parece que ha venido para quedarse, al menos en el medio plazo, por lo que podemos esperar el aumento de las exportaciones proseguirá a lo largo del 2014 y también en el 2015.

Otro dato positivo publicado esta semana fue el aumento de la inversión directa exterior. De enero a julio de este año España registró una entrada de inversión extranjera directa de 17.263 millones de euros, supone un crecimiento de más del 12%, con respecto al mismo período del año pasado; es un indicador más de que nuestra economía mejora en credibilidad y es cada vez más competitiva.

Mercado laboral

Los buenos datos del sector exportador van de la mano de la mejora en el mercado laboral. El Ministerio de Empleo informó así esta semana de que en el mes de septiembre aumentó el paro registrado en solamente 25.572 personas frente a los 80.020 del mismo mes del año pasado. Aunque es habitual que en septiembre aumente el

desempleo, lo cierto es que este año ha sido especialmente favorable: fue el mejor septiembre desde que comenzó la crisis. Además, al desestacionalizamos el dato para quedarnos con la tendencia, el paro no aumentó sino que disminuyó en 35.620 personas. Una buena tendencia que ya empezaba los meses anteriores y si continúa este ritmo de reducción del paro en los restantes meses del año, podemos esperar que en 2014 se ha producido un cambio profundo en el mercado de trabajo. Por su parte, la afiliación descendió en 22.282 personas frente a una caída de 86.000 de septiembre del año pasado.

Y si sumamos los datos mensuales de los tres meses del tercer trimestre se observa un descenso del paro registrado de 39.125 parados menos. Si comparamos este dato con los mismos trimestres de años anteriores nos encontramos con el mejor tercer trimestre de la última década.

En cuanto a los datos de afiliación a la Seguridad Social, el panorama se vuelve mucho más oscuro: el tercer trimestre se ha sellado con una pérdida de 104.381 afiliados, que aunque es bastante mejor que en 2013, es peor sin embargo que la media de los terceros trimestres desde 2002. En los últimos trimestres se registró una caída media de 62.000 afiliados. ¿Cómo se compensa una reducción del paro con una disminución de la afiliación? Por la pérdida de población activa se está reduciendo rápidamente la población extranjera en España y muchos españoles están abandonando el país en busca de trabajo.

Desde el año 2011, España ha dejado de ser un país de inmigración para convertirse en uno de emigración. Lo buena noticia es que las crecien-

tas recientes que están y seguirán enviando los que emigran permitirán mejorar la financiación de la economía española. Es decir, los mayores ingresos y los menores pagos por servicios están facilitando la obtención del superávit en la balanza por cuenta corriente y reducen, por tanto, la posición deudora de España frente al resto del mundo.

Respectivamente, el Banco de España publicó esta semana que en el segundo trimestre 2014 entraron remesas por valor de 1.690 millones de euros, un 6% más que en el trimestre anterior. Esto confirma la tendencia decreciente de remesas que envían los trabajadores españoles residentes en el extranjero. A estos contrastes de remesas hay que añadir unas salidas de 1.563, por lo que por primera vez en los últimos 10 años se produce un superávit en la balanza de remesas. Así en el segundo trimestre de 2013 la diferencia entre los ingresos y pagos en concepto de remesas de emigrantes arrojó un saldo positivo de 28 millones de euros. La razón fundamental de esta tendencia es la unificación.

Habría que esperar el 24 de este mes para conocer la EPA del tercer trimestre que es la mejor radiografía del mercado de trabajo. Las previsiones sobre la EPA del tercer trimestre van en la misma dirección que los datos de afiliación y paro registrado: 1) se reduce la población que hay en España, 2) baja el número de parados, 3) descenso ligero del número de ocupados, 4) fuerte caída de la población activa y 5) descenso de la tasa de paro, que estaba situada en el 26,3% en el segundo trimestre, para situarse por debajo del 26% en el tercer.

En resumen, el sector exterior sigue siendo el principal soporte de la economía española. Las exportaciones están compensando la reducción de la demanda interna, gracias entre otros motivos a las ganancias crecientes de competitividad. Una prueba de eso mejor de competitividad de nuestra oferta exportadora es que los precios de las exportaciones de bienes industriales disminuyeron en agosto. El INE informó ayer de que la tasa anual del Índice de Precios de Exportación en el mes de agosto fue del -2,6%, dos décimas inferior a la registrada en julio y la mayor caída de precios desde octubre de 2009.

Parece muy probable que el sector exterior mantenga durante los próximos trimestres, esta contribución positiva, que le está permitiendo ser el gran protagonista de la salida de la crisis. Por su parte, el mercado de trabajo tiende a estabilizarse.

Profesor del IE Business School y Catedrático de Economía en la Universidad CEU-San Pablo



Cambio de tendencia

José Luis Leal

El País, 29 de diciembre de 2013

Cambio de tendencia

JOSÉ LUIS LEAL

El año que termina marca un cambio de tendencia en tres aspectos importantes de la economía: el empleo, el sector exterior y la situación financiera. No quiere ello decir que a partir de ahora las cosas vayan a mejorar rápidamente ni que el crecimiento del año que comienza permita reducir significativamente las cifras del paro. Lo que puede decirse es que la actividad económica ha dejado de caer y que comienza una recuperación que será lenta, aunque de la suficiente entidad como para aliviar el peligro del desahucio y la recesión.

De manera general, los analistas y las organizaciones internacionales han acordado en sus pronósticos sobre la evolución de la economía española en 2014. Casi todos previven cifras significativas del PIB, en general superiores a un punto y medio, decarroz que se ha alcanzado a lo largo del año a medida que se van conociendo nuevos datos, en general procedentes del sector exterior. Para 2014 también existe un amplio consenso sobre un crecimiento del PIB situado entre medio y un punto. Así pues, desde la perspectiva económica, el año no ha deparado sorpresas salvo en el sentido de que el resultado final ha sido algo mejor que el esperado a principios del ejercicio.

El empleo continúa siendo el principal problema de nuestra economía y en este terreno no ha habido mejoras significativas en relación con 2012. Según la Encuesta de Población Activa, en los nueve primeros meses de 2013 el número de ocupados descendió en 134.000 personas frente a 487.000 en el mismo periodo de 2012. El número de parados se redujo en 50.000 personas en 2013, frente a un aumento de algo más de media millón en 2012. La diferencia se explica en parte por una caída de la población activa de casi 200.000 personas en 2013, en vez del ligero aumento que tuvo lugar en 2012. Y es que en 2013 se aceleró considerablemente el retorno de los inmigrantes que llegaron a nuestro país en la primera mitad de la pasada década con el señuelo de una burbuja inmobiliaria que parecía no tener límite en cuanto a su capacidad de absorber mano de obra poco cualificada.

Por otra parte, a lo largo de 2013 es cuando han comenzado a hacerse sentir los efectos de la reforma laboral que el Gobierno llevó a cabo en 2012. La reforma fue bien acogida por los expertos y las organizaciones internacionales, algunas de las cuales llevaban años aconsejando a los sindicatos a aceptar la rigidez de nuestro sistema de relaciones laborales. En un reciente informe, publicado hace unos días, la OCDE alaba los efectos de la reforma laboral, especialmente

sobre la flexibilidad interna de las empresas y la creación de empleo, pero trata el Gobierno a seguir adelante en algunos aspectos como, por ejemplo, el de la reducción de las indemnizaciones por despido. En cualquier caso, es difícil estimar los efectos de la reforma sobre la ocupación aunque cabe pensar que sus efectos han sido positivos. Al facilitar las condiciones de regulación de empleo las empresas han podido adaptarse mejor a li-

tel de crecimiento a partir del cual se creó empleo más en nuestra economía. La cuestión no se ha planteado en 2013, pero se plantará en 2014 y en los años siguientes. Hasta no hace mucho se creía que era necesario un crecimiento del PIB superior al 2% para que se creara empleo. Esta cifra se redujo posteriormente con el argumento principal del rápido aumento del sector exterior de la economía. Ahora entran en juego también los

resultados. Los buenos resultados se deben al aumento de la competitividad de nuestros productos que ha permitido mejorar su penetración en los mercados internacionales, especialmente en los países emergentes, que son los que más crecen. También, claro está, a la caída de las importaciones como consecuencia de la extrema debilidad de la demanda interna y, aunque se menciona poco, de la mayor competitividad de nuestros productos en el mercado interno español.

La mayoría de los analistas coinciden en que estas tendencias continuarán en los años venideros por lo que cabe prever el mantenimiento y la cotización de las excedentes exorbitantes, incluso con crecimientos similares a los de las otras grandes economías europeas. Estas excedentes, si se profundizan, permitirán acelerar el proceso de desdeshucamiento de nuestra economía, que es uno de los problemas más graves que tenemos, y sostenidos, planteados. Solo una buena política económica, equilibrada y bien ejecutada, puede permitir conciliar este aspecto con el de la creación de empleo, tradicionalmente menor en el sector exportador.

El tercer aspecto en el que ha habido un cambio importante ha sido el de las instituciones financieras. Hay que reconocer que las cosas no fueron las mejores, con los duros y erróneos cometidos en el manejo de la crisis de las cajas de ahorros, especialmente de Bankia. Afortunadamente, en los errores se corrigieron. El Gobierno tuvo razón en limitar el rescate europeo del sector financiero con el resultado final de no haber tenido que utilizar íntegramente las líneas puestas a su disposición. Las reformas llevadas a cabo contribuyeron a los mercados y a las necesidades gracias a lo cual el rescate financiero pudo darse por concluido hace unas semanas. Es un mérito del que el Gobierno puede sentirse legítimamente satisfecho, pero queda en pie el problema fundamental del flujo de crédito a la economía, en especial a las empresas medianas y pequeñas. Es posible, y en cualquier caso sería deseable, que 2014 marque el fin de las dificultades de acceso al crédito de los pequeños emprendedores.

En otros ámbitos, el cambio de tendencia está bastante menos claro. Es el caso del déficit de las Administraciones públicas dando además del problema del gasto excesivo visto unos ingresos que no han estado a la altura de lo inicialmente previsto, de lo cual la coordinación económica y financiera de las comunidades autónomas, de la Seguridad Social, que debe abordar el déficit creciente del sistema de pensiones, o del extraño sistema de fijación de los precios de la electricidad que no ha permitido producir suficiente. Es evidente que en estos días terminales de 2013 estamos bastante mejor que hace un año, pero aún queda bastante camino por recorrer antes de poder decir por terminadas las vicissitudes de la crisis. ■



MANUEL PÉREZ

Si la reforma laboral logra los efectos deseados, es posible que en 2014 se cree empleo en términos netos

caída de la demanda ocupando así al objeto de la suspensión de pagos y el cierre definitivo.

Por último, queda la cuestión del din-

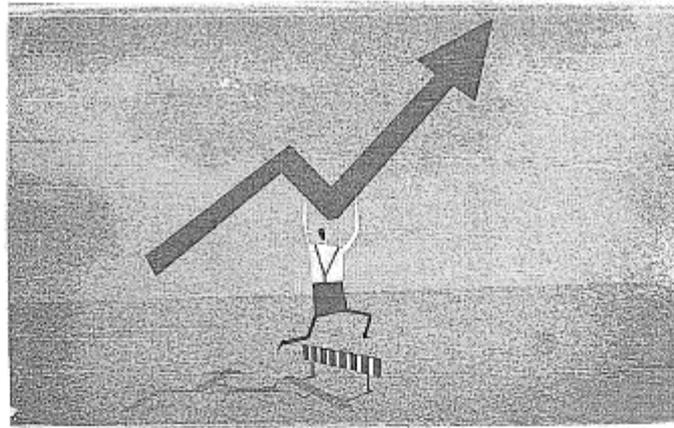
consecuencias de la reforma laboral es la medida en que un aumento más flexible de relaciones laborales debería incentivar a las empresas a crear empleo. Si la reforma laboral alcanza los efectos deseados, es posible que en 2014 se cree, al fin, empleo en términos netos.

Otro aspecto fundamental de la evaluación económica en 2013 ha sido el buen comportamiento del sector exterior. La caída del PIB que ha tenido lugar este año ha sido muy superior al no haberse aido por la aportación del sector con-

Competir mejor, crecer mejor: los retos de la recuperación

Francisco Pérez

El País, 2 de febrero de 2014



MANUELLAS DELGADO

La firma invitada

Competir mejor, crecer mejor: los retos de la recuperación

Por FRANCISCO PÉREZ

La economía española ha abandonado la recesión, pero no saldrá de la crisis sin desplegar una estrategia inteligente de crecimiento, basada en una visión amplia de los problemas y objetivos colectivos. Solo así se podrá lograr un crecimiento sostenible durante el resto de la década y responder a los retos de la recuperación. Esos desafíos requieren cambios en las políticas públicas pero especialmente en el sector privado, siendo necesario que muchos actores des los pasos que nos permitirán competir mejor, invitando a las empresas más dinámicas y los trabajadores más preparados.

Las reformas en las políticas públicas y en las empresas han de ir, y cuanto antes, más allá de los ajustes, reforzando los palancas que impulsarán un crecimiento de calidad. El Informe Fundación BBVA-Ivies 2013 Crecimiento y competitividad que acaba de publicarse advierte de que muchos de los cambios pendientes son de gran calado y no reciben la atención que merecen. Requieren una cultura económica atenta a la eficiencia pero también a la solidaridad. Sin esos valores será improbable que logremos ganar competitividad, generar empleo con intensidad, reducir los serios riesgos de exclusión laboral y recuperar la confianza colectiva.

Se ha insistido con razón en la importancia para el empleo de modificar el funcionamiento del mercado de trabajo y que las empresas sean más flexibles, los contratos menos desiguales entre trabajadores y la ocupación menos cíclica. Pero es necesario hacer hincapié en que muchas empresas han de reforzarse también por otros vías, aumentando su capacidad de usar productivamente el conocimiento, clave para competir en la actualidad.

Un primer reto en este sentido es orientar la inversión más hacia activos

intangibles, que mejoran la capacidad de aprovechar las inversiones materiales y generar valor añadido. España invirtió en la última década casi tres veces más en maquinaria, equipos y construcciones que en información digitalizada, innovación, marca y formación en la empresa. Mientras tanto, EE UU y la UE dedicaban a estos activos mucho más que a inversión física. Con este patrón de acumulación su productividad mejoró mucho más y el aprovechamiento de su capacidad fue mayor, gracias a la mejor gestión de sus capitales derivada de esas inversiones intangibles.

La inversión en conocimiento ayuda

Hay que orientar más la inversión hacia activos intangibles para generar valor añadido

Lograr un crecimiento mejor requiere evitar la exclusión laboral, causa principal de la desigualdad

Las empresas a aprovechar también las complejas oportunidades que ofrecen la fragmentación e internacionalización de las cadenas de suministros. Las ventajas de especialización para España se encuentran en torres —seas manufactureras o terciarias, eso no es el dilema— que incorporan trabajo cualificado y otros factores que actualmente poseemos en abundancia y no utilizamos. Somos más baratos que otros países —los salarios de los trabajadores con estudios medios y superiores en la UE superan a los españoles en un 31%—,

pero hemos de acompañar nuestros menores costes con otras condiciones favorables a la productividad. Solo si los inversores ven que esas ventajas se traducirán en mayor rentabilidad se localizarán aquí y para que esto suceda es clave mejorar la educación, en cantidad y calidad, para hacerla productiva. Necesitamos que los millones de parados sean más empleables, con cambios en el sistema educativo —en especial en las actividades y actitudes de alumnos y profesores— que mejoren los resultados. También necesitamos más y mejor formación para empleados, desempleados y empresarios, como nos recuerdan con frecuencia los estudios internacionales.

Las empresas españolas hacen bien en reclamar un entorno más favorable para sus actividades, pero no deben olvidar que hay compellos que también producen aquí y son más productivos. Eso indica que el reto de la productividad es en buena medida interno, en especial para las empresas más pequeñas. Sus modelos de gestión están marcados por la propiedad familiar y la insuficiente presencia de directivos profesionales. Si las prácticas que se deben limitar son las de los más eficientes, el camino es el de la profesionalización de la gestión, incorporando capital humano.

Mientras el 71% de los directivos son universitarios solo el 10% de los empresarios poseen estos estudios. Este hecho tiene consecuencias sobre la intensidad con la que se construyen otros recursos cualificados, cómo se seleccionan, aprovechan y reciclan, y cuánto se utilizan las técnicas de gestión avanzadas. La encuesta de la OCDE sobre las competencias de los adultos (PIAAC) no deja lugar a dudas: si los empresarios poseen un menor nivel educativo, sus competencias para enfrentarse a la complejidad actual de las decisiones son inferiores.

El desampliador común a muchos cambios necesarios es un uso más intensivo del conocimiento en las empresas, empujando por el que incorporen las personas que toman las decisiones. Para que esto suceda es necesario que las universidades contribuyan a que los más formados, sus titulados, estén preparados y dispuestos a asumir esas responsabilidades, promoviendo la cultura empresarial. Pero es también necesario que las empresas que todavía no usan este capital humano pongan en marcha relevos en sus modelos de dirección.

Lograr un crecimiento mejor requiere, además, evitar la exclusión laboral, principal causa del aumento de la desigualdad y el riesgo de pobreza observado estos años. Las amenazas se concentran precisamente en los menos formados y los esfuerzos del sector público para conjurarlas han de ser mucho mayores que hasta ahora. También es preciso generar confianza entre la población de que los servicios públicos fundamentales estarán garantizados para todos, especialmente para los más amenazados por la pobreza. Que ese compromiso sea creíble requiere hacer más eficiente el sector público, reduciendo el peligro para el mantenimiento de sus funciones derivado de trayectorias financieramente insostenibles de ingresos y gastos.

Todos estos retos condicionan la calidad del crecimiento y su sostenibilidad a medio y largo plazo, exigiendo actuaciones que habrán de madurar lentamente. Precisamente, por eso es más arriesgado no abordarlas pronto, porque cada día desaprovechado aleja el momento en el que darán los resultados que necesitamos para volver a prosperar. *

Francisco Pérez es Catedrático de la Universidad de Valencia y director de Investigación del Ite.

Cómo cortar el círculo vicioso de la eurozona

Lucrecia Reichlin y Luis Garicano

Expansión, 12 de febrero de 2014

Cómo cortar el círculo vicioso de la eurozona

EN PRIMER PLANO

Lucrecia Reichlin y Luis Garicano

La eurozona está atrapada girando en un círculo vicioso: la debilidad de los bancos deteriora la posición fiscal de los gobiernos respectivos, lo que a su vez pone en riesgo la estabilidad del sistema bancario. En los últimos dos años, la respuesta política se ha centrado sobre todo en reducir la influencia que va de los bancos a los gobiernos; por ejemplo, mediante la introducción de una autoridad supervisora común a toda la Unión Europea y los intentos de instituir un mecanismo único de resolución bancaria, pero se han cometido los efectos en el otro sentido.

Aunque los mercados de deuda soberana de la eurozona se estabilizaron, en los últimos meses aumentó drásticamente la proporción de la deuda soberana que está en posesión de bancos del país emisor; en algunos países esto corresponde a más de la mitad del incremento neto de la emisión de deuda. En España e Italia, los títulos soberanos ya constituyen aproximadamente el 10% del total de los activos bancarios.

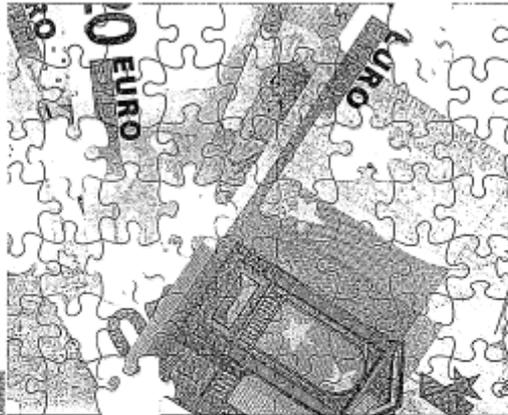
Esto plantea el riesgo de que cualquier imprevisto que pudiera afectar al mercado de deuda soberana de alguno de los países más débiles (por ejemplo, el referéndum separatista en Cataluña o la renegociación de los paquetes de rescate en Portugal y Grecia) detonara todavía más la solvencia de los bancos, algo que en muchos casos podría ser peor que en las raras puestas del ciclo de refuerzo negativo entre bancos y gobiernos. Y aun dejando de lado una crisis, la segmentación geográfica de los mercados de deuda soberana constituye un obstáculo considerable a la transmisión de la política monetaria.

¿A qué se debe la creciente predilección de los bancos por títulos de sus propios países? ¿Y qué debe hacerse al respecto?

A primera vista, muchos culparían por este estado de cosas al Acuerdo de Basilea III, la nueva normativa internacional referida a los requisitos de capital y liquidez para los bancos. Pero aunque dicho acuerdo crea un sesgo favorable a la deuda soberana en general (ya que en el cálculo de los requisitos de capital le asigna una ponderación de riesgo más baja, no favorece en particular la tenencia de deuda del propio país, al menos no en el contexto de la eurozona. De hecho, el Acuerdo de Basilea III otorga el mismo tratamiento a los títulos de deuda de todos los países de la OCDE, independientemente de que estén denominados o no en la divisa del país emisor.

Asimismo, si bien la política del Banco Central Europeo sobre activos usados como garan-

Los autores apuntan que la deuda pública supone el 10% de los balances de los bancos españoles e italianos, y señalan opciones para limitarla: un tope a la compra de deuda, o al nivel considerado seguro, y la creación de una agencia que compre bonos de todos los países.



Se ha limitado la influencia de la banca sobre el Estado, pero no la contraria, que genera la compra de deuda pública por los bancos

ta imponen a los tenedores de bonos diferentes "recortes" en su valoración según la calificación crediticia de cada país, no hace muchos diferenciales entre países.

En resumen, la regulación bancaria actual ni alienta ni desalienta la predilección de los bancos a tener en cartera títulos de deuda del país al que pertenecen.

En los hechos, la preferencia de los bancos de la eurozona por la deuda local se debe a una combinación de factores, entre ellos el temor al riesgo de reestructuración (una consecuencia de la crisis que lleva a los bancos a concentrar el riesgo en forma local) y la expectativa de que los mecanismos de rescate sean nacionales.

Dado que en la eurozona no existe un respaldo fiscal supranacional (por ejemplo, un prestamista de última instancia o un sistema de mutualización de deuda como los eurobonos), es previsible que cualquier perturbación signifi-

cativa que sufra una economía aumentará la predilección de los bancos por la deuda local.

En este contexto, los reguladores y formuladores de políticas europeos deben tomar medidas para alentar a los bancos a diversificar sus carteras de deuda soberana. Por supuesto, el sesgo localista se eliminaría con la introducción de ese respaldo fiscal común (y una autoridad de supervisión bancaria única). Pero para ello se necesitarían cambios radicales en la arquitectura de la eurozona, que generan mucha resistencia.

Una solución más fácil sería introducir explícitamente por vía regulatoria un sesgo contrario a la tenencia de títulos de deuda locales. Habría tres modos de hacerlo.

La primera opción sería fijar un tope superior a la tenencia de deuda soberana por parte de los bancos; por ejemplo, eliminar del régimen regulatorio de grandes riesgos la exención para los títulos soberanos a los que se les asigna riesgo nulo.

Pero la fijación administrativa de toques es un instrumento demasiado tosco que genera problemas de falta de linealidad y oportunidades para el arbitraje y la especulación. Y es casi seguro que los países más débiles se opondrían a

esta medida, movidos por un legítimo temor de que ese esquema deje sin demanda a sus títulos de deuda.

Otra solución posible, propuesta por el grupo Euro-normes en 2011, sería crear "bonos europeos seguros" (ESB, por sus siglas en inglés). Para ello, una agencia europea de gestión de deuda adquiriría títulos de los países de la eurozona, ponderados según la contribución de cada país al PIB de la eurozona, y los usaría como garantía para la emisión de dos instrumentos. El primero sería el ESB, compuesto por la parte mejor calificada de la cartera de bonos, que fungiría como "activo seguro"; el segundo instrumento sería un título no sujeto de riesgo que se vendería a los inversionistas en el mercado.

Los ESB cumplirían la misma función de los eurobonos, pero sin crear responsabilidad solidaria (evitándose así la necesidad de modificar los tratados de la Unión Europea). Si bien la falta de mutualización de deudas genera resistencia a los ESB por parte de los países más débiles (mientras que los países más fuertes objetan que los ESB todavía supongan demasiada participación en los riesgos), es una solución que podría ganar más apoyo si se produjera otra crisis.

La tercera opción sería introducir una nueva regla por la que los títulos soberanos sólo se considerarían exentos de riesgo mientras su contribución a las carteras bancarias no supere cierta proporción (por ejemplo, en relación con el PIB). Esta medida obligaría a instituir un régimen de transición para no perjudicar a los bancos de los países más débiles, pero contribuiría a reducir drásticamente la exposición de los bancos a la deuda soberana de sus propios países. De hecho, una regla como esta podría alentar al mercado a crear por sí mismo un activo seguro para la eurozona, una especie de ESB no oficial.

Cualquiera sea el método empleado, hay algo claro: los reguladores y formuladores de políticas europeos deben actuar ya mismo para eliminar el ciclo de refuerzo negativo entre los gobiernos y los bancos. Si esperamos a que se produzca otra crisis, puede haber consecuencias devastadoras para unos y otros.

Lucrecia Reichlin, economista de investigaciones en el Banco Central Europeo y profesora de Economía en la London Business School.
Luis Garicano, profesor de Economía y Estrategia en la London School of Economics
© Project Syndicate, 2014

Eurozona: salida de la recesión con asignaturas pendientes

Juergen B. Donges

El Economista, 7 de noviembre de 2013

EUROZONA: SALIDA DE LA RECESIÓN CON ASIGNATURAS PENDIENTES



Juergen B. Donges

Instituto de Política Económica de la Universidad de Colonia

Ha vuelto el crecimiento económico a la zona euro, aunque de forma tímida. Tras el prolongado retroceso de la actividad desde 2011 se ha iniciado en el segundo trimestre de este año una recuperación que continúa. Cabe al futuro, los índices de confianza empresarial están en niveles sustanciales por un lado, las expectativas de que el BCE mantendrá muy relajados los tipos de interés oficiales y muy abundante la liquidez para las bancos y, por otro lado, la disposición de samanos sobre una ruptura de la zona euro tras la declaración de Draghi sobre la compra ilimitada de bonos estatales (si fuera necesario). La media de variación del PIB para 2013 aún será negativa (-0,4 por ciento), pero para 2014 el PIB común podría experimentar una mejora en torno al 1 por ciento (según el Informe de Conyuntura de los Institutos alemanes, del 17 de octubre).

Si los dos países, ambos con programas de rescate, seguirían por la senda de la contracción: Grecia (-1 por ciento) y Chipre (-4,5 por ciento). Para España, nuestra estimación de crecimiento es del 0,4 por ciento (tras -1,3 por ciento en 2013), es decir, tres décimas menos que la tasa proyectada por el Gobierno para los Presupuestos Generales del Estado 2014; lo atribuímos sobre todo a la persistente debilidad de la demanda interna. Portugal (0,6 por ciento) y sobre todo Irlanda (1,8 por ciento) también aumentan su PIB. Entre las tres grandes economías de la zona euro, la mayor tasa de crecimiento en 2014 probablemente corresponderá a Alemania (1,8 por ciento); en Francia e Italia el avance de la producción será lento (0,7 y 0,1 por ciento, respectivamente). A la economía gala le perjudica la tibia con la que el Gobierno afronta el saneamiento de sus finanzas públicas y la corrección de numerosas deficiencias estructurales en la economía. La economía italiana está lastimada por un elevado grado de incertidumbre derivado de la inestabilidad política que rodea el país y que no termina por zanjar.

Este escenario macroeconómico tiene dos lecturas. Una, que la zona euro sigue en la cola del grupo de los países desarrollados y de las grandes economías emergentes a pesar de que a éstas se les vaticina un menor dinamismo que el exhibido en años pasados debido a diversos problemas estructurales internos sin subsanar. El Fondo Monetario Internacional, en su Informe de Otoño, prevé un crecimiento del PIB del 2,3 por ciento para Estados Unidos y del 7,3 por ciento para China. La producción global podría crecer al 3,6 por ciento.

Con una recuperación tan moderada, la zona euro no verá el año próximo una disminución de los niveles de desempleo, se mantendrán comparativamente elevados, en torno al 12 por ciento de la población activa. Los cinco países con programas de rescate tendrán re-

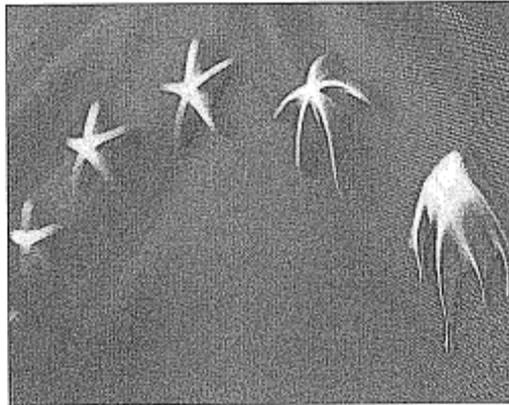
gistros pesados, los que más, Grecia (29 por ciento) y España (26 por ciento), el que menos, Irlanda (13 por ciento). La persistencia del paro laboral es muy grave porque, aparte de los daños materiales que sufre la persona afectada, hipoteca los presupuestos del Estado y disminuye el potencial de crecimiento en el futuro por la minoración de la fuerza de trabajo. Se desperdicia mucho capital humano por el deterioro de la capacitación de las personas en paro de larga duración y la emigración de jóvenes con estudios universitarios en beneficio de los países receptores (Alemania entre ellos) que no han tenido que invertir recursos propios en la formación de este colectivo.

La segunda lectura es que las políticas de ajuste fiscal y de reformas estructurales pueden dar fruto. 'Austeridad o crecimiento' es un dilema erróneo, reflejo de un razonamiento keynesiano vulgar. La idea de las ayudas exteriores que recibieron diversos países periféricos era comprar tiempo para que los Gobiernos subsanaran los problemas de fondo en sus respectivos países. Uno, como en Grecia, no lo han hecho con la contundencia requerida, otros, como los actuales en España, Portugal e Irlanda han sabido utilizar mejor el tiempo de respiro. Ahora se trata de aprovechar los vientos de la incipiente recuperación para proseguir con la consolidación fiscal y las reformas estructurales aún pendientes. Sería un grave error caer en la complacencia y entregarse a un fatiga reformista. Volverían las tensiones en los mercados financieros, con las consabidas primas de riesgo al alza. España y los demás países con programas de rescate se han comprometido ante la Comisión Europea a reducir gradualmente el déficit público hacia la norma del 3 por ciento del PIB y de invertir la trayectoria al alza de la cuota de la deuda pública que en España se está acercando al 100 por cien. Ninguno de los Gobiernos en es-

tos países debe descartar la necesidad de nuevos recortes en el gasto (preferentemente el no productivo) y de otras subidas de impuestos (los indirectos, IVA incluido). Cuanto más se reduzca el déficit, más bajará la prima de riesgo y con ello la rentabilidad de los bonos estatales, lo cual será un incentivo para los bancos para cambiar el modelo de negocio y reactivar el crédito a empresas y hogares. Además, es indispensable toda una batería de medidas estructurales radicales que eleven de forma duradera los niveles de productividad en la economía. En España el abandono va desde el restablecimiento de la unidad del mercado nacional hasta la reforma profunda de la Administración Pública, pasando por una mejora intensiva de la calidad de la educación escolar (como contempla la Lomce) y de la formación profesional de los jóvenes en todo tipo de oficios (sistema dual). En el sector financiero hay que asegurarse el aprobado del BCE, que en los próximos meses analizará los balances de las grandes entidades para poner en marcha la supervisión europea del sector el próximo año.

En países solventes también hay que aplicar políticas de calidad. Alemania tiene un dilema. La posible formación de un Gobierno de gran coalición entre cristiano-demócratas y socialdemócratas bajo la canceller Merkel crea el interrogante del coste a asumir por la economía: sobre la mesa de negociación que acaba de empezar están firmados tan cuestionables como subir impuestos directos, aumentar las pensiones de vejez, hacer nuevas prestaciones sociales para familias con niños, alargar el proceso de reducciones de la deuda pública, fijar por ley un salario mínimo interprofesional a un nivel crítico (8,50 euros/hora), regular más el mercado de trabajo, fomentar a toda costa las energías renovables, y un largo etcétera. A la zona euro no le conviene que nuestras políticas, por razones ideológicas, sometan a la economía alemana a un test de estrés.

Project Syndicate, 2013



Economía sumergida y reforma impositiva

Juan R. Cuadrado

Expansión, 17 de diciembre de 2013

Economía sumergida y reforma impositiva



EN PRIMER PLANO

Juan R. Cuadrado Roura

El autor sostiene que la medición del PIB no tiene en cuenta algo tan importante como la economía sumergida. Los estudios indican que en España se sitúa muy por encima de sus socios europeos, y pide un sistema impositivo más simple que "incentive" la legalidad.

Los economistas y los estadísticos nos ha preocupado siempre el problema de la 'medición' del PIB y su fiabilidad. La entidad responsable de su estimación en España es el INE y sus datos se consideran, sin duda, los más fiables. Y lo son, tanto por la profesionalidad y rigor del excelente personal con que cuenta el Instituto, como por la amplísima información de la que dispone, bien sean las estadísticas de producción agrícola, industrial y de servicios, los datos procedentes de las encuestas que realizan y las informaciones recogidas a partir de numerosos registros. Todo ello permite calcular el valor que se atribuye al conjunto de bienes y servicios que el país produce cada año (Producto Interior Bruto), cifra que durante un tiempo se mantiene como estimación provisional y que sólo se considera definitiva bastantes meses después, cuando la revisión de las bases de datos y la recopilación de nuevas informaciones permiten calificar los cifras de la Contabilidad Nacional como 'definitivas'.

Sin embargo, uno de los problemas que persiste, tanto en España como en todos los países (aunque con fuertes diferencias entre ellos) es que las estadísticas oficiales no recogen lo que generalmente calificamos como 'economía subterránea' (o 'negra', 'sumergida' y otros calificativos). Es decir, el conjunto de actividades y producciones que de forma deliberada se ocultan a las autoridades, bien sea para evitar el pago de impuestos, para socorrer o incumplir las normas establecidas, por el registro inadecuado de los ingresos por ventas, o por otras razones. El resultado es, en definitiva, que la estimación oficial del tamaño de la economía, y por tanto de su evolución anual, queda así por debajo de su dimensión real. Pero, ¿cuánto? Y ¿cómo se relaciona esto con el sistema de impuestos aplicado?

El nivel de la economía sumergida

La estimación de lo que puede suponer la economía sumergida ha dado lugar a diversas vías de estimación, en cuyo detalle se irá fuera de lugar entrar aquí. En España no tenemos actualmente una estimación propia, aunque en el pasado se realizaron algunos cálculos que, entre otras cosas, pasamos de manifestar que existen diferencias muy notables entre los sectores donde la economía sumergida es más elevada (hostelería y similares, construcción) y aquellos en los que su tamaño es menor (dadas las características de la actividad (transporte ferroviario y aéreo, por ejemplo).

Actualmente, el prestigioso profesor F.



El ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, con el secretario de Estado de Hacienda, Miguel Ferrer.

Ciertos estudios afirman que si la economía sumergida se recortase al nivel de Alemania se recaudarían 18.000 millones más

Sabemos desde hace años que la progresión de impuestos no implica que se recaude más, como Laffer sugirió

Schneider y un equipo de colaboradores realizó un análisis bastante riguroso y fiable del porcentaje del PIB que supone la economía sumergida en todos los países europeos. El informe publicado este mismo año estima la economía sumergida equivale a un 18,6% del PIB oficial de España (coca de 350.000 millones de

euros), porcentaje que es similar al de Portugal e Italia pero que está muy por encima de los de Suiza (6,9%), Austria (7,8%) y Holanda (8,3%), así como de algunos países de referencia como Reino Unido (10%) y Alemania (12,5%).

Un hecho que está en la base de la economía sumergida española es el fraude que existe en el mundo laboral, que se ha estimado que representa en torno a un 7,5-8% del PIB o, en términos equivalentes, una ocultación de algo más de un millón de empleos a tiempo completo, que evidentemente mirara los valores de la producción y determina, asimismo, una reducción de los ingresos debidos a impuestos. Porque, una de las consecuencias más directas de la economía sumergida es, precisamente, su incidencia en la recaudación fiscal, donde algunos cálculos llegan a estimar que la desaparición de la economía sumergida en España podría suponer entre 60.000 y 80.000 millones

de Euros de ingresos más. Esa disparidad total es, sin duda, удífica, pero, según un reciente estudio de A. Jiménez y R. Martínez Pardo, si España recortase su economía sumergida al nivel de Alemania la recaudación fiscal se incrementaría entre 18.000 y 20.000 millones de euros.

Impuestos y economía sumergida

Hay coincidencia en afirmar que hay dos factores que explican, en gran medida, el tamaño de la economía sumergida de los países: la carga fiscal y la intensidad regulatoria del país. Por supuesto que existen también algunos componentes ocultos y directos. Por ejemplo el concepto que tienen los ciudadanos sobre los impuestos, su obligación de contribuir y cómo valoran el gasto público realizado. Y también tiene importancia el grado en que la sociedad acepta las prácticas sumergidas, que en España es sin duda elevado.

El caso específico de los impuestos y su repercusión en la ocultación de actividades e ingresos es de particular interés en estos momentos, cuando se está estudiando una reforma impositiva. Cuando se incrementan los tipos o las escalas de los impuestos, como ha ocurrido ya en los casos del IVA y el IRPF, se supone que el Estado recaudará más.

Realmente, así ha sido en nuestro país, pero no en la forma prevista, según las cifras de recaudación. ¿Es que cuánta puede haber aumentado la emisión de facturas 'sin IVA' o las fórmulas para escapar del pago del impuesto de la renta? Sólo disponemos de algunos sistemas, pero si sabemos desde hace años que la progresión de los impuestos no implica que se recaude más, como Laffer sugirió de forma muy simple.

El tema es sin duda oportuno en un momento en el que está preparando una reforma fiscal. Uno piensa que lo que necesitamos es un sistema impositivo más simple, menos engorroso y, por supuesto, que incentive la entrada en la legalidad y el pago de los impuestos. A ello habría que sumar también una nueva campaña de concienciación social.

La vía alternativa - que haga más impuestos y más elevados - incentiva la economía sumergida y oculta, además, a ampliar las tareas de inspección y de penalización, lo que, aparte de acarrear unos costes, no determina que los frutos puedan compensarse con lo que puede aportar una reducción y simplificación del sistema impositivo.

Catedrático de Economía Aplicada

Lecciones para educadores

José M. Domínguez

Diario Sur, 22 de octubre de 2013

LA TRIBUNA

Lecciones para educadores

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE FISCALÍA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

La equidad en la educación es la clave para la movilidad social y la democratización del conocimiento



La Fundación Franco incluye en su página web una sección, denominada "Clases para que se aprenda", en la que se recogen las reflexiones de personas distinguidas por tener una relevante experiencia profesional en alguna de las ramas de la familia educativa. Las lecciones (y las lecturas) de estos autores resultan especialmente útiles a quienes estamos para mejorar el ejercicio de su actividad, o bien colaborar en su correcta coordinación por general las mejores alternativas para transmitir el saber acumulado y explicar mejor los resultados en el proceso de enseñanza-aprendizaje. A pesar de lo anterior, cualquiera puede enriquecerse con la consideración de otras opciones, en particular de protagonistas como los ejemplos en la mencionada sección.

Por la trayectoria y las responsabilidades asumidas dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las conclusiones aportadas por autores tales como, quien es el director de un programa tan influyente como el PISA, son especialmente significativas y dignas de atención. Con el título que encabeza estas líneas han sido publicados también, con alguna adaptación, algunos artículos de la revista "ECONOMÍA". Merece realmente la pena detenerse en tales lecciones.

1. En el escenario económico global, la piedra de toque (y desafiante) del sistema educativo ya no son únicamente las referencias tradicionales a la calidad, sino las mejores prácticas en el ámbito internacional. A pesar de la globalización, el mundo sigue fragmentado por barreras de todo tipo, para la demanda de cualificación profesional en cada vez más sectores a quienes accedimos al dominio efectivo de prácticas y habilidades, con independencia de la procedencia geográfica. Por supuesto, quienes cuentan con el sello de una institución académica con gran reputación pueden contar con ventaja, pero, como siempre (Schleicher), el conocimiento es la clave en la economía global del siglo XXI.

2. En un mundo de transformaciones continuas y de puestas de trabajo con requerimientos también cambiantes a gran velocidad, resulta crucial que el sistema educativo se centre en las personas con capacidad de aprendizaje a lo largo de toda la vida. El reto es lograr que los individuos puedan participar en una sociedad compleja como ciudadanos activos y responsables. Una sociedad democrática no puede coexistir con una situación en la que el poder y el saber son prerrogativas de unos pocos y no de todos.

3. La equidad en la educación es la clave para la movilidad social y la democratización del conocimiento. Según el indicador compuesto del sistema educativo de la OCDE, el sistema educativo español es democrático y eficiente en términos de desempeño, pero no lo es en otros países avanzados porque "confirma al ser a los mejores profesores y a los más capacitados líderes educacionales hacia las clases y los centros

más problemáticos. La estandarización y el conformismo con los tipos del pasado, la innovación y la personalización de las experiencias docentes, los del presente.

4. Finalmente, el sistema educativo debe centrarse en la transmisión, del modo más eficaz y eficiente, del saber acumulado, en el futuro, en cambio, ha de centrarse en el conocimiento generado por el usuario. El conocimiento de gestión de los centros educativos, se los puede a otros en cuyo núcleo se sitúa la figura del docente. En consecuencia, las acciones orientadas a fomentar la calidad del profesorado en el marco de su desarrollo profesional han de formar parte de la estrategia básica.

5. La innovación en educación es la única forma sostenible que tiene una sociedad para superar los retos económicos. La falta de educación se traduce en marginalización social, impide el progreso tecnológico, limita el crecimiento de la productividad y el trabajo para competir en una economía global basada en el conocimiento. Otorgar un alto valor a la educación puede ser una condición para conseguir un nivel educativo y llegar a ser una economía de referencia mundial. No hay futuro sin innovación en educación.



La puesta en marcha, por parte de la OCDE, del "Programa Internacional para la Evaluación de Competencias de la Población Adulta" (PIAAC) en su versión inglesa no es otro un reflejo de los cambios de paradigma pedagógico orientados en el papel de la formación y la investigación científica para su mantenimiento en la sociedad del siglo XXI, en la que aquella ya no puede limitarse a quienes están en edad escolar.

Como afirma Kim Williams, otra de las participantes en la reciente reunión de expertos en el campo educativo, dado que el aprendizaje es el resultado de conectar neuronas, entonces "por qué pensamos que los profesores deben tener siempre todas las respuestas? Se trata de una construcción realista y llena de ambigüedad. En el proceso de enseñanza-aprendizaje, los errores son necesarios y útiles en sí mismos. La filosofía intenta fortalecer el aprendizaje con claridad y brillantez; el docente a fuerza de enseñar sus temas con claridad delimita y respaldar a pensar.

En el ámbito de la política educativa, sin embargo, los errores, posiblemente también inevitables, pueden acarrear serias consecuencias negativas para el futuro de la sociedad. Los límites de la educación en todo el mundo a lo largo de las últimas décadas siguen siendo una de las lecciones más importantes no solo para los docentes y gestores de centros educativos sino también para los responsables políticos. A pesar de lo anterior, resulta un sistema educacional, con la mirada dirigida hacia los problemas del presente y el futuro en la capacidad de adaptarse a los cambios en un entorno cambiante y complejo, resulta lo mejor posible a las generaciones futuras para que estén en condiciones de seguir aprendiendo.

De nuevo las burbujas inmobiliarias

Nouriel Roubine

Expansión, 4 de diciembre de 2013

De nuevo las burbujas inmobiliarias



EN PRIMER PLANO

Nouriel Roubini

Existe un consenso generalizado de que el pinchazo de una serie de burbujas inmobiliarias desencadenó la crisis financiera mundial de 2008-2009, junto a la grave recesión que le siguió. Aunque el caso más conocido es el de Estados Unidos, la combinación de unas leyes reglamentación y supervisión bancaria y de una política de tipos de interés bajos alimentó burbujas similares en Reino Unido, España, Irlanda, Islandia y Dubái.

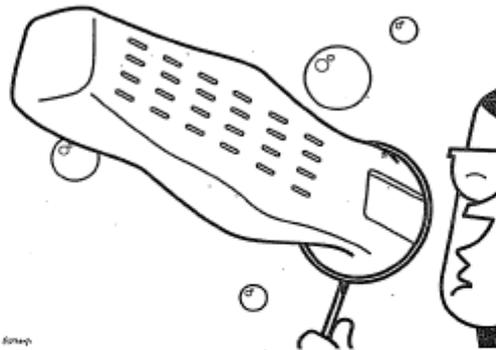
Alrededor de cinco años después, en los mercados inmobiliarios de Suiza, Suecia, Noruega, Finlandia, Francia, Alemania, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y —de nuevo un bis— Reino Unido (es decir, Londres) están reapareciendo señales de espuma, que no de burbujas del todo formadas. Y en los mercados emergentes están apareciendo burbujas en Hong Kong, Singapur, China e Israel, además de en los más importantes centros urbanos de Turquía, India, Indonesia y Brasil. Entre las señales de que los precios de la vivienda en dichas economías están entrando en territorio de burbuja figuran unas relaciones elevadas y al alza entre los precios de la vivienda y los ingresos, y altos niveles de deuda hipotecaria como porcentaje de la deuda de las familias.

En la mayoría de las economías avanzadas, unos tipos de interés a corto y a largo plazo están inflando las burbujas. En vista del aritmético crecimiento del PIB, del abundante desempleo y la excesiva inflación, un gran volumen de liquidez creado por la relajación monetaria ortodoxa y heterodoxa está haciendo subir los precios de los activos, empezando por los de la vivienda.

Mecanismo de defensa

La situación es más diversa en las economías con mercados emergentes. Algunas, cuyos ingresos per cápita son altos —por ejemplo, Israel, Hong Kong, Singapur—, tienen poca inflación y quieren mantener unos bajos tipos de interés oficiales para impedir la apreciación del tipo de cambio respecto a las divisas más importantes. Otras se caracterizan por una inflación elevada (incluso superior al objetivo de los bancos centrales, como en Turquía, India, Indonesia y Brasil). En China e India, los ahorros van destinados a las compras de viviendas, porque la represión financiera deja a las familias con pocas opciones diferentes que limitan una buena protección contra la inflación. La rápida urbanización también en muchos mercados emergentes ha hecho subir también los

El autor sostiene que el precio de la vivienda está volviendo a subir en algunos países, a causa de las políticas monetarias. Cuanto más aumente el precio, mayor será el daño que provocará la burbuja cuando se deshinche, creando crisis, bancarías y afectando al consumo.



El pinchazo de la burbuja puede estar lejos, porque hay mucho dinero barato y necesidad de protegerse contra la inflación

precios de la vivienda, pues la demanda supera con creces la oferta.

Como los bancos centrales —en particular los de las economías avanzadas y las economías emergentes con ingresos elevados— se muestran cautelosos a la hora de recurrir a los tipos de interés oficial para luchar contra las burbujas. La mayoría de los países están recurriendo a una reglamentación y supervisión macroprudencial del sistema financiero para abordar unos mercados de la vivienda que están creando espuma, lo que significa relaciones menores entre el préstamo y el valor, normas más estrictas sobre los seguros de hipotecas, límites a la financiación de las segundas residencias, mayores reservas de capital anticíclicas para la concesión de hipotecas, mayores cargas de capital permanentes para las hipotecas y limitaciones a la utilización de los fondos de pensiones para pagar las entradas correspondientes a las compras de viviendas a plazos.

En la mayoría de las economías, esas políticas macroprudenciales son medidas, gracias a las limitaciones políticas de las autoridades, las familias, los promotores y los funcionarios de

macroeconómicamente elegidos protestan ruidosamente cuando el banco central u organismo encargado de la estabilidad financiera intenta limitar el volumen de créditos. Se quejan alardosamente de la "interferencia" de los reglamentadores en el mercado libre, los derechos de propiedad y el sacrosanto ideal de la propiedad de la vivienda. Así, la economía política de la financiación de la vivienda limita la capacidad de los reglamentadores para hacer lo que deben.

Dicho con claridad: es cierto que las restricciones macroprudenciales son necesarias, pero han sido insuficientes para controlar las burbujas de la vivienda. Al ser tan bajos los tipos de interés a corto y a largo plazo, las restricciones del crédito destinado a hipotecas parecen tener un efecto limitado en los incentivos para endeudarse con la compra de una casa. Además, cuanto mayor sea el desfase entre los tipos de interés oficiales y los tipos de los préstamos para hipotecas a consecuencia de las restricciones macroprudenciales, mayor margen habrá para el arbitraje reglamentador.

Por ejemplo, si se reducen las relaciones entre el préstamo y el valor y aumentan las entradas para la compra de viviendas a plazos, las familias pueden usar un incentivo para pedir préstamos a amigos y familiares —o a bancos en forma de préstamos personales sin garantías— en lugar de financiar el pago de la entrada. Al

fin y al cabo, aunque la inflación del precio de la vivienda se ha reducido ligeramente en algunos países, sus precios en general siguen aumentando en las economías en que se recurre a las restricciones macroprudenciales a la concesión de hipotecas. Mientras los tipos de interés oficiales —y, por tanto, los tipos de las hipotecas a largo plazo— siguen siendo bajos, dichas restricciones no serán tan eficaces como lo serían en caso contrario.

Pero las nuevas burbujas inmobiliarias de la economía mundial pueden no estar a punto de reventar aún, porque las fuerzas que las alimentan —en particular, el dinero barato y la necesidad de protegerse contra la inflación— siguen funcionando plenamente. Además, muchos sistemas bancarios tienen mayores reservas de capital que en el pasado, lo que les permite absorber las pérdidas resultantes de una corrección en los precios de la vivienda, y en la mayoría de países, el patrimonio neto de las familias con viviendas es mayor del que era durante la burbuja de las hipotecas de alto riesgo en EEUU. Pero cuanto más suban los precios de la vivienda, más bajarán y mayor será el daño financiero y económico consiguiente cuando se deshinche la burbuja.

Riesgo exponencial

En los países en que los préstamos sin responsabilidad subsidiaria de terceros permiten a los prestatarios abandonar una hipoteca cuando su valor supera al de su casa, el pinchazo de la burbuja inmobiliaria puede provocar suspensiones de pagos y crisis bancarias en gran escala. En países (por ejemplo, Suicia) en los que los préstamos con responsabilidad subsidiaria de terceros permiten la incursión de los ingresos de la familia para satisfacer el pago de las obligaciones hipotecarias, el consumo privado puede desplomarse, al impedir los pagos de la deuda (y, con el tiempo, los tipos de interés en aumento) ganar discrecional alguno. En los dos casos, el resultado sería el mismo: recesión y estancamiento.

Lo que estamos presenciando en muchos países parece una reproducción a cámara lenta del último descarrillamiento del mercado de la vivienda y, como en la última ocasión, cuanto mayores sean las burbujas, más dura será la colisión con la realidad.

Presidente de Roubini Global Economics y profesor de Economía en la Escuela Stern de Administración de Empresas de la Universidad de Nueva York
© Project Syndicate, 2013

Anatomía de una crisis

Aristóbulo de Juan

Expansión, 7 de noviembre de 2013

Anatomía de una crisis



EN PRIMER PLANO

Aristóbulo de Juan

Con este mismo título, se publicó la semana pasada un libro escrito por Francisco Uria, amigo de Barrón y el que suscribe. En el acto de presentación pública pronunció unas palabras, que resumí a continuación. El libro que comenta pretende ser una disección—casi con bisturí—de nuestra crisis financiera, tanto en sus causas y en sus rasgos como en su tratamiento.

Nuestra crisis financiera, con epicentro en las cajas de ahorro, fue una crisis de solvencia, que apareció disfrazada de crisis de liquidez. Una crisis que vino precipitada por el exceso de liquidez internacional—que siempre cubren el alambicador—y que fue desencadenada por la congelación del crédito, consecuencia del estallido de las hipotecas basura americanas.

Pero no nos engañemos. La verdadera causa de nuestra crisis fue nuestra mala gestión, que había producido una insolvencia, latente pero rampante.

La mala gestión, a su vez, estuvo favorecida por la injerencia pública, propiciada por la legislación de los casos de ahorro. Injerencia que actuó sobre la propia gestión y sobre el propio tratamiento de la crisis. ¿que sigue actuando incluso hoy en día, lo que queda por hacer?

¿En qué consistió esa mala gestión?

• Un crecimiento salvaje, basado en un endeudamiento que desahució los balances y creó fuerte dependencia de los mercados mayoristas.

• La creación de otros riesgos, consecuencia en el sector inmobiliario, los créditos hipotecarios y proyectos faraónicos.

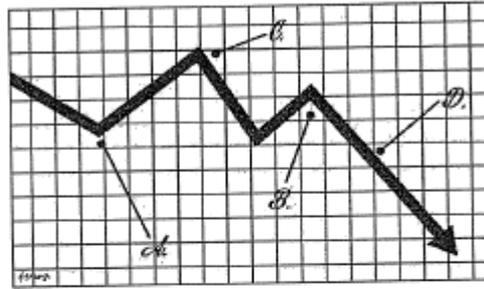
• El monopolio abusivo de las cuentas.

• En algunos casos el abuso, la avivada y práctica incooperables, incluso fraudulentas.

Ya en marzo de 2009, un gran experto próximo a las cajas diagnosticó: "Solo hay dos clases de cajas malas y muy malas". Yo he trabajado media docena que hacían bien los deberes, pero básicamente la situación era esa.

¿Cómo es que se desahució y se podía estar en esa situación? El cuerpo de inspectores del Banco de España era—y sigue siendo—uno de los mejores cuerpos de la administración española. Pero su actuación estaba enmarcada y condicionada por una política errónea. El hecho es que el supervisor formuló un diagnóstico equivocado, basado en dos supuestos insostenibles. Los precios inmobiliarios se recuperarán en un par de años. Además, un diagnóstico basado únicamente en los costes. La millonada oficial era que qué abarcar la crisis como un caso de insolvencia, cuando además podemos evitar intervenciones apremiosas. De paso, evitemos también conflic-

El autor sostiene que el sistema financiero sigue sin estar saneado. De Juan se basa en que las provisiones son insuficientes, en que la banca salva la cuenta de resultados con beneficios no recurrentes y en que está fuertemente endeudada en los mercados mayoristas.



tos con los políticos y los gestores. La estrategia se basó en tres pilares: a) el "marguero" o apoyo de liquidez, vía ventas y compra de acciones, b) la tolerancia contable generalizada, y c) la integración de entidades como solución o como problema real pero no prioritario el sobredimensionamiento. "Las fusiones son siempre buenas" se presumió erróneamente.

Para promover la integración sey financieras se creó una nueva institución, el Frob, entidad en su espíritu la necesaria, pero ya existían los FGD (Fondos de Garantía de Depósitos) y una legislación que hubiera permitido una solución eficaz. Con las integraciones se pretendió mejorar la eficiencia vía sinergias, intento que fracasó por la caída del seguro.

También se pretendió mejorar el capital de las nuevas entidades, pero se generó una mala gestión de las "malas" comprando excesivamente con déficit, especialmente canalizando a pluralidad de entidades y mediante compras pirámidas del FROB (en forma de obligaciones preferentes). El intento fracasó también porque, en sustancia, se cumplió la norma, pero no se recapitalaba.

Además se buscaba mejorar el acceso de las nuevas entidades a los mercados, olvidando que estos valoran la calidad y no el tamaño. También fracasó el concepto. Mientras eso ocurría, el legislador presenció la transformación de las cajas

en bancos, medida con efectos secundarios nocivos, pero probablemente necesaria para favorecer su acceso a los mercados y recuperar para el Banco de España facultades de control crediticio a las comunidades autónomas.

Para el cuarto año que retrasa, agrava y encarecen las soluciones. Dos años de descontrol y un día, en los que se aplica una estrategia de evasión. Llega 2010 y por fin se habla de insuficiencia de capital. Faltan 15.000 millones, se dice. Hoy sabemos que faltaban 10 veces más, como poco. Y sigue la solución "limitada": límites a bajas de entidades que son insolventes. Un contrasentido. Como alternativa, una recapitalización de las entidades por el Frob, que, por insuficiente, tampoco resuelve el problema, sino que lo agrava. En el marco de la primera opción, las autoridades legales la incomprensible salida a bolsa de Bankia, en julio de 2011. Inicio del drama público de esta entidad y punto culminante de la crisis.

En 2012, un nuevo Gobierno da un gran paso en materia de transparencia. Añade otros 84.000 millones de pérdidas. Pero la cifra resulta insuficiente. Tiene que ser el FMI quien, en abril de 2012, es lo que se aborda con urgencia han dos problemas clave del sistema: el aseguramiento de las pérdidas vía refinanciaciones y la calidad de Bankia. El Gobierno encarga un nuevo diagnóstico a auditores y consultores externos y afronta otros 60.000 millones de pérdidas.

En mayo, se nacionaliza Bankia. Y ante la urgente necesidad de recursos necesarios para hacer frente a las pérdidas refinancia y evitar la hecatombe, se pide a las instituciones europeas una

línea de crédito de 100.000 millones. Pero a cambio se nos impone en junio un "cese" en forma de acuerdo, el llamado "Memorandum de Entendimiento", que marca una hoja de ruta a seguir hasta fin de 2013, que el Gobierno viene cumpliendo con bastante rigor.

La troika toma el mando. El Frob recapitaliza, por tercera vez en algunos meses, Bankia, CaixaBank, ING Banco y BBVA. Para ello dispone de 41.000 millones de los 100.000 disponibles. Se crea la Sareb, para asumir una parte de los activos inmobiliarios de los bancos nacionalizados. Se obliga a los preferentes a cambiar sus títulos por acciones y sufrir pérdidas. Se afrontan nuevas pérdidas catastróficas por las refinanciaciones.

Los casos nacionales. Se arrojan los mercados a las entidades más solvencia. Baja fuertemente la prima de riesgo. Afirye insolvencia extranjera ante la caída de precios de los activos. De 45 cajas quedan media docena. Las malas, casi 40, han desaparecido.

¿Ya está saneado el sistema? En mi opinión, queda mucha tela que cortar. La "prueba de fuego" es el crédito. Y el crédito sigue descontrolado. Y no solo por falta de herramienta solvente, que sería útil, ¿por qué entonces?

• Porque buena parte del capital de las entidades no tiene respaldo económico-financiero. "No tiene garantías reales", sino convenciones jurídico-contables. Además, no es seguro que las provisiones efectuadas hasta ahora sean suficientes. Existen muchos ejemplos concretos.

• Como muy importante, porque además del capital, le banca tiene dos graves problemas que amenazan el capital e impiden el crédito. Los cuadros de resultados del negocio español solo se abarcan con beneficios no recurrentes. Además, mantenemos un fuerte endeudamiento con los mercados mayoristas.

Esos, hemos aprendido muchas cosas. En especial que, ante situaciones de insolvencia, hay que forzar la transparencia y resolver de una vez y para siempre. Siguiendo dos principios básicos. Los "apagones" se resuelven con capital, no con nuevos préstamos. Además, es solo mediante los accionistas y gestores deben ser eliminados. El libro que aquí comento describe 9 estrategias pendientes y 28 enseñanzas de la crisis, que, en mi opinión, no deben ser ignoradas. Porque una cosa es lograr un sistema robusto y otra es conformarse con un sistema "para tirarlo", adormecido por el opio de una liquidez que sigue presionando de eterna duración.

Presidente de Aristóbulo de Juan y Asociados Ex director general del Banco de España

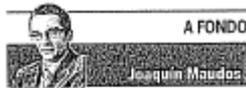
El crédito sigue descendiendo. Y no sólo por la falta de una demanda solvente, que también

Ayudas públicas a la banca española: comparativa internacional

Joaquín Maudos

Expansión, 7 de octubre de 2013

Ayudas públicas a la banca española: comparativa internacional



A FONDO

Joaquín Maudos

¿Ha costado más el rescate de la banca española que la de otros países? Tras la publicación de una nota informativa del Banco de España cuantificando el importe del rescate bancario, y ante la expectación creada por la próxima subasta de las entidades en poder del FROB y un posible nuevo impacto sobre las ayudas públicas (habrá Esquema de Protección de Activos, EPA), ha aumentado el interés mediático sobre este tema que tanto preocupa al contribuyente.

Frente a la cifra del Banco de España (61.366 millones de euros), han aparecido diversos informes y artículos en los que se manejan cifras bien dispares y muy superiores a la del Banco de España. Hay que advertir que esas cifras no son comparables, ya que el Banco de España se ha centrado en las ayudas a la solvencia, mientras que otros cuantificaciones han incluido otro tipo de ayudas, como las ayudas a la liquidez en forma de avales y otros compromisos contingentes.

Si bien todo son ayudas públicas, su naturaleza es bien distinta y no conviene ponerlas todas en el mismo cajón, sobre todo teniendo en cuenta el posible impacto sobre el coste que asume el contribuyente.

Además de cuantificar el importe de esas ayudas a la banca y su impacto en el déficit público, también tiene interés analizar la situación de España en comparación con otros países, para que así el contribuyente sepa si en España las ayudas públicas concedidas han sido más o menos importantes que en otros países y si el contribuyente ha asumido un mayor coste.

Ese es el objetivo de un artículo publicado en el último número de la revista Cuadernos de Información Económica

de Fines. Utilizando datos que proporciona la Comisión Europea de 2007 a 2012, la inyección de capital público en los bancos de la UE-27 asciende a 673.000 millones de euros, equivalentes al 5,2% de su PIB. En España, las ayudas representan el 5,2% del PIB, cifra en línea con la media europea y por debajo de países como Alemania (10,9%), Reino Unido (7,8%) y Holanda (6,9%), y muy por debajo de los países más golpeados por la crisis (18,2% en Irlanda y 18,4% en Grecia).

En el caso de las ayudas públicas distintas a la solvencia, los gobiernos de la UE-27 han asumido compromisos contingentes equivalentes al 4,6% del PIB, siendo el porcentaje en España más del doble que esa media. En este tipo de ayudas se incluyen los avales concedidos por el Estado a la emisión de deuda bancaria y los otorgados a la Sareb en la emisión de los bonos con lo que ha pagado los activos tóxicos transferidos. Nuevamente, es en Irlanda y en Grecia donde el sector público ha asumido más riesgo en forma de avales concedidos.

Las ayudas públicas solo se traducen en un aumento del déficit público cuando se dan por perdidas. Los datos de la Comisión cifran en 149.000 millones esas pérdidas en la UE-27. En relación al PIB, España ocupa la segunda posición del ranking, ya que Bruselas imputa al déficit público 39.600 millones de euros (3,8% del PIB). Solo Irlanda supera a España, con un porcentaje del 24%. En Alemania, el déficit debido a las ayudas a la banca es del 1,6% del PIB.

La información por años indica que en España la reacción a la crisis ha sido más tardía, ya que si bien en la UE-27 de 2007 a 2010 las ayudas a la banca representan el 5% del PIB, en España equivalen al 2,5%. Por tanto, es de esperar que si se hubiesen

Las ayudas públicas a la banca española distintas a la solvencia duplican la media europea, en el 4,6% del PIB

movilizados más fondos y antes en el tiempo (como en Alemania, Reino Unido y Holanda), se hubiese resuelto antes la crisis bancaria. Por el contrario, hay que decir que en España se condicionaron las ayudas a llevar a cabo planes de reestructuración necesarios para asegurar un uso eficiente de los fondos públicos.

Si bien Bruselas cuantifica en 39.607 millones el impacto en el déficit público de las ayudas a la banca española, las inyecciones de capital que da por perdidas es superior (61.479 millones), dado que el Estado ha obtenido ingresos en forma de comisiones por los avales concedidos. Frente a esta pérdida de capital, el FROB en sus cuentas anuales la ha cuantificado en 36.197 millones de euros, siendo por tanto Bruselas más pesimista en la valoración de las pérdidas.

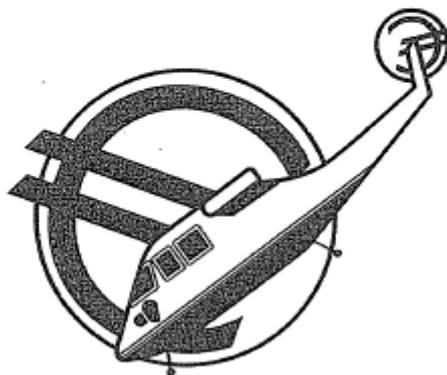
La comparativa internacional muestra que al igual que en otros países, la resolución de la crisis bancaria en España ha obligado a movilizar fondos públicos que han supuesto una carga para el contribuyente. Las ayudas concedidas en forma de capital han sido de menor cuantía en España, si bien su impacto en el déficit público ha sido mayor. No obstante, dados los problemas que todavía presentan otros sectores bancarios europeos y que pueden aflorar con la revisión de la calidad de los activos que va a realizar el BCE como paso previo a poner en marcha el mecanismo único de supervisión, es posible que también en esos países aumente en los próximos años el déficit público imputable al rescate bancario, así como la cuantía de nuevas ayudas.

En el caso de la banca española, solo el tiempo y la recuperación del cuadro macroeconómico dirán si las ayudas públicas a la banca se traducirán en una nueva carga para el contribuyente, ya que de esa recuperación dependerá el valor de venta de las entidades nacionalizadas, las potenciales pérdidas asociadas a las esquemas de protección de activos otorgados por el FROB y la rentabilidad del plan de negocio de la Sareb, cuyos bonos están garantizados por el Estado y una parte de su capital es propiedad del FROB.

En cualquier caso, el coste de la crisis bancaria es muy superior al que asume el contribuyente, ya que hay que añadir el que han asumido las propias entidades financieras sustrayendo el activo deteriorado con provisiones (cerca de 250.000 millones desde el inicio de la crisis) y utilizando el Fondo de Garantía de Depósitos (casi 21.000 millones entre pérdidas ya asumidas y otras estimadas en los EPA concedidos), y las pérdidas soportadas tanto por los accionistas como por los poseedores de participaciones preferentes y deuda subordinada (estimadas inicialmente en casi 13.000 millones).

En consecuencia, es el sector bancario y sus propietarios los que han asumido con diferencia el mayor coste de la crisis, destinando una cantidad equivalente a más del 28% del PIB que de no haber sido por la crisis, se hubiera dedicado principalmente a reforzar la solvencia, a retribuir a sus accionistas y a dotar fondos a la obra benéfico-social.

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Valencia, investigador del IIE y colaborador del CUNEF



Fotografía

Competencia entre bancos y estabilidad financiera

Manuel Conthe

Expansión, 12 de octubre de 2013

Competencia entre bancos y estabilidad financiera



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe
www.expansion.com

La semana pasada los expertos de la Troika manifestaron durante su visita a España preocupación por el margen financiero de los bancos españoles —la diferencia entre los intereses de sus préstamos y el coste de sus pasivos— y, según parece, recomendaron a las entidades que eviten una nueva "guerra del pasivo".

Casi simultáneamente, la Comisión Europea anunció las multas impuestas a diversos bancos por haber firmado un "código" para influir en el Euribor y aprovechó el anuncio para repudiar cualquier conducta colusoria entre bancos —"ya a quienes la facilitan".

¿Debería la Comisión expedientar a la Troika por recomendar a las entidades españolas que no compitan en la remuneración de depósitos?

Los escándalos del Libor y del Euribor

Las conductas sancionadas de Deutsche Bank, Royal Bank of Scotland, Société Générale, JP Morgan y Citigroup —así como las de Barclays y UBS, exámbulo de multa al amparo del sistema de "clemencia" fueron similares a las que motivaron que en 2012 varios supervisores financieros sancionaran a las dos últimas entidades por la manipulación del Libor del dólar y del yen japonés.

Como se recordará, en mayo de 2008 el *Wall Street Journal* señaló que algunos bancos estaban infra-estimando (*low-balling*) los tipos que declaraban a la *British Bankers Association* (BBA), para no dar la impresión de que tenían dificultades para financiarse. Esa infraestimación no fue una "manipulación" con ánimo de lucro, sino un "maquillaje" no alarmar a los mercados. Y aunque el subgobierno del Banco de Inglaterra negara ante el Parlamento que hubiera sospechado esa conducta, no me parece imposible que, de forma velada, la tolerara en pleno fragor de la crisis, bancos y autoridades desearan sosiega a los mercados.

Pero aquellas investigaciones pusieron de manifiesto manipulaciones más insidiosas: profesionales de varios bancos enviaron miles de mensajes para que el Libor tomara valores que les beneficiaran. Su problema era que, como para calcularlo, la BBA excluía los valores extremos, la manipulación exigía que varios bancos colaboraran, lo que lograron apelando al "hoy por ti, mañana por mí" y ofreciendo dinero o comisiones a varios brokers.

La Comisión basa sus multas no en la "manipulación" del Euribor, sino en que los bancos "se coordinaban para influir en el Euribor, discutían e intercambiaban información comercial sensible y se comunicaban sus estrategias sobre precios y posiciones". El Comisario Almunia manifestó: "La aplicación rigurosa de las reglas de competencia a las instituciones financieras —y a quienes facilitan su violación— es esencial para restablecer la confianza en los mercados financieros y en los tipos de referencia. La Comisión ha hecho propuestas legislativas para hacerlos más fiables. Pero necesitamos asegurarnos, además, de que no hay colusión, como en cualquier otro sector económico. Lo que repugna en los escándalos del Libor y del Euribor no es sólo la manipulación de los tipos de referencia, sino la creación de códigos entre varias entidades financieras. La decisión de hoy muestra que la Comisión está resuelta a perseguir y sancionar tales códigos en el sector financiero".

Competencia y crisis financieras
La manipulación del Libor y del Euribor merece una sanción severísima, pero ¿son perjudiciales todos los acuerdos entre bancos que restringen la competencia?

Los economistas delzaron desde hace años bajo qué condiciones la competencia favorece las crisis financieras. A finales de los 90, Joseph Stiglitz y otros colegas mantuvieron que la liberalización financiera había facilitado las crisis bancarias de las *Savings & Loans* en Estados Unidos y la de 1997-1998 en el Sudeste Asiático y abogaron por añadir a los requerimientos mínimos de capital límites a los tipos de interés pasivos. En un artículo más reciente —*How does competition impact bank risk-taking?*—, tres economistas españoles, Gabriel Jiménez, José Antonio López y Jesús Saurina, defienden la validez en España del paradigma del *franchise value*, según el cual, una limitada competencia entre bancos, al favorecer su rentabilidad a largo plazo, les induce a seguir estrategias prudentes que favorecen la estabilidad del sistema.

A mi juicio, tras la entrada de España en el euro, la fuerte competencia entre entidades abarató y abarató tanto los préstamos hipotecarios que nos produjo una burbuja inmobiliaria mucho más profunda que la de otros países —como Italia— que tienen un sistema bancario menos competitivo.

Incluida la crisis financiera, el cierre de los mercados mayoristas y la crisis de la deuda soberana llevó a las entidades a una escalada en la remuneración de los depósitos que la situó por encima de la rentabilidad de sus préstamos —reducida además recientemente, con carácter retroactivo, por el Tribunal Supremo—. El Gobierno acertó, pues, cuando en 2011 penalizó aquellas captaciones de fondos cuya rentabilidad superaba cierto umbral. Aquellas normas expiraron, pero el Banco de España, para escándalo de las autoridades españolas de competencia, recomendó, con buen criterio, a las entidades que pusieran coto a esa "guerra del pasivo", sugiriendo que la Troika parece haber recomendado la semana pasada.

Liberalización de mercados: erizos vs. zorros

En su conocido ensayo sobre Tolstói, Elinor Ostrom, inspirándose en el verso del poeta griego Arquíloco "la zorra sabe muchas cosas, pero el erizo sabe una importante", bautizó como "erizos" a aquellos pensadores que "lo relacionan todo con una única visión central, en función de la cual comprenden, piensan y sienten —un principio único universal y organizador que por sí sólo da significado a cuanto son y dicen— y como "zorros" a quienes "persiguen muchos fines distintos, a menudo inconexos y hasta contradictorios... cuyo pensamiento es difuso, ocupa muchos planos a la vez, representa el medio de una vasta variedad de experiencias y objetos según sus particularidades, sin preverir integros en una única visión interna, inmutable y globalizadora".

Pues bien, a mi juicio es más fácil actuar como "erizo" y transformarse en ferviente paladín de un elegible principio absoluto —la defensa de la competencia y la lucha contra los "códigos" y acuerdos colusorios— que analizar cada caso concreto y, cual "zorro", defender la bondad general de ese principio, pero admitir que, en ocasiones, puede tener consecuencias parvas.

He ahí, a mi juicio, una de las grandes lecciones de la crisis financiera: las autoridades deben saber conjugar el impulso general liberalizador del erizo con la prudencia ocasional del zorro; y, por eso, en casos justificados como la "guerra del pasivo", no tener reparo en impedir ciertas formas de competencia.

Presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y 'Actualidad Económica'

Expansion.com
Todos los Crónicas Míminas en el blog de Manuel Conthe.
www.expansion.com/blog/conthe



El ex CEO de Barclays, Bob Diamond.

Los deberes están hechos

Braulio Medel

Actualidad Económica, noviembre 2013

Los deberes están hechos

**POR BRAULIO MEDEL
CÁMARA, PRESIDENTE
DE UNICAJA BANCO**

La evolución del sistema bancario español durante el último año ha determinada, en gran medida, por el cumplimiento de los hitos previstos en la hoja de ruta establecida por el Memorando de Entendimiento (MoU), tendientes a finalizar los procesos de saneamiento, recapitalización y reestructuración acometidos desde finales de 2009. En este sentido, las entidades que, tras las pruebas de valoración independiente celebradas entre junio y septiembre de 2012, mostraron necesidades de capital han debido asumir, atendiendo a las directrices y calendarios fijados por la Comisión Europea, el BCE y el FMI, los planes específicos fijados por las autoridades supervisoras nacionales, consistentes en el restablecimiento de los niveles de solvencia exigidos, acompañado por una gestión de instrumentos híbridos de capital, la transferencia de los activos inmobiliarios a la Sareb, el ajuste de la capacidad instalada y la implementación de programas de desinversión.

De manera simultánea, en un entorno económico y financiero complejo, el conjunto de entidades de depósito españolas han debido enfrentarse a mayores presiones a la baja sobre la cuenta de resultados, alimentadas por diversos factores. Por un lado, por el estrechamiento de los márgenes del negocio típico, debido a la menor actividad crediticia, tanto por razones de ajuste en la oferta como por falta de dinamismo en la demanda, y al encarecimiento del pasivo, fundamentalmente del captado en los mercados mayoristas, prácticamente cerrados durante algún tiempo. En este contexto de restricciones de liquidez, las facilidades crediticias puestas en marcha por el BCE han jugado un papel clave para el funcionamiento del sistema financiero y, con ello, de la actividad económica. Por otro lado, por el aumento de las provisiones ante el continuo crecimiento de la morosidad, ligado a una situación macroeconómica adversa y a las

efectuadas con carácter extraordinario para dar cobertura al posible deterioro de los activos vinculados a la actividad inmobiliaria.

A pesar de las dificultades, para incrementar la base de capital, las entidades españolas han debido alcanzar a 1 de enero de 2013 una ratio Core-Tier-1 del 9% según la definición EBA, que solo puede cubrirse con recursos propios de máxima calidad. Ante esta tesitura, las entidades bancarias españolas han potenciado su gestión global de riesgos. Asimismo, han adoptado políticas de precios ajustadas a las circunstancias del mercado y aplicado planes de contención y racionalización de los gastos, en línea con la adaptación de la capacidad instalada a las nuevas condiciones del entorno y del negocio.

Para lo que resta de 2013 y para el próximo ejercicio, las previsiones apuntan hacia la finalización de la etapa de deterioro económico y a una modesta recuperación económica, si bien será todavía pronto para apostar por un repunte sostenido del crédito. Con estos parámetros, las actuales estimaciones permiten vislumbrar una estabilidad de los márgenes de explotación antes de saneamientos, la continuidad en los esfuerzos de dotaciones y la consecución de resultados positivos, si bien siguen existiendo importantes factores de riesgo.

Las entidades deberán realizar esfuerzos adicionales para superar los requisitos regulatorios, derivados del nuevo reglamento comunitario en materia de capital, a los que se sumarán los retos inherentes a la adaptación al recientemente creado Mecanismo Único de Supervisión, como primer paso para la constitución de la Unión Bancaria Europea. Dentro de este nuevo marco, la solvencia, la eficiencia y la rentabilidad constituyen, más que nunca, palancas esenciales para la estabilidad del sistema financiero, a su vez condición imprescindible para poder sustentar la anhelada reactivación de la economía real.



¿Qué pasa con el crédito?

Juan José Toribio

El País, 25 de octubre de 2013

¿Qué pasa con el crédito?

Nunca en la historia se ha salido de una recesión mediante aumentos de fondos programados por la banca, como acto voluntarista. La economía depende de la confianza de la sociedad respecto a su propia evolución

Por JUAN JOSÉ TORIBIO

Desde los inicios de la crisis, el crédito bancario ha experimentado en España una notable contracción. Todos los datos así lo avisan.

Según una visión parcial de los hechos, la banca sería responsable de las persistentes dificultades económicas, por su aparente inhibición a la hora de otorgar crédito a hogares y empresas. Desde su perspectiva, las entidades de crédito subrogan que —por el contrario— no existe suficiente demanda de financiación o, al menos, no la suficiente con garantías mínimas de solvencia.

La interpretación racional del fenómeno es menos simplista de lo que estas interpretaciones cruzadas sugieren. Actividad económica y crédito han seguido una tendencia descendente en paralelo, con una mutua dirección de causalidad. Cabe, en todo caso, apuntar algunas circunstancias que razonablemente parecen haber afectado a la demanda de crédito y otras que, con la misma razonabilidad, pueden haber influido en la oferta.

En cuanto a la demanda, debe reconocerse como obvio que la solicitud de crédito privado en España se ha reducido desde los comienzos de la crisis. Tal contracción en la demanda de crédito, acelerada por el colapso de la actividad inmobiliaria, resulta imprescindible, ante el nivel de apalancamiento a que habíamos llegado. El sector privado español era, en efecto, el más endeudado del mundo en relación al PIB, situación a todas luces insostenible.

Es cierto que, a través del desplome del euribor, se ha realizado una considerable transferencia de rentas desde el sector bancario español a familias y empresas, en la medida en que estas estaban endeudadas a tipos de interés variable pero, dada la recesión y el exceso de endeudamiento, cualquier efecto riqueza de ahí derivado no ha servido de base para nuevas solicitudes de crédito.

A pesar de sus efectos positivos a corto, la disminución en la demanda de crédito debe ser seguida como una sana recomposición de los balances, aunque no puede olvidarse que el saldo de crédito del sector privado en España (130% del PIB) continúa siendo muy superior a la del promedio de la zona euro (90%), lo que sugiere que el proceso de desapalancamiento puede no haber finalizado.

En lo relativo a la oferta de crédito, deben también hacerse algunas consideraciones. La crisis de 2008 cerró los mercados de refinanciación de la banca y generó serios problemas de liquidez para un número de entidades. En el caso de algunas cajas de ahorros —que no bancos— las tensiones iniciales de liquidez se transformaron después en problemas de solvencia. Así, las entidades nacionalizadas a partir del MDO se han visto impulsadas a reducir sus balances y sanear sus estructuras, lo que ha implicado una reducción inmediata en su oferta crediticia.

El saldo de créditos en los balances bancarios viene minado por el volumen de operaciones amiradas y no renovadas a su vencimiento. A ellas deben añadirse los créditos fallidos, que desaparecen del balance o son reabsorbidos por pequeñas entidades que los sirven de garantía, así como el traspaso de créditos deteriorados al Sareb.

En cuanto a las entidades que no han necesitado apoyos externos (todas las cajas y las cajas sanas), pueden señalarse varios factores restrictivos de su oferta

de crédito, comenzando por la propia conjuntura económica. Empresas o familias que gozaban de plena solvencia no han podido mantenerla al mismo nivel. Activos de garantía que antes cubrían una parte sustancial del préstamo experimentaron una pérdida de valor. Beneficios empresariales, y con ellos, la capacidad

para devolver créditos, se vieron también reducidos.

Ciertamente, la recesión ha incidido de forma desigual en distintos sectores. Algunos, como el inmobiliario, sufren consecuencias devastadoras. Otros, como los de empresas exportadoras, o que han llevado a cabo ajustes importantes, están

vos de renta fija o variable, créditos con paridad, *business angels*, etcétera.

Crecientes exigencias de los reguladores bancarios y otras instituciones públicas explican también, en parte, la disminución de la oferta de crédito. Tales exigencias, a través de leyes, regulaciones, circulares, o sentencias judiciales pueden —o no— venir justificadas desde puntos de vista diversos. Pero lo que nunca podrá evitarse es el cúmulo de efectos y distorsiones que ejercen sobre los mercados financieros, en la medida en que suponen para estos una carga adicional. No puede, en definitiva, penalizarse reglamentariamente la asociación de créditos y pretender que continúe inalterada su oferta.

Los datos más recientes apuntan a una desaceleración en la caída del crédito e, incluso, leve mejora en el renglón de consumo. Pero, ¿es posible arbitrar políticas que consoliden esa tendencia esperanzadora?

En el ámbito de lo micro, cabe advertir que nunca en la historia se ha dado el caso de salida de una recesión mediante aumentos de crédito exclusivamente programados por la banca, como acto aislado de puro voluntarismo. La economía no funciona así. Evolucionan, más bien, mediante espirales alcianas o bolitas de crédito y actividad, basadas en la confianza que la sociedad muestra respecto a su propia evolución.

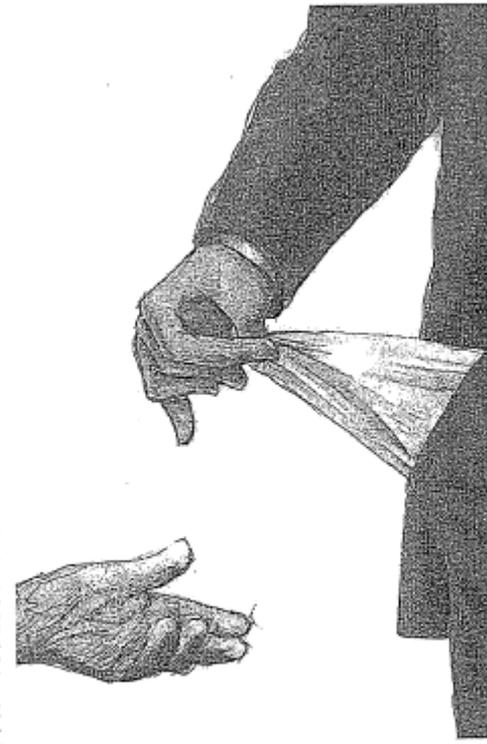
Una base importante para la recuperación del crédito reside más allá de nuestras fronteras. Todo avance hacia la unión bancaria en Europa, por ejemplo, ejercerá efectos positivos sobre demanda y oferta de crédito en España y en los demás países de la eurozona. Todo progreso hacia la unión fiscal y mutualización de deudas tendría consecuencias inmediatas sobre primas de riesgo y mercados de crédito.

Por su parte, la continuidad en la actitud expansiva del BCE puede asegurar una reactivación efectiva del crédito, si se restablecen los mecanismos de transmisión de la política monetaria. A la vez, políticas destinadas a estimular el gasto interno en los países de la eurozona con superávit, supondrán un avance para crecimiento económico y, con él, para la revitalización del crédito bancario.

En el interior del país, una reducción del déficit y estabilización del nivel de deuda pública podrían liberar más recursos financieros para la actividad privada. Reformas estructurales, que potencien el crecimiento español, tendrán también efectos positivos sobre el crédito.

En cuanto a medidas micro, específicas para el mercado de crédito, el Global Financial Stability Report del FMI señala algunas de las arbitradas en diversos países. Así, se han ensayado medidas como la reestructuración de deudas corporativas o de los hogares, la recapitalización bancaria por parte de organismos públicos, programas de apoyo fiscal al crédito o a la securitización, subvención a tipos de interés, actuaciones tendientes a ampliar los mercados de capitales para incluir en ellos a pymes, etcétera. Reconocer, sin embargo, el FMI que tales medidas han tenido éxito en pocas ocasiones y suponen errores importantes si no se aplican con suficiente prudencia. Y es que el problema no reside en la liquidez, sino en la falta de apoyo oficial para compartir riesgos.

Juan José Toribio es asesor técnico de la Asociación Española de Banca (AEB).



ROMANO ESTRADA

El sector privado español era y es el más endeudado del mundo en relación con su PIB

Todo avance hacia la unión bancaria y fiscal tendrá efectos positivos en España y la eurozona

gizando ya de aumento en su financiación bancaria.

Dificultades operativas han afectado también a la oferta de crédito. Clientes de activo (deudores) sobre los que las cajas desaparecidas disponían de información, *scoring*, etcétera, se vieron obligados a recurrir a las entidades bancarias subsistentes, quienes no tenían el mismo conocimiento de esos clientes potenciales, al disponer de una valoración acerca del riesgo que comportaban.

Se denuncia a veces una pretendida escasez de crédito para iniciativas emprendedoras. Debe recordarse, sin embargo, que en todo el mundo la financiación de los startups corresponde solo parcialmente a los bancos comerciales. Existen otros mecanismos de financiación más adecuados para este tipo de proyectos, como fondos de capital riesgo, mercados alternati-

Pensiones: sostenibilidad y suficiencia

J. Ignacio Conde

Expansión, 27 de noviembre de 2013

Pensiones: sostenibilidad y suficiencia



EN PRIMER PLANO

J. Ignacio Conde-Ruiz

El sistema de pensiones español se define como de reparto, contributivo y de prestación definida. Las dos primeras características son conocidas por todos. Que sea de prestación definida indica que en cada momento del tiempo la tasa de sustitución de las pensiones (o el nivel de la pensión en relación al salario) está definida en función del historial laboral (básicamente años cotizados, salarios y edad de jubilación) y, por tanto, la pensión que se percibe no tiene relación alguna con criterios retributivos que garanticen el equilibrio financiero.

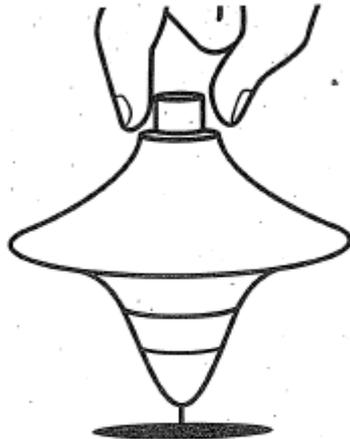
Esto es importante, pues incluso si el sistema espantara definición de tal modo que existiera un equilibrio actuarial entre lo cotizado y lo percibido, si cambiaran las variables demográficas relevantes (como la esperanza de vida) o variables macroeconómicas como el ratio entre cotizantes y pensionistas, el sistema se desajustaría financieramente.

Es aquí, donde el factor de sostenibilidad juega su papel más importante: permite reformar un sistema de pensiones de prestación definida como el español hacia otro de contribución definida. Lo dicho, el factor entre otras cosas permite el ajuste automático del sistema conforme a una realidad demográfica y macroeconómica cambiantes. No es de extrañar por tanto, que la mayoría de los países que tienen un sistema de prestación definida como el nuestro ya tengan incorporado algún tipo de factor de sostenibilidad.

Un primer paso fue la composición de un comité de expertos del que formó parte. El objetivo era claro, garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones. Para ello, los expertos propusieron dos factores. Primero, el Factor de Equidad Intergeneracional (FEI), que actúa sólo sobre el cálculo de la pensión inicial y modifica su crecimiento en función del aumento de la esperanza de vida respecto a un año base. Se trata de un parámetro adicional que se suma a los ya existentes en el cálculo de la pensión, sin interferir con las medidas adoptadas en la reforma de 2011.

Su objetivo principal es tratar de manera igual a personas que se jubilan con la misma edad y con el mismo historial laboral pero en años diferentes y que, como consecuencia de su distinta esperanza de vida, terminar beneficiándose del sistema de pensiones durante un número de años muy distinto. Segundo, el Factor de Revalorización Anual (FRA) que determina el crecimiento anual de las pensiones (o la política de revalorización) en función de la

El autor defiende la introducción del factor de sostenibilidad en las pensiones, que limita su revalorización cuando el sistema está en déficit. Por otra parte, también reclama introducir medidas que aumenten los ingresos de la Seguridad Social para que ésta sea más equitativa.



Jonas

La propuesta sube las pensiones un 0,25% cuando el sistema tiene pérdidas, y un máximo del IPC +0,5% en caso contrario

Esta reforma es fundamental para la sostenibilidad porque, en un sistema de reparto, no se puede repartir lo que no se tiene

evolución y los gastos del sistema de pensiones corregido por el ciclo económico. Lo interesante es que el factor propuesto por los expertos considera todos los determinantes presentes y futuros del equilibrio presupuestario del sistema, incluidos los ingresos. Lógicamente más ingresos da más lugar a la restricción presupuestaria y permite al FRA aumentar las pensiones. Lo mismo ocurrirá con una reforma que ajuste el gasto futuro.

El Gobierno ha aceptado el Factor de Equidad Intergeneracional (FEI) tal como lo diseñó el comité de expertos. Eso sí, ha cambiado el nombre, y se llamará "Factor de Sostenibilidad". Este factor, similar al de otros países, sólo va a afectar a las futuras pensiones (o altas) y entrará en vigor en el año 2019.

La propuesta del Gobierno en lo que se refiere al Factor de Revalorización Anual (FRA) es la siguiente: la revalorización vendrá de la fórmula que establecieron los expertos. En concreto, si los ingresos son inferiores a los gastos, las pensiones sólo suben un 0,25%. En caso contrario podrán subir hasta un máximo de IPC+0,5%.

Esta propuesta del Gobierno se ajusta al FRA diseñado por los expertos y es un paso adelante en la reforma de las pensiones pues garantiza la sostenibilidad. Es un paso fundamental para un sistema de pensiones de reparto pues no se puede repartir lo que no se tiene. Pero, en mi opinión, esta reforma debe ser el pilar sobre la que se asentará el sistema de pen-

siones del siglo XXI. Es sólo el primer paso pues si nos quedamos aquí, relegando únicamente el problema de la sostenibilidad a estar dejando todo el coste de la necesaria sostenibilidad en una política de quasi-congelación de las pensiones.

A pesar de los efectos de la reforma de 2011 y de los efectos del factor de sostenibilidad y del índice de revalorización sobre el gasto en pensiones, sabemos que durante mucho tiempo el sistema de pensiones presentará déficits. Una vez superada la crisis económica y recuperados los niveles de empleo, empezaremos a notar con fuerza las consecuencias del envejecimiento de la población. Eso significa que, en ausencia de reformas que castiguen el gasto futuro o que aumenten los ingresos, la aplicación del índice de revalorización llevará a una quasi-congelación del 0,25% de las pensiones. Sabemos que un período de congelación de las pensiones suficientemente largo conseguirá un equilibrio presupuestario. Pero esta vía no parece muy razonable pues en términos de poder adquisitivo la pensión que percibirá un jubilado será menor con el paso del tiempo. Y esto no sería ni eficiente, ni justo.

Pero además, tenemos un sistema de pensiones que sabemos que tiene importantes desigualdades o injusticias. No todos los años de cotización pesan el mismo peso en el cálculo de la pensión de jubilación o no todos los euros cotizados pesan igual. El sistema es más favorable a los que pueden cotizar más en los años cercanos a la jubilación, y perjudicial a los que cotizan más cuando son jóvenes. Luego el sistema tiene injusticias y situaciones que mejorar. Pero difícilmente pueden abordarse objetivos de suficiencia y eficiencia si el sistema no es presupuestariamente sostenible.

Por lo tanto, una vez cerrado el debate de la sostenibilidad debería empezar el debate de la suficiencia y la eficiencia. En este debate se trata de buscar otras vías para repartir el coste de la sostenibilidad y al mismo tiempo corregir todas las injusticias que sabemos que tenemos el sistema. Confío en que se introduzcan medidas de ajuste del gasto futuro que corrijan las injusticias y desigualdades, y también, en la medida de lo posible, reformas que aumenten los ingresos del sistema. Si así se hace, conseguiremos que el sistema de pensiones no solo sea sostenible, sino también suficiente y más equitativo.

Felco, Universidad Complutense y miembro del Foro de Expertos del Instituto Afores de Ahorro y Pensiones

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». 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».

LÓPEZ EXPÓSITO, Antonio Jesús. Licenciado en Derecho por la Universidad de Jaén. Experto Universitario en Derecho Societario por la Universidad Internacional de Andalucía. Desempeña su labor profesional como Asesor Jurídico en Unicaja Banco.

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».

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, 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».

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 ZAYAS, Rafael. Licenciado en Filología Hispánica y Diploma de Estudios Avanzados en Lírica, Narrativa y Teatro por la Universidad de Málaga. Poeta y narrador. Experto Universitario en Gestión del Mercado Cultural y del Ocio por la Universidad Nacional a Distancia. Máster Executive en Administración y Dirección de Empresas por ESESA. Forma parte del Gabinete Técnico de Unicaja Banco y del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».



«Los gobiernos están tratando de combatir las mayores desigualdades y la pobreza. Sin estas medidas, los efectos de la crisis hubieran sido devastadores»

A. Atkinson

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

