

# eXtoikos

Nº 16 – 2015  
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del  
conocimiento económico del Instituto  
Econospérides

*Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento*



## **Las redes sociales**

Redes sociales// impacto económico Facultad CC.EE. UMA// las ciudades en el nuevo marco europeo 2020// reinventar el Estado// ratios de capital y liquidez bancarias// arbitraje y mercantilismo// enseñanza de la Economía en la Universidad// número usuarios, perfiles y arquitectura de redes sociales// inflación, incrementos salariales e IRPF// Julie Récamier y empresa de riesgo compartido//redes sociales vistas por los ciudadanos// regulación// El Círculo// Test de estrés y crisis financiera// La gran degeneración





*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 16 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	El perfil de los usuarios de las redes sociales <i>Rafael López del Paso</i>	73
<hr/> <b>Tema de debate: Las redes sociales</b> <hr/>		<hr/> <b>Metodología económica aplicada</b> <hr/>	
Las redes sociales: una nueva etapa en la organización de la sociedad <i>José M. Domínguez Martínez</i>	3	Estructura de una red social <i>Rafael López del Paso</i>	75
<hr/> <b>Artículos</b> <hr/>		<hr/> <b>Razonamiento económico</b> <hr/>	
El impacto económico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga: un esquema analítico <i>José M. Domínguez Martínez</i>	9	Inflación, incrementos salariales e IRPF <i>José M. Domínguez Martínez</i>	77
La necesidad de repensar las ciudades y los territorios ante el nuevo marco europeo 2020 <i>María del Carmen García Peña</i>	23	<hr/> <b>Curiosidades económicas</b> <hr/>	
<hr/> <b>Ensayos y notas</b> <hr/>		<hr/> <b>La economía vista por sus protagonistas</b> <hr/>	
La carrera global para reinventar el Estado: la visión de Micklethwait y Wooldridge <i>José M. Domínguez Martínez</i>	39	Las redes sociales vistas por los ciudadanos <i>Marta Bravo Carmona</i>	83
Nuevas ratios de capital y liquidez y sus efectos en los bancos europeos <i>José A. Torres Casero</i>	51	<hr/> <b>Regulación</b> <hr/>	
<hr/> <b>Pensamiento económico</b> <hr/>		<hr/> <b>Reseña de libros</b> <hr/>	
Del arbitraje al mercantilismo <i>Miguel González Moreno</i>	58	Dave Eggers: "The Circle" <i>José M. Domínguez Martínez</i>	105
<hr/> <b>Enseñanza de la Economía</b> <hr/>		<hr/> <b>Selección de artículos publicados</b> <hr/>	
La enseñanza de la Economía en la Universidad: el reto de su revisión <i>José M. Domínguez Martínez</i>	61	Niall Ferguson: "La gran degeneración. Cómo decaen las instituciones y mueren las economías" <i>José María López Jiménez</i>	107
<hr/> <b>Coyuntura económica</b> <hr/>		<hr/> <b>Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2014 y en el primer trimestre de 2015</b> <hr/>	
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	69	<i>Instituto Econospérides</i>	117
<hr/> <b>Gráfico seleccionado</b> <hr/>		<hr/> <b>Colaboradores en este número</b> <hr/>	
Evolución del número de usuarios de las redes sociales <i>Rafael López del Paso</i>	71	139	







---

## Presentación del número 16

José M. Domínguez Martínez

**E**n esta ocasión, la primera entrega anual de *eXtoikos* llega con el verano ya bien avanzado, justamente cinco años después de que el Instituto Econospérides, la asociación que la promueve, cobrara vida. Con este, son ya dieciséis los números publicados, puestos a disposición de los lectores en la página web de la revista.

Las redes sociales centran el tema propuesto para el debate en este número, que, como es usual, es objeto de la colaboración que sirve de cabecera. Las redes sociales son producto de los avances tecnológicos, pero ellas a su vez son motores de múltiples cambios sociales, políticos y económicos. En este primer trabajo se despliega un inventario de cuestiones a considerar a la hora de analizar su papel en la sociedad y se plasman diversas reflexiones al respecto.

Dentro del apartado de artículos, se incluye inicialmente una colaboración en la que se plantea un esquema analítico para el estudio de los efectos económicos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, que en 2015 conmemora la efeméride del cincuentenario de su creación. En primer término se realiza una valoración general del papel de dicha Facultad. Posteriormente se expone una propuesta de clasificación de los efectos económicos que pueden identificarse, y, en último lugar, se desciende a la consideración de una serie de aspectos económicos concernientes a la actividad de dicho centro universitario.

En una segunda colaboración, María del Carmen García Peña, a partir de su dilatada trayectoria profesional en la gestión de la planificación estratégica urbana, plantea la necesidad de repensar las ciudades y los territorios ante el nuevo marco europeo 2020. Después de exponer dicho marco, ofrece una amplia visión de la experiencia de la ciudad de Málaga y su área metropolitana en el ámbito de la planificación estratégica, reseñando los objetivos y logros de los dos planes implementados, así como las adaptaciones llevadas a cabo a raíz de la reciente crisis económica y las metas trazadas para el horizonte 2020. La aplicación de un modelo de desarrollo urbano más sostenible y económicamente competitivo se concibe como una orientación básica, en tanto que la experiencia de Málaga se propone como una forma de lograrlo mediante un esquema de gobernanza participativa.

Dos son, asimismo, las colaboraciones incluidas en la sección de ensayos y notas. En la primera se ofrece una extensa reseña de la obra de J. Micklethwait y A. Wooldridge “La carrera global para reinventar el Estado”. En esta se sostiene la tesis de que

actualmente nos encontramos en una fase de reconfiguración del sector público, en la que algunos países están perfilando nuevos esquemas y fórmulas para dar una respuesta adecuada a los retos del siglo XXI y, de paso, lograr un mejor posicionamiento en el orden internacional. Según los citados autores, la cuarta revolución del Estado, llamada a cambiar el mundo, está en marcha.

En la segunda, José Antonio Torres realiza una exposición panorámica de las nuevas ratios de capital y liquidez establecidas por la normativa comunitaria en relación con los bancos europeos, y analiza los efectos y las repercusiones de las reformas introducidas. El autor pone de manifiesto cómo las instituciones financieras se verán obligadas a ser entidades mejor capitalizadas, con mayores niveles de liquidez y mucho más eficientes.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, el profesor Miguel González realiza una incursión en el papel de los arbitristas y mercantilistas en la historia del pensamiento económico español. Pone de relieve cómo los primeros opinaron y escribieron de economía más bien con escasos fundamentos, en tanto que los segundos, por sus conocimientos y por las técnicas que utilizaron, eran economistas.

Ya en relación con la enseñanza de la Economía, se incluye un ensayo relativo a la enseñanza de la Economía en la Universidad, que incide en el reto que actualmente se plantea para su revisión. En el trabajo se repasa primero la génesis del movimiento internacional tendente a introducir cambios en los contenidos de los programas académicos. Se aborda luego la puesta en cuestión de la metodología económica y, finalmente, se apuntan posibles líneas de revisión a introducir en el enfoque estándar de la Economía.

En el epígrafe dedicado a la coyuntura económica se recoge una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales: Estados Unidos, Eurozona, España y Andalucía.

La evolución del número de usuarios de redes sociales centra la atención en el apartado del gráfico seleccionado, elaborado por el profesor Rafael López, quien se ocupa asimismo de analizar el perfil de tales usuarios en el de radiografía económica. Puede constatar el vertiginoso ritmo de crecimiento del número de usuarios de las redes sociales, que alcanza ya a una cuarta parte de la población mundial. En España, únicamente el 8% de los mayores de 16 años usuarios de Internet carece de una cuenta en alguna red social.

---

En una tercera colaboración, correspondiente a la sección de metodología económica, Rafael López muestra los aspectos básicos constitutivos de la estructura de una red social, cuyos orígenes teóricos se remontan al año 1929 con la “teoría de los seis grados de separación”.

Por otro lado, en la sección dedicada al razonamiento económico se presta atención a las correcciones a practicar en el IRPF, en concepto de ajuste por inflación, a los rendimientos del trabajo.

En el apartado de curiosidades económicas, Rafael Muñoz, en una colaboración con implicaciones multidisciplinarias, relata las iniciativas emprendidas por Julie Récamier para la cesión de los derechos de edición de las memorias del Vizconde de Chateaubriand, en vida de este.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, Marta Bravo es la encargada de recabar la opinión de varias personas acerca del papel de las redes sociales.

Por otro lado, como es habitual, Mercedes Morera efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al cuarto trimestre de 2014 y al primero de 2015. Al igual que en el número anterior, la exposición específica del contenido de las abundantes disposiciones del primero de dichos períodos se complementa con un cuadro en el que se sintetiza la información, permitiendo disponer de una visión de conjunto.

La sección de reseña de libros acoge tres recensiones. La primera corresponde a una obra de ficción, “El Círculo”, de Dave Eggers, en la que se aborda de manera descarnada la creciente e imparable penetración de las redes sociales.

La segunda, a cargo de José María López, da cuenta de la obra de Niall Ferguson “La gran degeneración. Cómo decaen las instituciones y mueren las economías”, en la que se contienen relevantes perspectivas e interesantes reflexiones acerca del pasado, el presente y el futuro de la civilización occidental.

Finalmente, Nuria Domínguez y quien suscribe estas líneas comentan el libro “Stress test. Reflections on financial crises”, cuyo autor, Timothy Geithner, ha jugado un papel crucial en la solución de la reciente crisis financiera en Estados Unidos.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios en el cuarto trimestre de 2014 y el primero de 2015.

No quiero finalizar estas líneas sin trasladar, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 16 de la revista haya podido ver la luz. También, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.

Es intención de los miembros de dicho Consejo de Redacción mantener, en la medida en que nos sea posible, la revista en su configuración actual, aunque sin el corsé de aparición estacional que ha caracterizado su primera etapa. No obstante, como elemento novedoso, con el doble propósito de no demorar la difusión de colaboraciones y de abrir cauces para su revisión, los trabajos disponibles se irán incorporando en la propia página web como integrantes del número en fase de preparación. Posteriormente, una vez completado en todas sus facetas, se procederá a su edición y difusión en su formato habitual.





---

# Las redes sociales: una nueva etapa en la organización de la sociedad

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** El propósito de este trabajo es trazar algunas líneas básicas de un marco general para el análisis de las repercusiones de la configuración y extensión de las redes sociales, las cuales se manifiestan en diferentes planos como el sociológico, el político y el económico. Después de realizar una reflexión acerca de la trascendencia y el alcance de los cambios introducidos por la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación, se apuntan distintas cuestiones relacionadas con las implicaciones de las redes sociales.

**Palabras clave:** Redes sociales; implicaciones socioeconómicas.

**Códigos JEL:** O33; O35; R29; Z13.

## 1. La revolución de las TIC: mucho más que una revolución tecnológica

No es infrecuente oír opiniones que subrayan el deterioro de las condiciones de vida que se viene produciendo en el curso de las últimas décadas. No obstante reconocer y lamentar las penurias económicas que la reciente crisis ha ocasionado en numerosas familias, a quienes acumulamos la evidencia empírica personal de haber transitado la infancia en la España pobre y atrasada de los años sesenta del pasado siglo se nos hace un tanto difícil aceptar esa tesis. En muchos de los hogares de aquella ya lejana época aún no había llegado el teléfono, ni la televisión, ni el automóvil... Por faltar, en algunos casos hasta faltaban las viviendas propiamente dichas y el trabajo había que ir a buscarlo, en trenes de tercera y sin ningún título académico, a una Europa en plena reconstrucción económica. Los viajes en avión eran un privilegio reservado para las élites. La radio era nuestra principal conexión con el mundo exterior; el servicio de correos, nuestra vía esencial de comunicación. Las carencias de todo tipo eran un rasgo omnipresente y las distancias y los tiempos de espera formaban parte del paisaje de manera natural.

Para los miembros de aquellas sufridas generaciones, cuando comparamos las diferencias en cuanto a las posibilidades de información libre y de comunicación, física y electrónica, el calificativo de revolucionario asociado al papel de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) se nos antoja insuficiente. En el transcurso de tan sólo algunas décadas, las transformaciones percibidas han sido tantas y de tal calibre que en ocasiones cuesta trabajo percibir las como hechos reales y no imaginarios. Aunque, en verdad, esto último sería ciertamente complicado, porque quién podría tener tal capacidad imaginativa.

Los cambios tecnológicos acontecidos han sido objeto de estudio en numerosos textos y están ampliamente documentados. Su complejidad es tal

que sólo para exponerlos se requeriría de una enciclopedia. Igualmente sus repercusiones sociales y económicas, por su variedad y extensión, precisan de un adecuado tratamiento que se resiste a los moldes tradicionales. No es, en modo alguno nuestra intención -lo que no sería sino una vana pretensión- abordarlo aquí. Por el contrario, se escriben estas páginas con el modesto propósito de trazar algunas líneas básicas que pudieran formar parte de un marco general para el análisis de las redes sociales desde una perspectiva socioeconómica.

## 2. Las redes sociales: principales cuestiones planteadas

Las redes sociales son una de las manifestaciones más patentes e impactantes del cambio tecnológico. Mucho más allá de la retórica, hoy formamos parte de una sociedad en red. Disponemos de diversos medios para comunicarnos de manera instantánea, para compartir información y conocimiento, para dar rienda suelta a nuestras necesidades de expresión, para satisfacer nuestra curiosidad, encontrar respuesta a los más variados interrogantes y sentirnos parte de comunidades más o menos estructuradas y más o menos abiertas.



---

Hay un antes y un después respecto a su creación y difusión. Las redes sociales son producto de los avances tecnológicos, pero ellas a su vez son motores de múltiples cambios sociales, políticos y económicos. A continuación se apuntan algunas de las cuestiones que, en estos apartados, se plantean en conexión con las redes sociales:

- i. La función de la conectividad: Como todo fenómeno social, las redes sociales pueden ser objeto de evaluación a fin de confrontar sus ventajas e inconvenientes. Seguramente estos últimos no faltan, pero no parece que sea necesario escarbar demasiado para encontrar el componente de felicidad y de satisfacción que la pertenencia a distintas redes aporta a quienes, libre y voluntariamente, deciden incorporarse a ellas. El sentido de dicha pertenencia, y la sensación de respaldo y de reconocimiento son valores intangibles de gran relevancia. La noción de un “gráfico social” que conecta a la gente con sus amigos y con todas las cosas de su interés es crucial (The Economist, 2012b)<sup>1</sup>. En el caso de las redes de contenido profesional, cabe destacar el beneficio para los posibles contratantes de servicios al identificar a personas que no necesariamente están buscando empleo, pero que, si surge una oferta apropiada, pueden estar dispuestas a aceptarla (The Economist, 2014c).
- ii. El tamaño óptimo de las comunidades: El tamaño de la red social manejable es objeto de atención por los especialistas. Algunos de estos sostienen que el cerebro humano está concebido para manejar un red social de 150 personas (Harford, 2014; Tett, 2014).
- iii. El bienestar social: ¿Cómo se recogen los mencionados valores asociados a la pertenencia a las redes sociales en los indicadores habituales de bienestar económico y social? Por otro lado, teniendo en cuenta que muchos de los servicios que posibilitan las redes sociales son gratuitos, surge el reto de atribuir una valoración económica a las actividades disfrutadas en el entorno de las redes (Domínguez, 2013b). Incluso se ha abierto un debate acerca de la importancia relativa de la conectividad y de una vacuna contra la malaria<sup>2</sup>.
- iv. Eficiencia y productividad: Las TIC, en general, y las redes sociales, en particular, han posibilitado unos avances impresionantes en el terreno de la eficiencia y la productividad. Los

ahorros de recursos materiales y de tiempo son extraordinarios. Bien aprovechados, los dispositivos electrónicos ofrecen enormes ventajas para las empresas, las familias y las personas<sup>3</sup>. En el otro lado de la balanza, un uso excesivo o improductivo –por vía de la adicción al uso o de la hiperconectividad- puede impedir el desarrollo normal de otras actividades productivas<sup>4</sup>. Hay quienes ven los nuevos dispositivos tecnológicos como organismos parasitarios capaces de llegar a controlar organismos más grandes (Guthrie, 2015). El impulso de comprobación casi continuada de los mensajes es interpretado por algunos comentaristas como un ejercicio de esperanza y de anticipación (Pollack, 2014). Para paliar los problemas (“horrores”) de la hiperconectividad se hace necesario, según The Economist (2012a), actuar colectivamente en vez de individualmente<sup>5</sup>.

- v. El aprendizaje: Las nuevas tecnologías están transformando los métodos de enseñanza y aprendizaje (Domínguez, 2013a). Han convertido la educación de un servicio limitado en un servicio universal. Las rutas del conocimiento se ven facilitadas y democratizadas. También en este terreno es posible aducir algún inconveniente –de magnitud ínfima en comparación con las ventajas potenciales-, el de la posible tendencia a buscar la vía más rápida para acceder al conocimiento con el consiguiente descuido del proceso de autoformación.
- vi. Barreras de comunicación: Paradójicamente, un alto grado de dependencia de los vínculos virtuales puede erigir barreras a las comunicaciones y a las relaciones personales directas. Los dispositivos móviles pueden convertirse en obstáculos para el contacto presencial. La gente está ahora en permanente interacción, pero los nuevos dispositivos originan también una sociedad alienada y más individualista (Tett, 2015). Tampoco puede pasar desapercibido el problema de la exclusión social

---

<sup>1</sup> El éxito de Facebook radica en haber encontrado “una nueva forma de aprovechar un instinto prehistórico. A la gente le gusta socializarse y Facebook lo hace más fácil” (The Economist, 2012c).

<sup>2</sup> Bill Gates valora más la vacuna, pero no falta quien, como Collins (2013), ensalza las ventajas de la conectividad, por su efecto sobre la transformación del comportamiento.

---

<sup>3</sup> Sin embargo, paradójicamente, como señala Wolf (2014), percibimos las TIC en todos los sitios menos en las estadísticas de productividad. The Economist (2013) considera que Internet aún no ha producido el esperado milagro de la productividad.

<sup>4</sup> K. Parsons, una empresaria que, a modo de experiencia, llegó a desconectar su correo electrónico durante un mes, nos recuerda algo ciertamente relevante: cuando envía un mensaje, es consciente del trabajo extra que crea (De Vita, 2014).

<sup>5</sup> Kellaway (2015a), como única solución eficiente para gestionar la gran cantidad de correos electrónicos, aboga por hacer que la comunicación sea más laboriosa o costosa. Según un estudio reciente, en algunos sectores, un trabajador medio puede invertir el 28% de su tiempo semanal de trabajo leyendo y contestando e-mails (Twentyman, 2014).

---

para quienes, por diferentes motivos, no estén integrados en redes.

vii. Medios de comunicación: Las nuevas tecnologías han obligado a la adaptación de los medios de comunicación. No sólo se trata de la implantación de los periódicos on-line, sino que se ha alterado el proceso de difusión de las noticias, e incluso el de la propia generación de información. Asimismo, la valoración inmediata de las informaciones, por parte de los lectores, adquiere cada día mayor relevancia. Lamentablemente, cuando los comentarios no se rigen por pautas de civismo y respeto democrático, el producto tiende a devaluarse, lo que lleva a la autoexclusión de opiniones potencialmente valiosas.

viii. La influencia de los líderes de opinión: Las redes sociales han posibilitado el auge de los creadores de opinión, algunos de los cuales aglutinan a decenas de miles de seguidores. No ser un participante activo en los nuevos canales es sinónimo de invisibilidad y de falta de notoriedad. Pero no menos arriesgado es cometer un desliz, que, en determinados casos, puede acabar de manera fulminante con una trayectoria profesional o política. Quizás sea una de las razones por las que los primeros ejecutivos de las grandes compañías mundiales tienen una presencia relativamente baja (15%) en Twitter (Palmer, 2015). En cualquier caso, se constata una gran avidez social por los mensajes de las personas con mayor relevancia social, empresarial o política. La influencia de los mensajes y su contexto en las reacciones de los participantes en las redes, como han puesto de manifiesto estudios y experimentos recientes, es muy relevante (Bradshaw, 2014). Zuckermann (2014) apunta el peligro de las “cámaras de eco” y de los “capullos de información”.

ix. Utilización indebida de la privacidad: La flexibilidad de los canales electrónicos tiene un lado débil, la facilidad de la vulneración de informaciones personales –que, casi por definición dejan de serlo una vez que se canalizan a través de las redes- por parte de operadores y de integrantes de las comunidades virtuales (Shrimsley, 2014). En este contexto, la utilización sin conocimiento de un grupo de usuarios de Facebook para la realización de experimentos sociales ha alertado del peligro de la manipulación en las redes (Gapper, 2014)<sup>6</sup>. En un plano más general, la ampliación de la capacidad del Estado para una vigilancia total sobre los

individuos puede representar una amenaza para la democracia (Ignatieff, 2014)<sup>7</sup>.

x. Sistemas de elección social: Los sistemas tradicionales de adopción de decisiones a través de los órganos políticos, basados en la democracia representativa, en una primera aproximación podrían parecer anacrónicos cuando, de hecho, existe la posibilidad de que una gran parte de la población participe directamente en los procesos de toma de decisiones. Aunque son evidentes las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías, capaces de abaratar enormemente los costes de los referendos, no por ello debe entenderse superado el debate entre la democracia directa y la democracia representativa. Cada una tiene sus ventajas y sus inconvenientes (Domínguez, 2011b). Lo que sí parece claro es que las redes son un eficaz instrumento para fomentar la transparencia y la rendición de cuentas en distintos ámbitos de actuación.

xi. El precio de las redes sociales: La revolución de las TIC ha venido acompañada de diversos desafíos a la teoría económica convencional. Así, por ejemplo, nos hemos encontrado con servicios colectivos que son ofertados libremente y de manera gratuita (Domínguez, 2011a). A este respecto, es destacable que el acceso a las redes sociales y su utilización son gratuitos o casi gratuitos. La explicación de esta paradoja radica sin lugar a dudas en la gran cantidad de información que logran las compañías operadoras de los servicios, así como en la fidelización que consiguen una vez que se establece una amplia gama de contactos (The Economist, 2015)<sup>8</sup>. Los integrantes de las redes sociales se convierten así en un componente pasivo de negocio potencial, generador de un elevado valor económico<sup>9</sup>. Está por ver lo que ocurrirá una vez que se consoliden los mercados. Como apunta Ritter (2013), empresas como Twitter y Facebook son muy difíciles de valorar, lo que no impide que en la práctica se realicen operaciones corporativas

---

<sup>7</sup> The Economist (2011) se hace eco de una posibilidad escalofriante (aunque no puedan obviarse sus aplicaciones médicas): diversas líneas de investigación están convergiendo en la idea de que la actividad neurológica del cerebro puede ser descodificada directamente, y los pensamientos revelados, sin necesidad de hablar.

<sup>8</sup> Es sintomático el hecho de que Facebook rehuya del concepto de “usuario” en favor del de “persona” (Kellaway, 2015b).

<sup>9</sup> The Economist (2014b) destaca “la naturaleza viral del atractivo” de WhatsApp, que le ha permitido una enorme expansión sin gastar un céntimo en marketing. Por su parte, Morozov (2014a) incide en la utilización de los datos personales para hacer predicciones muy útiles para los vendedores de productos, pero no deja de recordar (Morozov, 2014b) que los datos personales no pueden ser tratados como una mercancía cualquiera.

---

<sup>6</sup> En The Economist (2014a) se alerta acerca de los problemas de seguridad existentes en las redes sociales, señalando que los programas informáticos cifran los datos en los servidores usando claves que los operadores controlan, no sus usuarios.

---

basadas en unos precios desorbitados<sup>10</sup>. Otros analistas consideran que no tiene sentido aplicar antiguas medidas de valoración a los nuevos comportamientos digitales (Waters, 2014).

xii. La sustitución del sector público: La escasez de la información ha sido una de las razones tradicionales para la intervención del sector público, cuyo papel era imprescindible para suministrar una serie de servicios a ciudadanos y empresas. Ese cuasimonopolio de la información ha sido hecho añicos por las nuevas tecnologías, por lo que, en algunos ámbitos, la necesidad objetiva de la intervención estatal se ve reducida (Micklethwait y Wooldridge, 2014).

### Referencias bibliográficas

BRADSHAW, T. (2014): “Facebook hit by psychology test backlash”, Financial Times, 29 de junio.

COLLINS, N. (2013): “Twitter’s real price is global connectivity”, Financial Times, 8 de noviembre.

DE VITA, E. (2014): “The email detox for a cleaner, leaner working of life”, Financial Times, 30 de noviembre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011a): “Wikipedia: el desafío a la teoría económica”, La Opinión de Málaga, 9 de marzo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011b): “Democracia: ¿directa vs. representativa?”, La Opinión de Málaga, 1 de junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013a): “La globalización llega al campus”, Sur, enero de 2013.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013b): “El valor económico de Internet”, Sur, junio de 2013.

GAPPER, J. (2014): “We are the product that Facebook has been testing”, Financial Times, 2 de julio.

GUTHRIE, J. (2015): “My mobile, the parasite”, Financial Times, 2 de enero.

HARFORD, T. (2014): “The Christmas card network”, Financial Times, 5 de diciembre.

IGNATIEFF, M. (2014). “We need a new Bismarck to tame the machines”, Financial Times, 10 de febrero.

JOHNSON, L. (2014): “WhatsApp shows off California’s optimism”, Financial Times, 25 de febrero.

KELLAWAY, L. (2015a): “My solution to the anguish of unanswered emails”, Financial Times, 1 de febrero.

KELLAWAY, L. (2015b): “Facebook and the ‘daily average people’ formerly known as users”, Financial Times, 11 de enero.

KUCHLER, H. (2014): “WhatsApp ‘sticker shock’ purchase offers Facebook mobile leverage”, Financial Times, 20 de febrero.

MICKLETHWAITH, J., y WOOLDRIDGE, A. (2014): “The Fourth Revolution. The Global Race to Reinvent the State”, The Penguin Press, Nueva York.

MOROZOV, E. (2014a): “Silicon Valley is turning our lives into an asset class”, Financial Times, 13 de marzo.

MOROZOV, E. (2014b): “No vendamos nuestra auténtica humanidad”, El País, 2 de mayo.

PALMER, M. (2015): “Chief executives spread their wings as fledgling tweeters”. Financial Times, 28 de enero.

POLLACK, X. (2014): “That itch to check your inbox is only human”, Financial Times, 1 de septiembre.

RITTER, J. (2013): “Why the Twitter launch left \$1.5bn on the table”, Financial Times, 11 de noviembre.

SHRIMSLEY, R. (2014): “Trash-talking on the internet of things”, Financial Times, 8 de enero.

TETT, G. (2014): “Only connect, but do it in person”, Financial Times, 9 de mayo.

TETT, G. (2015): “How social media split the family”, Financial Times, 2 de enero.

THE ECONOMIST (2011): “Mind-reading. The terrible truth”, 29 de octubre.

THE ECONOMIST (2012a): “Slaves to the smartphone”, 10 de marzo.

THE ECONOMIST (2012b): “A fistful of leaders”, 4 de febrero.

---

<sup>10</sup> No faltan opiniones que consideran que la compra de WhatsApp por Facebook (19.000 millones de dólares, aunque “solo” 4.000 de estos en efectivo) se hizo a un precio “razonable” o incluso “conservador” (Kuchler, 2014). Johnson (2014) valora la operación como “elogio de la audacia”. The Economist (2012) apunta como mayor riesgo de Facebook que el creciente interés sobre la privacidad pueda traducirse en una ola regulatoria que haga difícil la explotación de los datos acumulados.

---

THE ECONOMIST (2012c): “The value of friendship”, 4 de febrero.

THE ECONOMIST (2013): “The internet has not yet produced the hoped-for productivity miracle”, 17 de agosto.

THE ECONOMIST (2014a): “Digital privacy. Cryptography for dummies”, 29 de noviembre.

THE ECONOMIST (2014b): “Facebook and WhatsApp. Getting the messages”, 22 de febrero.

THE ECONOMIST (2014c): “Linkedin. Workers of the world, log in”, 16 de agosto.

TWENTYMAN, J. (2014): “Are social networks an answer to email overload?”, Financial Times, 19 de septiembre.

WATERS, R. (2014): “Facebook/WhatsApp: rationale behind buying a start-up for \$19 bn”, Financial Times, 20 de febrero.

WOLF, M. (2014): “If robots divide us, they will conquer”, Financial Times, 4 de febrero.

ZUCKERMANN, E. (2014): “Entrevista”, OpenMind, 18 de noviembre.







---

# *El impacto económico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga: un esquema analítico<sup>1</sup>*

*José M. Domínguez Martínez*

**Resumen:** La finalidad de este trabajo es ofrecer un esquema analítico para el estudio del impacto económico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga. Inicialmente se realiza una valoración general del papel de dicha Facultad. Posteriormente se formula una propuesta de clasificación de los efectos económicos que pueden identificarse. En un tercer apartado se desciende a la consideración de una serie de aspectos económicos concernientes a la actividad de dicho centro universitario.

**Palabras clave:** Facultad de Económicas; Universidad de Málaga; efectos económicos.

**Códigos JEL:** I21; I23.

## **1. Introducción**

Para quien suscribe estas líneas, intervenir en un acto relacionado con el 50º aniversario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga (UMA)<sup>2</sup>, no puede ser sino un motivo de satisfacción. Después de 40 años de vinculación ininterrumpida con la Facultad, a través de distintas etapas y facetas, nada de lo que concierna a la Facultad puede resultarme ajeno ni indiferente.

Dicha actitud me llevó incluso a aceptar intervenir sobre un tema tan complejo como el asignado [1], respecto al que he de apresurarme a declarar mi incapacidad, y anticipar como conclusión la necesidad de llevar a cabo un estudio monográfico sobre su impacto, lo que, en mi opinión, aconseja la formación de un equipo “ad hoc”.

Dada la magnitud del reto planteado, en esta intervención me limitaré a realizar, con un planteamiento sumamente modesto, algunas apreciaciones con arreglo al siguiente índice [2]: i) en primer lugar efectuaré una valoración general del papel desempeñado por la Facultad de Económicas de Málaga; ii) en segundo término expondré una propuesta de clasificación de los efectos económicos de la Facultad, a modo de esquema para abordar su impacto económico; iii) a continuación, de forma meramente tentativa, se esbozarán algunos indicios de aproximación cuantitativa de los principales efectos económicos; iv) una breves consideraciones pondrán punto final a la intervención.

---

<sup>1</sup> Esta nota reproduce la intervención realizada en la sesión del Foro Málaga Viva, organizada por la Cátedra de Viabilidad Empresarial de la Universidad de Málaga, celebrada en Málaga el día 10 de abril de 2015.

<sup>2</sup> Así lo fue el acto referido en la nota 1.

## **2. El papel de la Facultad de Económicas de Málaga: una valoración general**

En mi opinión, la Facultad de Económicas ha jugado un papel clave en la transformación y el progreso económico y social de Málaga [3]. Su propia existencia ha sido un signo de modernidad y un elemento de dinamización del entorno. Actuó en su día como motor del cambio político y social. Ha posibilitado el acceso a los estudios universitarios a personas que no habrían tenido la oportunidad de cursarlos fuera de Málaga. Atrajo a Málaga a un notable elenco de profesores que crearon escuela.

La Facultad ha formado a miles de profesionales. Ha transformado el capital humano de una manera decisiva, con contribuciones relevantes en diversas vertientes: a) Administración pública<sup>3</sup>; b) Creación y modernización de empresas; c) Fomento de instituciones socioculturales; d) Oferta de servicios profesionales cualificados en Málaga y la Costa del Sol.

En definitiva, la Facultad como tal es un elemento muy importante del capital social de Málaga y una palanca decisiva para su desarrollo económico.

Por otro lado, desde mi punto de vista, la Universidad de Málaga, en general, y la Facultad de Económicas, en particular, desempeñan una función clave dentro del esquema de desarrollo económico de Málaga y su área metropolitana, tal y como planteaba hace algunos años [4]. Tienen un protagonismo destacado en las cuatro clases de capital incluidos en el citado esquema: físico, humano, tecnológico y social.

En [5] se representa el papel de la Facultad como receptora de demandas de ofertas en sus relaciones con las Administraciones públicas, las empresas, las familias y organizaciones no lucrativas. Tal es su

---

<sup>3</sup> Por ejemplo, la constitución de la Administración autonómica andaluza se nutrió esencialmente de economistas formados en Málaga

relevancia, muchas veces un tanto desapercibida como un elemento más del paisaje, que resultaría difícil concebir una situación sin su presencia.

A título ilustrativo, en [6] se recogen algunos indicadores representativos del peso de la Universidad de Málaga en la economía provincial. Ya simplemente en términos cuantitativos por volumen de empleo, la institución se encuentra entre las entidades que encabezan el ranking de las empresas con mayor número de empleados. El presupuesto de la UMA, que se aproxima al 1% del PIB provincial, es en sí mismo importante, pero no cabe duda de que los indicadores al uso infravaloran la trascendencia de la Universidad para la economía y la sociedad de la provincia.

### **3. El impacto económico de la Facultad: una propuesta de clasificación de sus efectos**

La actividad de la Facultad se sustenta en un entramado de relaciones con agentes de su entorno, las cuales se traducen, en su caso, en una serie de flujos económicos y financieros, que se sintetizan en [7].

Con vistas al análisis de su impacto económico, los diferentes efectos pueden sistematizarse con arreglo a la clasificación contenida en [8]. A continuación se perfila el ámbito y el alcance de cada uno de los apartados propuestos.

La Facultad debe su existencia a la ejecución de distintos proyectos de inversión, que comprenden la construcción de los edificios, así como la dotación de instalaciones y medios materiales y tecnológicos. En una perspectiva histórica, la necesidad de la sustitución del edificio originario por el actual, así como la fase de transición en las instalaciones provisionales, deben ser objeto de consideración especial.

A su vez, el análisis del impacto económico de la actividad productiva recurrente requiere diferenciar, al menos, los siguientes aspectos: i) en primer lugar, la demanda de bienes y servicios, tanto directa como inducida; ii) en segundo lugar, el empleo generado, asimismo tanto directa como indirectamente; iii) en tercer lugar, la vertiente productiva, con especial atención a los servicios generados.

A este respecto no pueden dejar de subrayarse las singularidades que concurren en las actividades productivas relacionadas con la educación y la investigación.

Así, existen diversas interpretaciones del proceso de producción pública de la educación. Uno de los enfoques más extendidos diferencia entre inputs, actividades, outputs y consecuencias [9]. A este respecto es significativa la advertencia efectuada en el SEC-95 en el sentido de que "... no es posible medir el volumen de servicios de enseñanza por el aumento del nivel de educación", ya que las consecuencias dependen de otros factores. A

diferencia de otras actividades, la educativa no se traduce en la generación de productos finales estándares, sino que depende decisivamente de las características de la persona receptora de los servicios, de la actuación de esta y de otras variables a considerar en cada caso concreto. El propio concepto de "crédito europeo", que incluye una serie de componentes dentro del "haber académico", viene a reflejar la complejidad de la definición de las actividades desarrolladas por los estudiantes. Al menos en un plano teórico, el Plan Bolonia representa un giro copernicano en la concepción de la educación, al establecer el tránsito desde un sistema de "enseñanza" a un sistema de "aprendizaje". Dicha orientación implica que el profesor pasa de ser una especie de conferenciante a ejercer un papel de dinamizador y asesor de los estudiantes. A su vez, estos pasan de ser meros clientes pasivos a convertirse en inputs productivos [10].

Por otro lado, el análisis de la actividad productiva de la educación no puede ignorar la relevancia que presentan los beneficios derivados de la educación: esta genera una amplia gama de beneficios que van más allá de los puramente privados de carácter monetario [11].

### **4. El impacto económico de la Facultad: un intento de aproximación cuantitativa**

Tomando como referencia el esquema expuesto, a continuación, de una manera meramente indicativa, se lleva a cabo una aproximación cuantitativa preliminar de los diferentes impactos. Debido a la superposición de las actividades de la Facultad y de los Departamentos con incidencia intercentros resulta necesario efectuar imputaciones de los beneficios y costes asociados a estos últimos.

Por lo que se refiere a los proyectos de inversión [12], no se encuentra disponible información pública de los montantes incurridos, si bien, por su naturaleza, no debería ser imposible su consecución a través de los registros oficiales de las operaciones realizadas, al menos de las más importantes.

En relación con la demanda de bienes y servicios [13], en primer término, la demanda directa puede aproximarse a través del peso de la Facultad de Económicas dentro del presupuesto global de la UMA, que puede cifrarse en torno a un 9%. Este porcentaje da lugar a un montante de 3,4 millones de euros anuales.

En segundo lugar, una estimación a partir de los módulos utilizados en algunos estudios sobre el impacto económico de las Universidades arroja un importe de 12,2 millones de euros para la demanda inducida. De esta manera, el flujo anual se elevaría a 15,6 millones de euros, lo que vendría a reflejar un multiplicador de 4,6.

Si pasamos a considerar la vertiente del empleo [14], con un gasto de personal anual de 8,7 millones

de euros, se sostiene un total de 285 puestos de trabajo, de los cuales 236 corresponden al profesorado y 49 al personal de administración y servicios. Si computamos como puestos los asociados a los cargos académicos (29), la cifra superaría los 310, sin perjuicio de su ejercicio por personas que los compatibilizan con actividades académicas. A su vez, el empleo vinculado a actividades directas o inducidas puede cifrarse en torno a 311 unidades.

La producción anual, en línea con lo señalado anteriormente, admite diferentes enfoques para su estimación. Si nos atenemos a los servicios generados [15], el número de clases impartidas anualmente se sitúa en 15.750. Teniendo en cuenta la duración estipulada de las clases (80 minutos), el número de horas programadas supera las 20.000. Si atribuimos una media de 80 alumnos por clase, resultante del número de matriculados en las distintas titulaciones, nos encontramos con una cifra de 1,6 millones de horas de clase potencialmente recibidas por el alumnado en cada curso. Una aproximación al valor económico directo de estas clases podríamos efectuarla preguntando el importe que cada alumno estaría dispuesto a pagar por asistir a una clase, suponiendo que existiera una homogeneidad o bien considerando un promedio representativo. Es cierto que se trata de servicios no individuales, pero es evidente que el hecho de que un servicio sea colectivo (vg., un concierto o un espectáculo deportivo) no impide que los asistentes estén dispuestos a pagar, y de hecho paguen, un precio. Si tomásemos un precio de 20 euros por hora de clase, la valoración económica sería de 32 millones de euros anuales. Más allá de discutir el importe concreto a utilizar como referencia de valoración, cabe pensar que quienes no asisten a las clases (a un precio nulo, una vez se está matriculado en el centro) no asignan un valor demasiado elevado a la actividad docente concernida. Por último, un curso de 200 horas lectivas, con un módulo de 20 euros por hora, tendría un valor de 4.000 euros anuales.

La actividad ordinaria desarrollada en clases tradicionales se ve complementada por una serie de actividades de creciente importancia, como son las realizadas a través del campus virtual (suministro de materiales, utilidades, consultas...) y de manera presencial (conferencias, seminarios...).

Igualmente han de tenerse presentes otras actuaciones como las siguientes: tutorías, evaluaciones, expediciones de certificaciones y títulos, gestión de intercambios, etc. Dentro de estas, los exámenes y las evaluaciones tienen, lógicamente, un gran protagonismo. El número de exámenes oficialmente programados es prácticamente de un millar.

En este contexto resulta oportuno efectuar algunos comentarios respecto a dos indicadores utilizados dentro del sistema educativo con vistas a la valoración de la actividad desarrollada. La tasa de rendimiento se define como el cociente entre el

número de créditos superados y el número de créditos matriculados; la tasa de éxito, como el cociente entre el número de créditos superados y el número de créditos presentados. La tasa de participación (evaluación) (número de créditos presentados partido por el de matriculados) permite una conexión inmediata entre ambas tasas. Por una parte, a la hora de efectuar comparaciones inter o intrauniversitarias no pueden desatenderse las posibles diferencias en los criterios de admisión de los estudiantes matriculados (calificaciones de acceso y posibles restricciones existentes). Por otra, la apreciación del verdadero alcance de los créditos superados se encuentra con el escollo de no disponer de elementos de contraste objetivos en relación con el contenido de las materias impartidas, el nivel de las pruebas y las competencias realmente adquiridas.

La actividad universitaria, como se ha indicado, origina significativas repercusiones que exceden holgadamente de lo que puede entenderse como producción directa. La producción indirecta tiene una importancia crucial, si bien presenta grandes dificultades para su cuantificación, que requeriría de un estudio "ad hoc". No hay que olvidar que la formación universitaria posibilita la creación de un capital humano, imprescindible para el desarrollo de actividades económicas. Adicionalmente, la Facultad de Económicas viene realizando a lo largo de los años una labor de generación y difusión del conocimiento. Ha aportado un elenco de investigadores y de profesores que han nutrido centros universitarios de otras provincias y de otros niveles educativos. Con una proyección más general, ha aportado personal técnico requerido para la actividad de las empresas y las administraciones públicas.

A efectos de disponer de unas referencias generales, en [16] se ofrece una síntesis del presupuesto de la UMA para el ejercicio 2015, que contempla gastos por un total de 223 millones de euros e ingresos por 230 millones de euros. Dentro de estos, los precios públicos representan 12 millones de euros, lo que equivale a un 5,2% del total. Las transferencias públicas aportan un 80% del total de ingresos.

La gama de efectos externos derivados de la actividad de la Facultad de Económicas malacitana es bastante amplia. En [17] se recoge una relación orientativa. Algunos tales efectos no se prestan a una fácil cuantificación, como tampoco el capital social [18]. La OCDE define el capital social como aquellas redes, junto con normas compartidas, valores y entendimientos, que facilitan la cooperación dentro de o entre grupos. A nuestro entender, no es exagerado afirmar que la Facultad de Económicas de Málaga es una institución de referencia y parte destacada del entramado social.

Como complemento de lo señalado, en [19] se recogen algunos indicadores económicos relacionados con la Facultad de Económicas de Málaga.

---

A lo largo de su trayectoria, la Facultad acumula un total de unos 12.500 egresados, lo que viene a representar aproximadamente un 42% de los matriculados.

Estudios anteriores, referidos a los años 2008 y 2010, revelaron efectos positivos de los estudios realizados en la Facultad en términos de ocupación y niveles retributivos.

Como elemento de referencia, las estimaciones ofrecidas por la OCDE para España pueden ser de gran utilidad para confrontar la situación de los egresados de la Facultad de Económicas. Como aspectos más destacados pueden señalarse los siguientes:

- La tasa de desempleo ha aumentado con la crisis, pero el aumento ha sido muy inferior para los titulados universitarios respecto a personas con menores niveles educativos [20].
- La prima salarial de los universitarios respecto a las personas con educación secundaria es de un 30% a un 50% [21].
- La educación universitaria es una inversión bastante rentable desde el punto de vista privado, con una TIR del 11,2% para los hombres y de un 14,5% para las mujeres, respecto a personas con un nivel de educación secundaria no superior [22]. También lo es en relación a la perspectiva pública, aunque en una magnitud inferior (5,6%-7,5%) [23]. Una perspectiva global requeriría computar asimismo los efectos externos mencionados.

## 5. Consideraciones finales

A tenor de lo expuesto anteriormente, pueden realizarse las siguientes consideraciones en relación con la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga [24]:

i. Su relevancia directa como unidad productiva.

ii. Su elevada capacidad de generación de efectos inducidos.

iii. La importancia de su output para el resto de la actividad económica y social.

iv. La trascendencia de sus externalidades positivas.

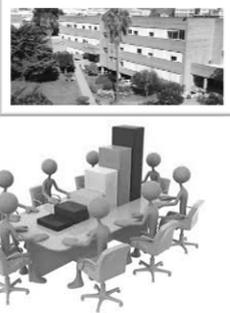
Todo lo anterior justifica, desde nuestro punto de vista, la necesidad de elaborar una especie de “cuenta satélite” de la UMA y de la Facultad de Económicas. La coincidencia de la celebración en 2015 del 50º aniversario de la creación de la Facultad con la conmemoración del 20º aniversario de la constitución de Analistas Económicos de Andalucía, entidad señera en la realización de estudios económicos en Andalucía, podría ser una buena oportunidad para aunar esfuerzos y poner en marcha un estudio sobre el impacto económico de la Facultad de Económicas de Málaga, abierto a la colaboración de investigadores y de otras instituciones.

En el año 1930, Ortega y Gasset proclamó que *“no lo más importante, pero sí lo más urgente que hoy necesitamos es Economía. Sin unos cuantos economistas no haremos absolutamente nada; con ellos lo haremos todo. Creo que no puede pedírseme más paladina declaración de la gran, inmensa misión de un oficio que es bien ajeno al mío”*.

Gracias a la Facultad de Económicas de Málaga, hemos dispuesto –con cuarenta años de retraso con respecto a la demanda de Ortega- de muchos (y buenos) economistas. Es evidente que no hemos hecho todo, pero sin su aportación y la de la Facultad probablemente hoy no seríamos lo que somos.

## Anexo: cuadros y esquemas

1. 



**FORO Málaga Viva**  
**4º Desayuno de Trabajo**

**EL IMPACTO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UMA EN LA ECONOMÍA MALAGUEÑA**

**José M. Domínguez Martínez**  
Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Málaga  
Director de la División de Secretaría Técnica de Unicaja Banco  
Málaga, 10 de abril de 2015

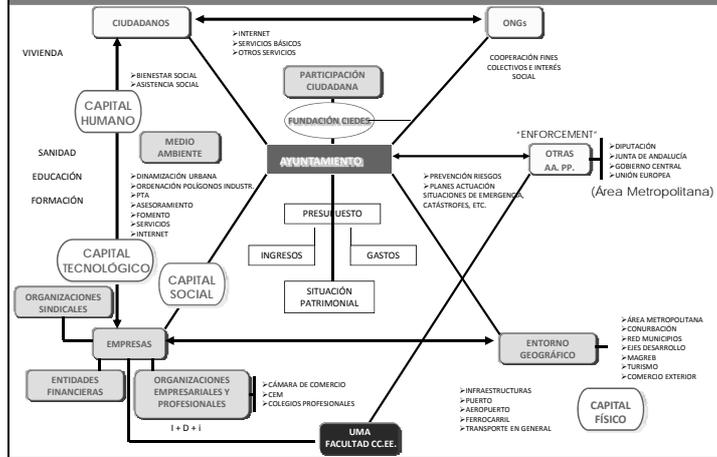
## 2. ESTRUCTURA DE LA INTERVENCIÓN

1. El papel de la Facultad: valoración general
2. El impacto económico de la Facultad: una propuesta de clasificación de sus efectos
3. El impacto económico de la Facultad: un intento de aproximación cuantitativa
4. Consideraciones finales

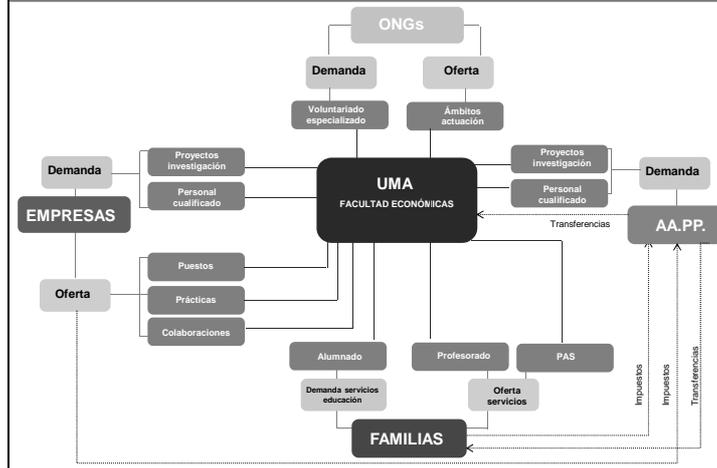
## 3. EL PAPEL DE LA FACULTAD: VALORACIÓN GENERAL

- PAPEL CRUCIAL PARA MÁLAGA Y SU ENTORNO:
    - TRANSFORMACIÓN
    - PROGRESO ECONÓMICO Y SOCIAL:
      - SIGNO DE MODERNIDAD
      - ELEMENTO DE DINAMIZACIÓN URBANA
      - MOTOR DE CAMBIO POLÍTICO Y SOCIAL
      - FACILITADORA DE ACCESO A EDUCACIÓN SUPERIOR
      - ATRACCIÓN PROFESORADO
      - FORMACIÓN DE PROFESIONALES
      - CREACIÓN DE CAPITAL HUMANO
        - AA.PP.
        - SECTOR EMPRESARIAL
        - INSTITUCIONES SOCIO-CULTURALES
        - SERVICIOS PROFESIONALES CUALIFICADOS
    - GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL
- ⇒ PALANCA DECISIVA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

#### 4. DESARROLLO ECONÓMICO: EJES, AGENTES Y FUNCIONES



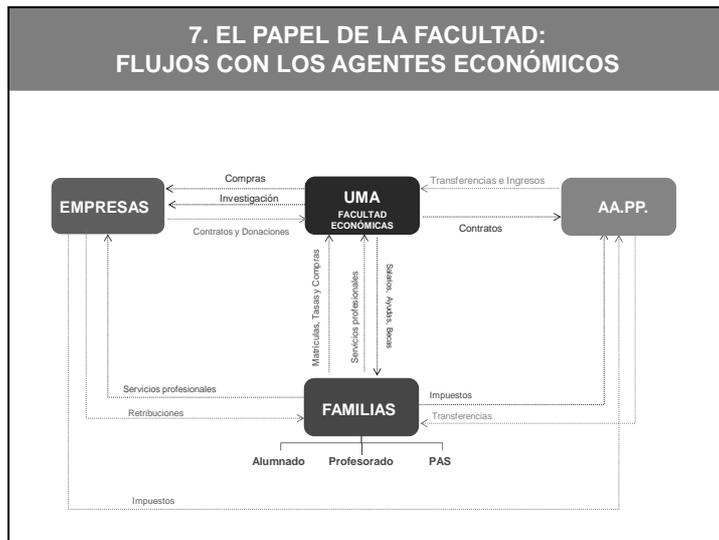
#### 5. EL PAPEL DE LA FACULTAD COMO RECEPTORA DE DEMANDAS Y OFERTAS



#### 6. EL PESO DE LA UMA EN LA ECONOMÍA PROVINCIAL

- PIB pm provincial (2012): 26.616 millones €
- Presupuesto de gastos UMA (2015): 223 millones € ~ 0,84% PIB provincial
- Nº empresas provincia: 107.851      s/nº empleados: de 200 a 499: 64  
de 500 a 999: 8  
de 1.000 a 4.999: 6
- Empleo provincia (2014): 564,7 miles de personas
- Plantilla UMA (2013): 3.614 empleados ~ 0,63% total provincial
- Número de alumnos (Curso 2014-15): 36.572

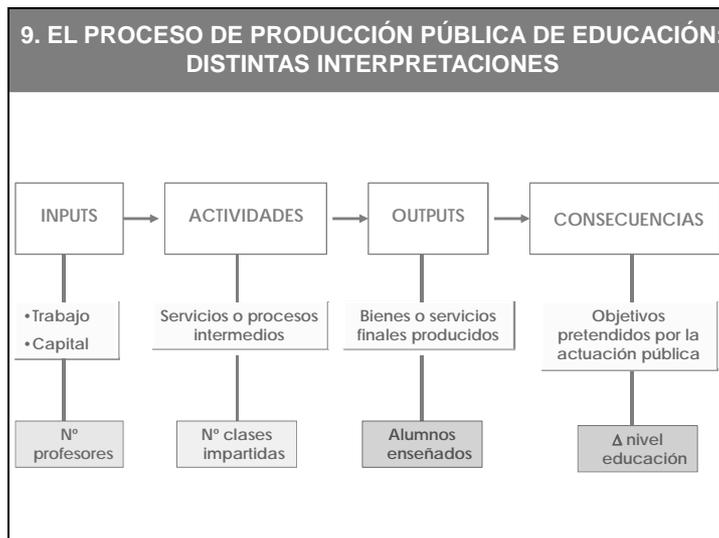
## 7. EL PAPEL DE LA FACULTAD: FLUJOS CON LOS AGENTES ECONÓMICOS



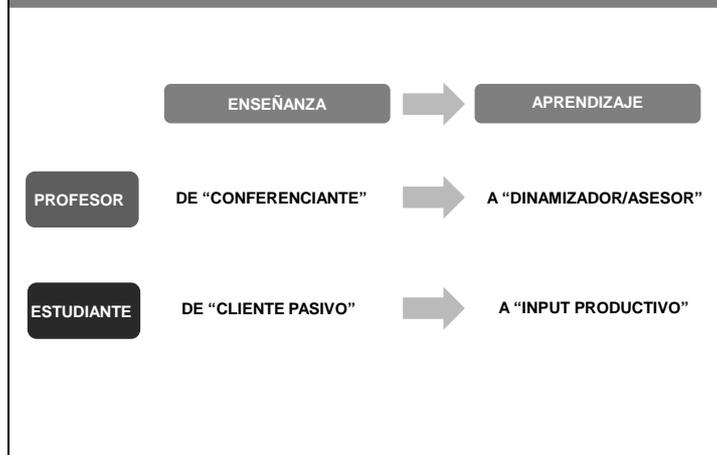
## 8. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA FACULTAD: UNA PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE SUS EFECTOS



## 9. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN PÚBLICA DE EDUCACIÓN: DISTINTAS INTERPRETACIONES



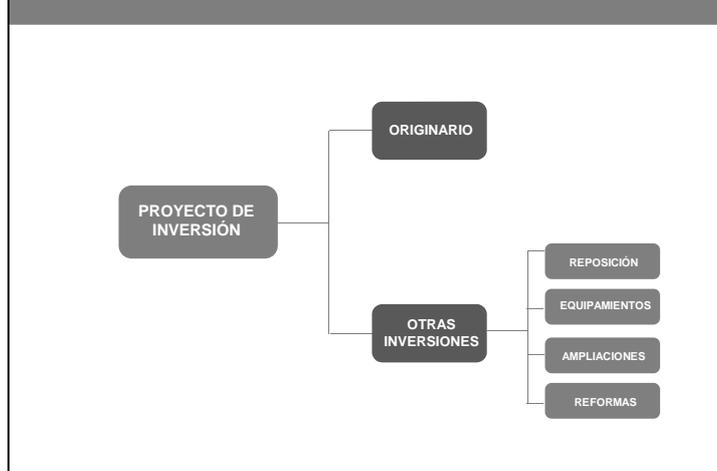
## 10. PLAN BOLONIA: GIRO COPERNICANO EN LA CONCEPCIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

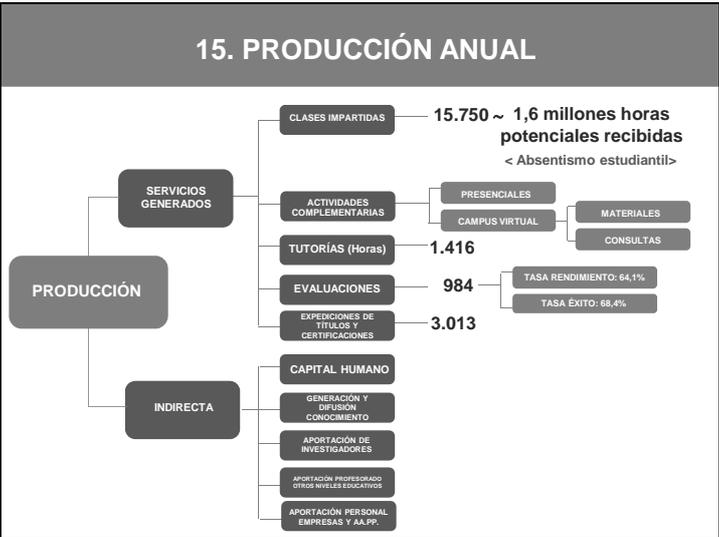
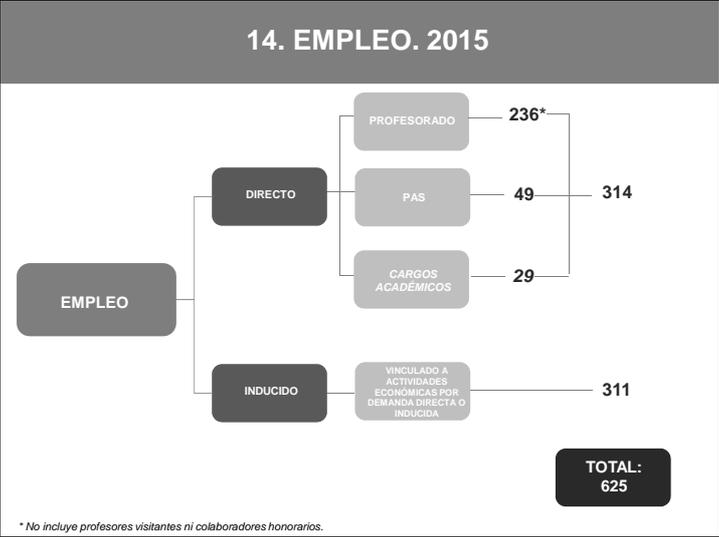
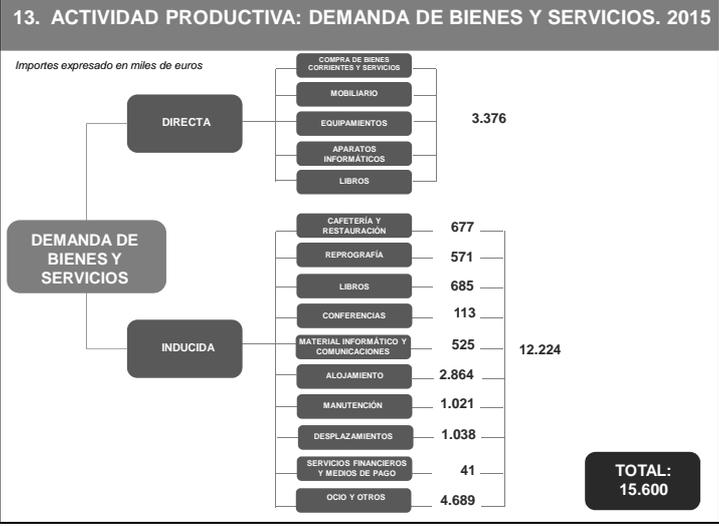


## 11. BENEFICIOS DE LA EDUCACIÓN

ALCANCE FORMA DE MATERIALIZACIÓN	BENEFICIOS PRIVADOS	BENEFICIOS SOCIALES
MONETARIOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mayores salarios</li> <li>-Participación población activa</li> <li>-Menor probabilidad desempleo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Progreso tecnológico</li> <li>-Transmisión de información</li> <li>-Productividad</li> <li>-Innovación</li> </ul>
NO MONETARIOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Salud</li> <li>-Bienestar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Salud</li> <li>-Participación civil</li> <li>-Menor delincuencia</li> <li>-Cohesión social</li> <li>-Electorado mejor formado</li> </ul>

## 12. PROYECTO DE INVERSIÓN

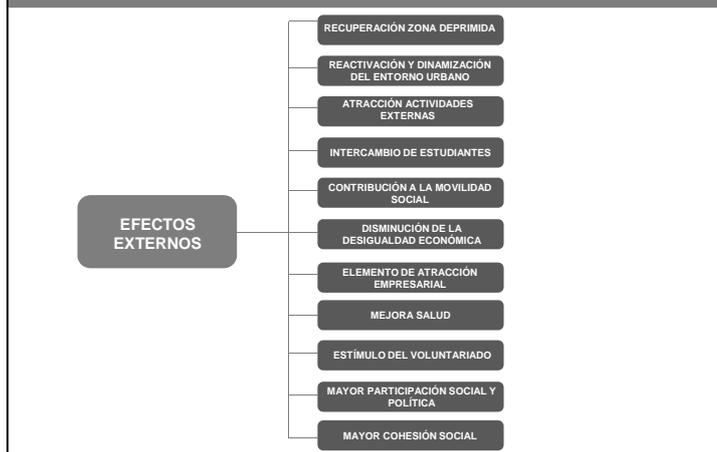




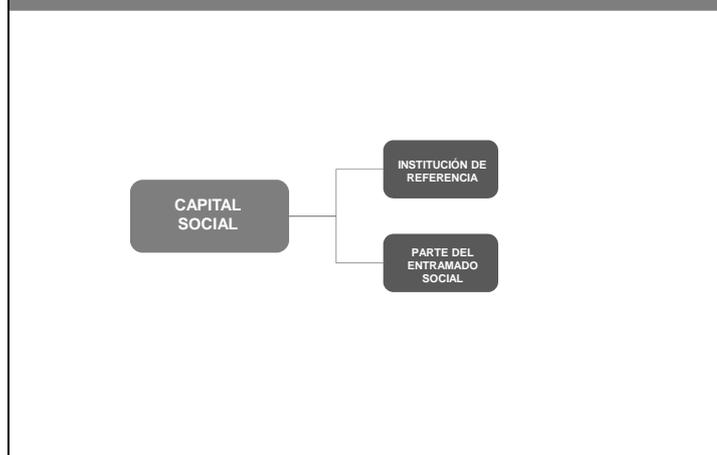
## 16. PRESUPUESTO UMA 2015 (Millones de euros)

GASTOS		INGRESOS	
PERSONAL	147,7	PRECIOS PÚBLICOS	11,9
COMPRAS B. y S. CORRIENTES	31,0	COMPENSACIÓN BECAS Y AYUDAS	12,0
INTERESES	0,4	OTROS INGRESOS PREST. SERV. Y VENTAS	3,7
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	8,2	CONTRATOS INVESTIGACIÓN	10,5
TOTAL GASTOS CORRIENTES	187,3	TRANSFERENCIAS PÚBLICAS	171,4
INVERSIONES REALES	35,5	TRANSFERENCIAS PRIVADAS	0,3
TOTAL GASTOS DE CAPITAL	35,5	INGRESOS PATRIMONIALES	0,8
		TOTAL INGRESOS CORRIENTES	210,6
		TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	15,3
		TOTAL INGRESOS DE CAPITAL	15,3
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>222,8</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>229,9</b>

## 17. EFECTOS EXTERNOS



## 18. CAPITAL SOCIAL



## 19. INDICADORES Y RELACIONES ECONÓMICAS

		Curso 2012/13	50 Años
Nº ALUMNOS	4.549	MATRICULADOS 1ª VEZ:	964 29.769
		EGRESADOS:	698 12.493
Nº CLASES IMPARTIDAS	15.750		
% ALUMNOS PARTICIPANTES <sup>a</sup>	[70-90]		
EFFECTOS EN LA OCUPACIÓN <sup>b</sup>	90%		
EFFECTO EN NIVELES SALARIALES <sup>b</sup>	32% > 1.200 €		
RELEVANCIA PUESTOS TÉCNICOS Y DIRECTIVOS <sup>b</sup>	51% <sup>s</sup> /total		
CONEXIÓN EMPRENDIMIENTO <sup>b</sup>	4% Autónomos		
PROBLEMA SOBRECUALIFICACIÓN <sup>b</sup>	50%		

<sup>a</sup> Moreno et al. (2011). "Evidencia empírica de los motivos del absentismo en los estudiantes universitarios". *Revista de Investigación en Educación*, nº 9, 2.  
<sup>b</sup> Rayo et al. (2008). "Inserción Laboral de los Licenciados en Economía y en Administración y Dirección de Empresas por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales". *Cuadernos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga*.

## 20. TENDENCIAS EN LAS TASAS DE DESEMPLEO SEGÚN NIVEL EDUCATIVO ESPAÑA

NIVEL EDUCATIVO	25-64 AÑOS				25-34 AÑOS			
	2000	2005	2010	2012	2000	2005	2010	2012
INFERIOR A SECUNDARIA SUPERIOR	13,7	9,3	24,7	31,2	17,8	11,4	31,7	38,4
SECUNDARIA SUPERIOR O POST-SECUNDARIA NO UNIVERSITARIA	10,9	7,3	17,4	22,0	12,9	9,0	22,0	27,9
UNIVERSITARIO	9,5	6,1	10,4	14,0	14,5	8,5	14,2	19,8

Fuente: OCDE.

## 21. RETRIBUCIONES RELATIVAS DE EMPLEADOS, ESPAÑA, 2011 EDUCACIÓN SECUNDARIA SUPERIOR = 100

NIVEL EDUCATIVO									
INFERIOR A SECUNDARIA SUPERIOR		SECUNDARIA SUPERIOR		TERCIARIA TIPO B		TERCIARIA TIPO A		TOTAL TERCIARIA	
25-64	25-34	25-64	25-34	25-64	25-34	25-64	25-34	25-64	25-34
80	87	100	100	106	105	156	139	141	127

Fuente: OCDE.

**22. COSTES Y BENEFICIOS PRIVADOS DE ALCANZAR UN NIVEL DE EDUCACIÓN TERCIARIA, ESPAÑA 2010 (USD,PPC)  
(EN COMPARACIÓN CON NIVEL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA NO SUPERIOR)**

	COSTES	DIRECTOS	INGRESOS NO OBTENIDOS	TOTAL			
HOMBRES		-8.864	-28.219	-37.083			
MUJERES		-8.864	-27.626	-36.490			
	BENEFICIOS	INGRESOS	EFFECTO IRPF	EFFECTO CSS	EFFECTO DESEMPLEO	EFFECTO AYUDAS	TOTAL
HOMBRES		178.900	-52.903	-14.033	41.874	3.791	157.629
MUJERES		237.736	-69.735	-18.075	46.399	3.791	200.115
	VALOR PRESENTE NETO						
HOMBRES		120.546					
MUJERES		163.625					
	TIR						
HOMBRES		11,2%					
MUJERES		14,5%					

Fuente: OCDE.

**23. COSTES Y BENEFICIOS PÚBLICOS DE ALCANZAR UN NIVEL DE EDUCACIÓN TERCIARIA, ESPAÑA 2010 (USD,PPC)  
(EN COMPARACIÓN CON NIVEL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA NO SUPERIOR)**

Fuente: OCDE.

	HOMBRES	MUJERES
COSTES DIRECTOS	-31.833	-31.833
IMPUESTOS NO OBTENIDOS SOBRE INGRESOS	-2.577	-2.523
EFFECTO AYUDAS	-3.791	-3.791
TOTAL COSTES	-38.201	-38.147
EFFECTO IRPF	46.168	63.118
EFFECTO CSS	11.387	15.146
EFFECTO DESEMPLEO	9.381	9.546
TOTAL BENEFICIOS	66.936	87.811
VALOR PRESENTE NETO	28.735	49.644
TIR	5,6%	7,5%

## 24. CONSIDERACIONES FINALES

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UMA:**

- RELEVANCIA DIRECTA COMO UNIDAD PRODUCTIVA
- ELEVADA CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE EFECTOS INDUCIDOS
- IMPORTANCIA DEL OUTPUT (FORMACIÓN E INVESTIGACIÓN) PARA EL RESTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL
- TRASCENDENCIA DE LAS EXTERNALIDADES POSITIVAS



# La necesidad de repensar las ciudades y los territorios ante el nuevo marco europeo

María del Carmen García Peña

**Resumen:** La aceleración del desarrollo de la economía mundial y la reciente crisis, entre otros factores, están provocando la necesidad de cambios en los modelos sociales, económicos y políticos a escala mundial. Europa ha diseñado, de cara al 2020, su propio camino de transformación y exige a los países, a las regiones y, por supuesto, a las ciudades, repensar sus modelos de desarrollo y sus prioridades, tendiendo hacia una especialización inteligente de los territorios y hacia unas estrategias integradas de desarrollo sostenible urbano. La ciudad de Málaga se presenta como un ejemplo de metrópoli que ha sabido diseñar su crecimiento en función de un proceso constante de observación, reflexión, diálogo y búsqueda de compromisos de todos los agentes importantes de su territorio, impulsando aquellas estrategias y proyectos clave para transformar su espacio metropolitano de forma cualitativa.

**Palabras clave:** desarrollo; estrategia; sostenibilidad; planificación; territorio; Málaga.

**Códigos JEL:** O21; P41; R58.

## 1. Introducción

La globalización y el desarrollo tecnológico, entre otras cuestiones, han acelerado el desarrollo y la actividad mundial, de manera que, sin duda, el mundo será muy diferente a finales de la próxima década: economías más interconectadas, retos climáticos y de recursos, finanzas mundiales, movilidad sostenible, etc. (Stiglitz, 2007). Es por ello que la Comisión Europea propuso en 2010 una ambiciosa serie de acciones a escala de la Unión Europea (UE)<sup>1</sup>, concebidas para encarrilar una senda de crecimiento nueva y más sostenible. Una mezcla de esfuerzos de la UE y de cada estado miembro que deberían reforzarse mutuamente, teniendo las ciudades un papel muy importante que cumplir, como promotores del desarrollo.

Según el Banco Mundial<sup>2</sup>, en 2030 más del 60% de la población mundial vivirá en áreas urbanas, y el 85% en los países en desarrollo. Hoy más que nunca, la Europa de las ciudades y de las regiones se hace una realidad, y ha de ser capaz de posicionarse también en cuanto al modelo de desarrollo a seguir. La Comisión Europea propone establecer estrategias de especialización inteligente en los territorios, así como actuaciones de desarrollo sostenible integrado en las ciudades, ya que el desarrollo actual implantado en las urbes y en los espacios metropolitanos no siempre ha respondido a este modelo.

Es por ello que las ciudades y los territorios deben repensar de forma permanente las estrategias que tienen definidas y adaptar sus modelos en la misma dirección que el resto del territorio europeo, si

realmente se quiere lograr un cambio de modelo en los próximos años (Pascual, 2002).

Málaga es pionera en Andalucía, y de las primeras ciudades en España, que, ya en 1992, empezó a diseñar su desarrollo y el de su entorno metropolitano a través de la planificación estratégica (*bottom up*). Esta herramienta propone objetivos, estrategias y acciones para un crecimiento a medio y largo plazo, basado en las potencialidades del territorio, enmarcado en un entorno mayor, manteniendo un seguimiento y una evaluación constante de los resultados obtenidos, redirigiendo así el modelo con base en la gobernanza del territorio (Estrada et al., 2011).

En este artículo se analizará el trabajo realizado por la ciudad de Málaga para estar en constante reflexión e innovación, y los frutos obtenidos, en especial, profundizando en la adaptación que se está llevando a cabo a raíz de las exigencias de la Europa 2020. Un esfuerzo que se realiza con una clara vocación de contribuir desde el ámbito local a las prioridades de crecimiento inteligente, sostenible e integrador del conjunto de territorios europeos.

## 2. El cambio de paradigma europeo a raíz de la crisis

El documento “Europa 2020” establece una visión de la economía social de mercado de Europa, como modelo que se quiere seguir consolidando en esta zona, de cara al siglo XXI; un marco común europeo de desarrollo basado en un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. Sus objetivos pueden ser o no realistas, dado el rendimiento actual de muchas regiones, pero lo cierto es que todos los países están proponiendo ya sus acuerdos de asociación a la Comisión Europea indicando cómo cumplirán con estos objetivos (Comisión Europea, 2010 y 2011).

El “crecimiento inteligente” significa la consolidación del conocimiento y la innovación como impulsores de nuestro crecimiento futuro. Se

<sup>1</sup> Estas acciones están recogidas en el documento “Europa 2020: una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, presentado por la Comisión Europea en 2010.

<sup>2</sup> <http://www.worldbank.org/data>.

---

reconoce que Europa debe actuar sobre la innovación; la educación, la formación y el aprendizaje durante toda la vida; así como sobre la sociedad digital.

El “crecimiento sostenible” significa construir una economía que aproveche los recursos con eficacia, que sea sostenible y competitiva, que aproveche el liderazgo de Europa y las ventajas competitivas de las PYME, en un mundo con pocas emisiones de carbono y recursos limitados. Se reconoce que este crecimiento apoyará la cohesión económica, social y territorial.

El “crecimiento integrador” significa dar protagonismo a las personas mediante altos niveles de empleo, invirtiendo en cualificaciones, luchando contra la pobreza y modernizando los mercados laborales y construyendo una sociedad cohesionada.

Para ello, la UE ha establecido que este crecimiento debe cumplir con una serie de objetivos, que se medirán de forma cuantitativa a través de indicadores concretos, y se pondrán en marcha siete iniciativas, que serán las que enmarquen los fondos estructurales y de inversión de la Unión Europea para el período 2014-2020: “Unión por la innovación”; “Una Agenda digital para Europa”; “Una Europa que utilice eficazmente los recursos”; “Una política industrial para la era de la mundialización”; “Juventud en movimiento”; “Agenda de nuevas cualificaciones y empleos” y “Plataforma europea contra la pobreza”.

Esta nueva política europea ha llevado a todos los países miembros a adaptar sus prioridades de desarrollo y a marcarse nuevos objetivos temáticos y de cooperación europea, recogidos todos ellos en los “Acuerdos de Asociación” que han firmado con la Comisión Europea. En el caso de España, este Acuerdo se aprobó en abril de 2014 y establece los siguientes objetivos temáticos:

1. Potenciar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.
2. Mejorar el uso y la calidad de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y el acceso a las mismas.
3. Mejorar la competitividad de las pymes, del sector agrícola (FEADER) y del sector pesca y acuicultura (FEMP).
4. Favorecer la transición a una economía baja en carbono en todos los sectores.
5. Promover la adaptación al cambio climático y la prevención y gestión de riesgos.
6. Conservar y promover el medio ambiente, y la eficiencia de los recursos.

7. Promover el transporte sostenible y eliminar los estrangulamientos en las infraestructuras de red fundamentales.

8. Promover la sostenibilidad y la calidad en el empleo, y favorecer la movilidad laboral.

9. Promover la inclusión social y luchar contra la pobreza y cualquier forma de discriminación.

10. Invertir en la educación, en el desarrollo de las capacidades y en un aprendizaje permanente mediante el desarrollo de las infraestructuras de educación y formación.

Cabe destacar que para las actuaciones en el ámbito urbano se establece se requerirá una estrategia integrada o plan estratégico de carácter general que sirva de marco de referencia territorial y sectorial para la propia definición, desarrollo y evaluación de tales actuaciones (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, 2014).

España cuenta con una dilatada experiencia en el desarrollo de actuaciones integradas de desarrollo urbano: Proyectos Pilotos Urbanos; URBAN; Iniciativa Urbana, etc. Esta experiencia es el punto de partida de lo que van a ser las “Actuaciones Integradas de Desarrollo Urbano Sostenible”, que deberán definir las ciudades en el periodo 2014-2020 para recibir fondos de cohesión.

En este marco de desarrollo surge también el concepto de “especialización inteligente de los territorios”, basado en la identificación de las características y activos exclusivos, específicos de cada país o región, subrayando las ventajas competitivas de cada uno frente a otras regiones, todo ello dentro de un proceso de priorización que reúna a los actores implicados con la innovación y los recursos disponibles, en torno a una visión de su futuro, tendente a objetivos de excelencia y competitividad. Esta responsabilidad que Europa ha depositado en las regiones de definición del futuro modelo productivo es una prueba más del peso que se quiere dar en el nuevo marco europeo a la dimensión territorial (Junta de Andalucía, 2014).

### **3. Nuevos retos de desarrollo: el papel de las ciudades y los territorios**

El Marco Europeo para las Ciudades Sostenibles y la Agenda Urbana Europa establecen algunas de las pautas que los territorios urbanizados deberían seguir para lograr un desarrollo sostenible integrado. Pautas que se recogen también en el Acuerdo de Asociación de España con la Unión Europea y en la Estrategia de Competitividad de Andalucía, como ya se ha mencionado.

En todos estos documentos, la política urbana se centra cada vez más en la competitividad económica, la cohesión social y la sostenibilidad ambiental, para conseguir un desarrollo equilibrado. Además, busca respaldar, tanto a los lugares como a las personas, comprometiendo a todos los interlocutores. Esta concepción, que ahora se antoja reveladora, es la que desde principios de la década de los noventa del pasado siglo se consideraba la base de la planificación estratégica urbana y de los procesos de planificación sostenible de los territorios (Martín y Merinero, 2010).

En España, las ciudades que han sabido planificar el futuro, en colaboración con sus agentes políticos, económicos y sociales, se han desarrollado a un ritmo más acelerado y, al mismo tiempo, más equilibrado que el resto (Pascual y Tarragona, 2009). Ciudades como Barcelona, Valencia, Zaragoza, Bilbao o Málaga, desde hace veinte años han mantenido vivos procesos de planificación estratégica participativa de sus territorios, y ello las ha ayudado a crecer y adaptarse a los tiempos. La posibilidad de contar con un foro de debate abierto a todos los agentes y de un seguimiento estadístico permanente y serio del territorio, les ha permitido mejorar su posición en el sistema mundial de ciudades (García y Salmón, 2010a).

En Europa, el papel de esta herramienta ha variado según los países y el tiempo. En estos momentos, cabe destacar el caso de las ciudades y territorios italianos, donde estos procesos tienen una importancia clave. Los responsables de los mismos han llegado a influir directamente en el diseño de la estrategia territorial nacional<sup>3</sup> y en el Acuerdo de Asociación nacional con la Unión Europea para la utilización de la financiación europea hasta el 2020.

En América Latina, la experiencia está muy extendida y en muchos países se obliga por ley a que las ciudades desarrollen este tipo de planificación si han de acceder a financiación pública de sus proyectos. Algunos países como Brasil, Argentina o México cuentan con grandes experiencias de transformación urbana, surgidas a partir de procesos de planificación estratégica, que han derivado en proyectos estratégicos.

De igual forma, en el norte de África, especialmente en Marruecos y Túnez, las autoridades estatales son las más interesadas en que las ciudades pongan en marcha estos planes antes de invertir en sus proyectos. A escala nacional, con el apoyo de Naciones Unidas y de programas como Art Gold, se ha fortalecido a los responsables públicos en materia de gobernabilidad y desarrollo democrático, utilizando como herramienta clave la planificación estratégica de los territorios. En Túnez, el proceso de

<sup>3</sup> En Italia, las ciudades con planes estratégicos se agrupan en la Red de Ciudades Estratégicas de Italia (RECs).

democratización del país, a raíz de la primavera árabe, que está impulsando la Unión Europea (SPRING), ha incorporado la planificación estratégica participativa como un elemento de base a la hora de diseñar el futuro de las ciudades.

Se podría decir que la planificación estratégica ha pasado de ser una herramienta a ser un proceso vivo y de carácter básico para la gobernanza y las políticas urbanas, tanto locales como globales (García y Salmón, 2010b).

#### **4. El caso de Málaga: repensar la ciudad de forma permanente**

##### **4.1. El plan estratégico de Málaga y la Fundación CIEDES**

El proceso planificador de Málaga se inició en 1992, creando en 1994 el instrumento básico de gobernanza que ha permitido que se mantenga en el tiempo este trabajo: la Fundación CIEDES. Una entidad privada sin ánimo de lucro en la que están presentes, como patronos, los principales agentes económicos, sociales y políticos de Málaga<sup>4</sup>. Todos ellos participan, animan y se comprometen con los frutos del proceso participativo, que busca diseñar una metrópolis cada vez más habitable y mejor (Estrada y García, 2009).

El primer plan estratégico se aprobó en 1996, evaluándose en 2002 y dando paso a un nuevo plan estratégico que se aprobó en 2006. Con la llegada de la crisis se llevó a cabo un nuevo proceso de reflexión y adaptación del Plan, dando lugar, en 2010, al documento de "Nuevos Rumbos", que reducía y reorientaba hacia unas prioridades específicas la planificación estratégica. Con el establecimiento de las nuevas prioridades europeas y nacionales, Málaga ha evaluado el segundo plan estratégico y los "Nuevos Rumbos" definidos, para establecer, en 2014, unas primeras pautas de lo que deberá ser una nueva estrategia integrada de desarrollo urbano de su territorio.

Cabe destacar que el modelo de metrópolis que se estableció en el primer plan estratégico se ha mantenido en el tiempo, si bien se han ido perfilando y concretando cada vez más las estrategias que lo podían hacer realidad. El segundo plan estratégico definió cuatro grandes ejes de desarrollo para una Málaga metropolitana integrada, sostenible e integradora. Estos cuatro ejes: conocimiento, cultura,

<sup>4</sup> Los patronos de la Fundación CIEDES son: Ayuntamiento de Málaga; Autoridad Portuaria; Cámara de Comercio, Industria y Navegación; Comisiones Obreras; Confederación de Empresarios; Delegación Provincial de la Junta de Andalucía; Diputación Provincial; Federación Provincial de Asociaciones de Vecinos Unidad; Parque Tecnológico de Andalucía; Subdelegación del Gobierno Central; Unicaja; Unión General de Trabajadores; Universidad de Málaga.

---

litoral y revitalización urbana, han marcado la senda de crecimiento para todos los patronos de CIEDES y los agentes que han participado en el proceso.

A partir de los cuatro ejes se establecieron diez proyectos estrella, que marcaban un conjunto de claves y objetivos a perseguir, de manera que se diera respuesta a los setenta y dos retos en territorio y medio ambiente, economía y sociedad, y gobierno que se habían detectado. El segundo plan estratégico metodológicamente respondía a un modelo de plan estratégico de segunda generación, donde lo más importante era la coordinación de los actores y la creación de interrelaciones entre ellos, de manera que los proyectos estrella se construyeran con base en una nueva gobernanza del territorio. Cada institución, organismo y agente económico y social debía llevar a cabo sus propios proyectos o ejecutar sus competencias con la misma orientación que los demás, de tal modo que la posibilidad de crear sinergias entre todos se multiplicaba. CIEDES creó para el segundo plan una metodología propia que denominó “Hechos – Retos – Proyectos”, que ayudaba a generar un proceso de planificación estratégica más intuitivo y mejor orientado a los proyectos clave para el cambio.

#### 4.2. Una evaluación continua, innovadora y participativa

En 2006, la Fundación CIEDES, a través de su Comisión Ejecutiva y de su Patronato, creó un sistema de gestión y evaluación continua del proceso de planificación estratégica. Esto mismo se ha propuesto por la Comisión Europea en estos momentos, para diseñar y seguir los procesos de desarrollo urbano sostenible, ayudando a ello a través de una aplicación denominada Marco Europeo de Referencia para la ciudad sostenible (Unión Europea, 2008). En Málaga se establecieron como objetivos fundamentales del sistema de seguimiento de la estrategia:

- Conocer el grado de realización de las actuaciones recogidas en el plan estratégico.
- Conocer las nuevas actuaciones, que aunque no estaban en el documento del plan, seguían las claves marcadas en sus estrategias o en sus proyectos estrella.
- Determinar el grado de cumplimiento de las estrategias y de los proyectos estrella.
- Conocer los retos alcanzados y los aún pendientes y sus razones.
- Conocer nuevas propuestas de actuación y nuevas estrategias que se podrían asumir, dentro de un marco político, económico, social y territorial mayor.

Este sistema, que permitió reestructurar en 2010 el plan ante la crisis, cuenta con un conjunto de herramientas metodológicas que permiten una observación permanente del territorio y de su entorno, de manera que se pueden anticipar las necesidades de cambio de rumbo o de actualización de los proyectos. Las herramientas más destacadas son: el Observatorio Estratégico “Málaga en cifras” (de actualización trimestral en la web y una publicación anual de los principales indicadores por cada línea estratégica, así como una publicación anual temática innovadora y de actualidad); los Programas Operativos, con una duración entre dos y tres años, en el que se recogen actuaciones concretas a trabajar de manera coordinada entre agentes para cumplir con los proyectos estrella; el Mapa Estratégico on line, para situar en el mapa de Málaga las actuaciones realizadas por los distintos patronos en línea con el plan estratégico; la Matriz de Relación de Agentes, en la que se indican entre sí los principales agentes económicos, políticos y sociales las actuaciones que quieren concertar con otros en periodos de dos o tres años; y las reuniones de trabajo con la Comisión Ejecutiva y el Patronato para llevar un seguimiento de la información que aportan todas las herramientas y tomar decisiones.

En 2014, dado que ya se contaba con cierta perspectiva del periodo de crisis y ante el nuevo marco europeo, se decide hacer una evaluación en profundidad del camino recorrido desde el año 2000 y comprobar si las estrategias planteadas respondían a los nuevos retos económicos, sociales, ambientales y políticos con los que Europa marcaba el camino hacia el 2020. De esta forma, se realiza un profundo análisis cuantitativo de la evolución de las cuatro grandes líneas estratégicas del plan, a partir de la elaboración de un conjunto de series históricas de múltiples variables e indicadores, tanto de Málaga como de su metrópolis, la provincia, Andalucía y España. Esta evaluación cuantitativa se complementa con la valoración cualitativa o percepciones de un conjunto de más de 250 personas, entre técnicos, políticos, ciudadanos, periodistas y universitarios, a través de encuestas, entrevistas y reuniones (grupos institucionales de análisis de la realidad; grupos de expertos externos; grupos institucionales de proyectos; foros ciudadanos). Todos ellos hacen una valoración del grado de cumplimiento de los retos, de las líneas estratégicas y de los proyectos estrella, orientándolos hacia el futuro.

La evaluación se estructura sobre la base de cuatro elementos de análisis que se consideró que eran los elementos clave en este proceso:

- Evolución del entorno.
- Evolución de la ciudad.
- Evolución de los retos y los proyectos estrella.

#### - Evolución de la gobernanza.

Los dos primeros son los elementos básicos presentes en todas las evaluaciones de planes territoriales. Sin embargo, la evolución de retos y proyectos estrella, así como el análisis de la gobernanza, son dos de los elementos innovadores de la metodología que se crea para evaluar el Plan. La evaluación de retos y proyectos se corresponde con la metodología propia creada para el Plan, por tanto, también es CIEDES la primera en evaluarla. Los retos económicos, sociales, territoriales, ambientales y de gobernanza de cada una de las cuatro líneas estrategias se gradúan en función de la percepción de los participantes, que establecen si se han alcanzado, se está más cerca, solo se han asumido, se está igual o se está más lejos (cuadro 1 y gráficos 1 y 2).

En cuanto al otro elemento innovador, que es la evaluación de la gobernanza, se utilizan las matrices de relación de agentes para establecer si a lo largo de la vigencia del Plan se ha avanzado en materia de coordinación y trabajo conjunto de los agentes. Se han analizado dos matrices concretas, una que recogía los compromisos de colaboración que surgieron de cada administración en 2007 y otra que refleja finalmente las acciones que se pusieron en marcha a partir de un proceso de gobernanza entre administraciones (cuadro 2). Esta información permite afirmar que la institución que tiene relaciones más estables y numerosas con otras es el Ayuntamiento, mientras que la Autoridad Portuaria es la que menos. No obstante, las relaciones más intensas se dan entre la Junta y el Ayuntamiento y entre la Junta y la Universidad de Málaga.

#### 4.3. Principales conclusiones de la evaluación del II Plan Estratégico

Para poder resumir las principales conclusiones de la evaluación, se debe distinguir entre las conclusiones obtenidas del estudio estadístico comparado e histórico; y las conclusiones de la percepción de los colectivos.

##### 4.3.1. Evaluación a partir de las estadísticas

Con respecto a las conclusiones del análisis cuantitativo, hay que decir, en primer lugar, que desde 2003 se constata una disminución interanual de la población en casi todos los territorios (aunque en términos absolutos aún se produzcan ligeros aumentos) (cuadro 3). Esto es debido a una clara reducción de las tasas de natalidad desde 2008 (gráfico 3) y a una menor afluencia de población extranjera (gráfico 4). En el caso de la capital, además, durante el periodo de crisis se observa que hay una mayor emigración que inmigración, por tanto, un saldo migratorio negativo, frente al saldo positivo del resto de territorios en ese periodo (gráfico 5). Esta circunstancia parece recuperarse a

partir de 2013 en la capital, y empieza a producirse en la provincia y en Andalucía.

Las consecuencias de esta menor natalidad y mayor edad de la población se traducen en todos los territorios en un crecimiento del índice de dependencia, es decir, tanto los menores de 16 años como de los mayores de 65 años que dependen del conjunto de la población activa (de 16 a 64 años) (gráfico 6).

Esta situación de dependencia también afecta a las arcas públicas que, entre 2008 y 2011, experimentan por la vía de ingresos importantes caídas en todos los ámbitos territoriales, recuperándose ligeramente a partir de 2012. La producción de bienes y servicios, medida a través del Producto Interior Bruto (PIB), empieza a caer a partir de 2009, destacando el hecho de que la provincia de Málaga antes de la crisis se encontraba en incrementos de producción superiores a la media española y andaluza, y, posteriormente parece haber caído también menos en términos interanuales (cuadro 4).

En cuanto a la ciudad de Málaga, se observa que el ritmo de recuperación de la economía del municipio de Málaga parece seguir una tendencia ligeramente más positiva que el resto de territorios y algo más adelantada también en el tiempo que el resto (gráfico 7).

En todos los territorios, la balanza comercial ha mejorado con la crisis al producirse un proceso de internacionalización de las empresas y de sus productos.

En términos absolutos, desde 2005 hasta prácticamente 2011, se produce una disminución en el número de empresas creadas, sin embargo, a partir de esa fecha, se inicia una recuperación, adelantándose, en el caso de la capital, a 2010. No sucede lo mismo con la renta neta declarada por habitante en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), en el que todos los territorios siguen una misma tendencia negativa, con una ligera mejora en 2011. Esta reducción de las rentas declaradas se produce a partir de 2008, año en que también se contrae la demanda interna.

Esta caída en las rentas tiene su origen en una situación complicada e inestable del mercado de trabajo, donde se incrementa la estacionalidad y la inseguridad laboral. El paro registrado crece a partir de 2009 y solo a partir de 2013 se produce una ralentización de este crecimiento (gráfico 8). Los meses de verano son los más favorables, ya que el sector turístico es el que ha absorbido la mayor demanda de trabajo.

Las contrataciones registran una tendencia paralela a la del paro registrado, si bien, a partir de 2013 se

detecta cierta mejoría en el número de afiliados a la Seguridad Social.

Destaca la información que proporciona el Impuesto de Actividades Económicas, que confirma el hecho de que la población ha tendido a crearse sus propios puestos de trabajo a través de la constitución de pequeñas empresas o la liberalización de sus profesiones, haciéndose autónomos (gráfico 9).

Esta inestabilidad del mercado de trabajo ha estado muy vinculada a la caída en el sector de la construcción, que no termina de recuperarse, llevando a todos los territorios a hacer un importante esfuerzo por diversificar sus economías y sus modelos productivos. En Málaga capital, el sector de las TICs y los servicios avanzados ha apoyado al sector turístico en la absorción de empleos, así como la agricultura lo ha hecho a nivel provincial.

#### 4.3.2. Evaluación a partir de la percepción de los colectivos

A modo de conclusión, los colectivos opinan que la línea estratégica “Málaga de Cultura” es la que más ha avanzado en el periodo 2006-2013. Consideran que a ello ha contribuido especialmente el notable incremento de la oferta de museos y espacios culturales, así como de actividades y eventos en esta materia. Asimismo, la significativa mejora del espacio público, especialmente de la zona centro, también ha ayudado a conseguir esta valoración, ya que todos son aspectos íntimamente vinculados con el disfrute y tiempo de ocio de los ciudadanos, además del importante impacto económico y turístico que reporta a la ciudad. En cuanto al turismo, se ha valorado muy positivamente el incremento experimentado por el sector, que ha triplicado sus cifras de pernoctaciones y visitantes.

La línea estratégica “Málaga Litoral” ocupa el 2º lugar en la evolución del plan para los colectivos, gracias a actuaciones como el “Plan especial del Puerto con el Muelle 1 y 2”, la estación marítima y el dique de Levante. También las mejoras en los paseos marítimos aportan positivismo a esta línea, cuyo proyecto estrella -“Mar y metrópoli”- y acciones en él incluidas repercuten directa y positivamente en la vida cotidiana de los ciudadanos.

En tercer lugar se ha posicionado la línea estratégica “Málaga del Conocimiento”, línea que se percibe como elemento de especialización del futuro de la ciudad. En este sentido, la evaluación desvela el interés de los malagueños por potenciar un entorno atractivo para la puesta en marcha de negocios tecnológicos que permitan la reindustrialización de Málaga bajo el impulso de las Nuevas Tecnologías. Se considera prioritario el avance en incubación, emprendimiento e innovación. Los dos pilares fundamentales que sustentan la línea son el PTA y la UMA, y su vinculación con las empresas, una

relación que se valora muy positivamente pero a la que se le piden lazos más estrechos.

Por último, la línea estratégica de “Revitalización Urbana” ha sido la peor valorada, posiblemente debido a que su desarrollo dependía en muchos aspectos de la inversión pública, que tras la crisis cayó irremediablemente. Las altas tasas de paro o la caída de la construcción también han contribuido a estos resultados. Este estancamiento ha dado lugar a la opinión general de que se deberían focalizar las actuaciones en las infraestructuras ya iniciadas y en la optimización de las ya existentes. En términos generales, sus objetivos siguen teniendo plena vigencia.

### 5. Bases y propuestas para una estrategia territorial integrada 2020

Sobre la base de estas pautas europeas, los técnicos, los políticos y los ciudadanos han propuesto una serie de objetivos que Málaga debería priorizar para llegar a 2020 en la misma senda de crecimiento que se plantea la Unión Europea, y son:

#### *Crecimiento inteligente*

- Potenciar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación.
- Favorecer la educación, el talento, la excelencia y los entornos creativos.
- Desarrollar una economía local más diversificada, atractiva y con proyección exterior, a través del conocimiento y la adquisición permanente de competencias/habilidades.
- Promover las redes y los intercambios de conocimiento.
- Mejorar el uso y la calidad de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y el acceso a las mismas.
- Mejorar la competitividad y eficiencia de la industria y de las pymes, su capacidad innovadora y de generación de empleo.

#### *Crecimiento sostenible*

- Desarrollar una visión integrada del desarrollo urbano sostenible, con una atención especial en los barrios deprimidos y el acceso a la vivienda.
- Favorecer la transición a una economía baja en carbono en todos los sectores.
- Conservar y promover la biodiversidad y el consumo racional de los recursos.

- Promover el transporte sostenible y eliminar los estrangulamientos en las infraestructuras de red y de servicios fundamentales.

#### *Crecimiento integrador*

- Promover la sostenibilidad y la calidad en el empleo, y favorecer la movilidad laboral.
- Promover la inclusión e innovación social, y luchar contra la pobreza y cualquier forma de discriminación.
- Mejorar la capacidad institucional y garantizar una administración pública eficiente, con una evaluación continua y participativa de sus progresos.

Para dar respuesta a los nuevos objetivos anteriormente indicados, se ha considerado necesario redirigir los esfuerzos e iniciar en algunos casos una cierta especialización, de manera que el posicionamiento de Málaga sea algo más competitivo y al mismo tiempo más global. De esta forma, la evaluación realizada y el conjunto de propuestas recogidas llevan a hacer una primera propuesta de trabajo futuro.

Las siete estrategias definidas siguen estando en concordancia con las planteadas en el II Plan Estratégico, pero añadiendo nuevos aspectos que tienden a la consecución de los objetivos europeos. El “crecimiento inteligente” se basaba en la apuesta por el conocimiento y la cultura (que ahora añade la innovación, como clara referencia al papel del tejido productivo en el desarrollo y la competitividad malagueñas); el “crecimiento sostenible” se basaba en la apuesta por el litoral (destacando también de cara al 2020 la lucha contra el cambio climático y el cuidado de los recursos naturales); y el “crecimiento integrador”, que estaba centrado en la revitalización urbana y que ahora añade con fuerza la necesidad de generar empleo y lograr una integración (esquemas 1 y 2).

Respecto a los “proyectos estrella”, hay que destacar que se mantienen algunos de los ya existentes, dado que no han terminado de materializarse suficientemente, como la metrópoli aeroportuaria, la integración del Guadalmedina, la gobernanza local, capital turística europea, Málaga diversa y Málaga innov@. Otros ya estaban, pero se perfilan aún más, pues quedan objetivos que cumplir, como la movilidad sostenible, la capital internacional de la cultura y la ciudad solidaria que reduce la pobreza. Por último, se añaden nuevos proyectos estrella que estaban presentes de forma transversal en algunos, pero se les quiere dar una importancia especial, como competitividad y empleo, Málaga creativa, ciudad educadora y formadora, vida saludable, eficiente e hipocarbónica y Málaga integrada barrio a barrio y con la metrópoli.

Por tanto, se puede de nuevo establecer una propuesta de esquema de desarrollo futuro para Málaga basado en el crecimiento inteligente, sostenible e integrador, que pivote sobre cuatro visiones de Málaga. Muchas de ellas, no sólo inciden en un tipo de crecimiento, sino en varios:

- Málaga del conocimiento y la innovación (crecimiento inteligente e integrador).
- Málaga de la cultura (crecimiento inteligente, sostenible e integrador).
- Málaga litoral y sostenible (crecimiento sostenible e inteligente).
- Málaga integradora e integrada (crecimiento integrador y sostenible)

#### **6. Indicadores Málaga 2020: una contribución al esfuerzo europeo**

Todo objetivo y todas las metas que se asuman a partir de las estrategias planteadas deben concretarse y medirse en el tiempo de forma que en todo momento se conozca el impacto de las políticas y actuaciones que se van a poner en marcha. De este modo, tomando como base los objetivos de Europa 2020 y el Acuerdo de Asociación de España, se analizan uno a uno sus indicadores y se establece una propuesta de trasposición a escala local, con la característica fundamental de permitir comparar territorios (cuadro 5).

Para cada indicador se ha elaborado una ficha en la que se establece su definición, forma de cálculo, las series estadísticas existentes y sus fuentes, así como la relevancia que tienen para el análisis a medio plazo de las estrategias marcadas.

En segundo lugar, se ha establecido la situación a 2013 del conjunto de indicadores seleccionados, estableciendo la comparativa territorial Europa, España, Málaga provincia y Málaga ciudad (cuadro 6).

#### **7. Conclusiones**

Ante el nuevo panorama internacional de cambios en los modelos de desarrollo políticos, económicos y sociales, las ciudades tienen un papel importante que jugar al concentrar a la mayor parte de la población mundial.

En Europa, el camino se ha marcado a través de la Estrategia Europea 2020 y los estados y las regiones han empezado su transformación. Es el momento de que las ciudades, como en el caso de Málaga, vuelvan a repensar sus estrategias y sus proyectos con una visión territorial superior y un modelo de desarrollo

urbano más sostenible y económicamente más competitivo.

Málaga, a través del proceso continuo de planificación estratégica, puede ser un ejemplo de cómo repensar las ciudades en este contexto y cómo hacerlo de forma participativa, de manera que todo el cambio se base en un nuevo modelo de gobernanza participativa. Sin embargo, los retos son muchos y será clave el sistema de seguimiento que se establezca de las estrategias, así como su flexibilidad y su capacidad de adaptación y de absorción de tantos y tan numerosos cambios que están por venir.

### Referencias bibliográficas

COMISIÓN EUROPEA (2006): “Estrategia temática para el medio ambiente urbano”. Comunicación de la Comisión Europea al Consejo y al Parlamento Europeo, Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2007): “Carta de Leipzig sobre ciudades europeas sostenibles”, Reunión de Ministros de Desarrollo Urbano, 2 mayo 2007.

COMISIÓN EUROPEA (2010): “Europa 2020: una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”, Comisión Europea, Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2011): “Agenda territorial europea 2020. Un crecimiento inteligente, sostenible e integrador europeo de las diversas regiones”, Reunión de Ministros de planificación espacial y desarrollo territorial, 19 mayo 2007, Gödöllő-Hungría.

ESTRADA, J. y GARCÍA, M.C. (2009): “La gobernanza como apoyo del equilibrio social”, en “Cohesión social y gobernanza democrática. Para unas regiones y ciudades más inclusivas”, Consejería de Gobernación de la Junta de Andalucía, Sevilla.

ESTRADA, J.; GARCÍA, M. C. y SALMÓN, F. (2011): “El II Plan Estratégico de Málaga, en el libro “Territorios Inteligentes: la planificación estratégica en Andalucía”, Ed. Libermann.

FUNDACIÓN CIEDES (2010): “Nuevos Rumbos. Reflexiones del II Plan Estratégico de Málaga”.

FUNDACIÓN CIEDES (2014): “Evaluación del II Plan estratégico de Málaga 2007-2014 y propuesta marco para una Estrategia Integrada de Desarrollo Sostenible de Málaga 2020”.

GARCÍA, M.C. y SALMÓN, F. (2010a): “La gobernanza de las regiones y de las áreas metropolitanas” en “El buen gobierno 2.0. La gobernanza democrática territorial. Ciudades y Regiones por la cohesión social y una democracia de calidad”, Ed. Tirant Lo Blanch, Colección Ciencia Política, Valencia.

GARCÍA, M.C. y SALMÓN, F. (2010b): “Construir los cimientos de la gobernanza: la estructura institucional en los procesos de planificación estratégica”, en “Manual básico de planificación estratégica urbana y territorial: elementos básicos para su aplicación en la administración local”, Consejería de Gobernación y Justicia de la Junta de Andalucía.

JUNTA DE ANDALUCÍA (2014): “Estrategia de Innovación de Andalucía 2014-2020. RIS3 Andalucía”, Dirección General de Fondos Europeos.

MARTÍN, A. y MERINERO, R (2010): “Planificación estratégica territorial: Estudios metodológicos”, Consejería de Gobernación de la Junta de Andalucía.

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA (2007): “Estrategia Española de Desarrollo Sostenible”, Catálogo General de Publicaciones Oficiales, Madrid.

MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2014): “Acuerdo de Asociación de España 2014-2020”.

PASCUAL ESTEVE, J.M. (2002): “La gestión estratégica de las ciudades. Un instrumento para gobernar las ciudades en la era info-global”, Dirección General de Administración Local. Consejería de Gobernación, Junta de Andalucía.

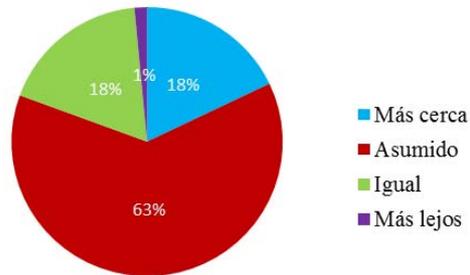
PASCUAL, J.M. y TARRAGONA, M. (2009): “Estrategia territorial y gobierno relacional. Manual para la planificación estratégica de 2ª generación”, Consejería de Gobernación de la Junta de Andalucía.

STIGLITZ, J. (2007): “El malestar en la globalización”, Punto de Lectura, S.L.

UNIÓN EUROPEA (2008): “Marco Europeo de Referencia para la ciudad sostenible (RFSC)”, Reunión de Ministros de Desarrollo Urbano de la UE. Marsella.

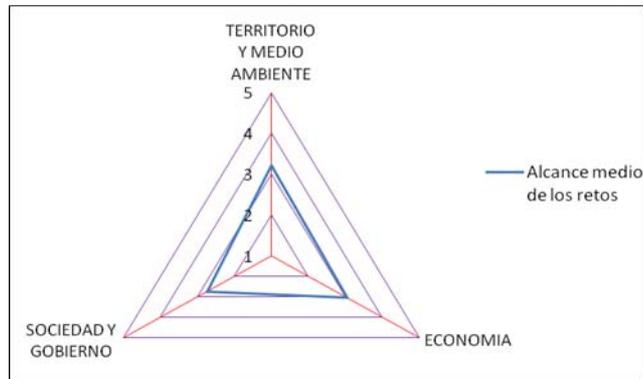
## Anexo: gráficos, cuadros y esquemas

Gráfico 1: Estado de los retos del plan estratégico



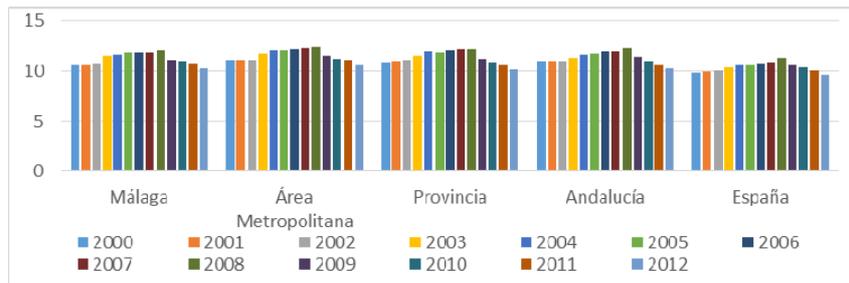
Fuente: Fundación Ciedes.

Gráfico 2: Alcance de los tipos de retos del II plan estratégico



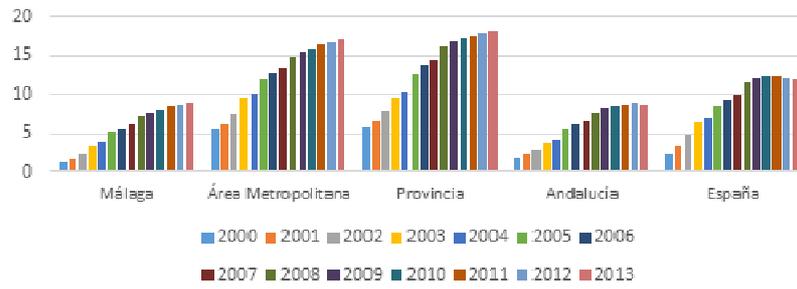
Fuente: Fundación Ciedes.

Gráfico 3: Tasa bruta de natalidad



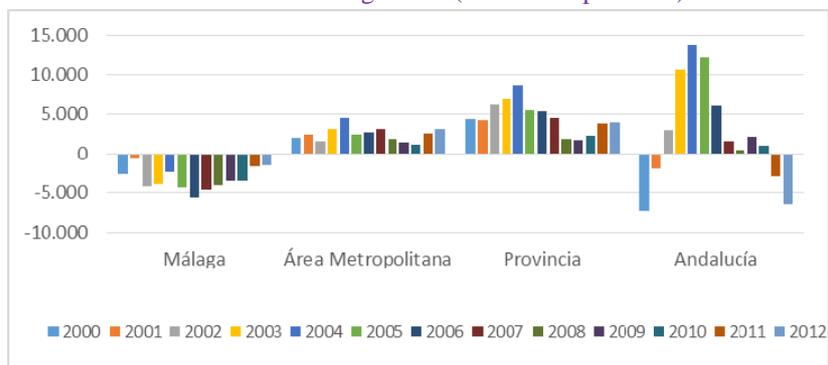
Fuente: Padrón Municipal. INE.

Gráfico 4: Población extranjera (Porcentaje sobre total)



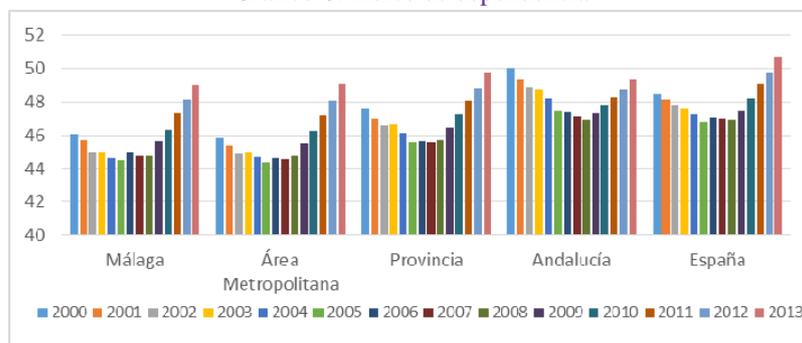
Fuente: Padrón Municipal. INE.

Gráfico 5: Saldo migratorio (número de personas)



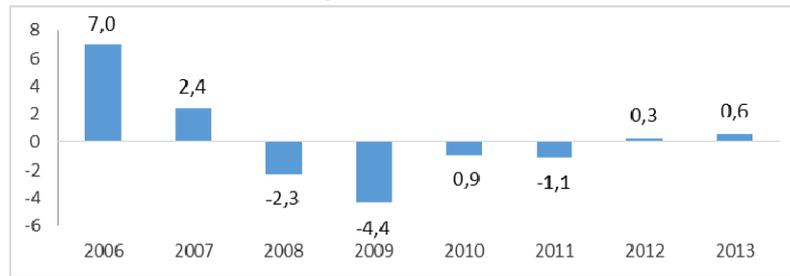
Fuente: Padrón Municipal, INE y Estadísticas de población, IECA.

Gráfico 6: Índice de dependencia



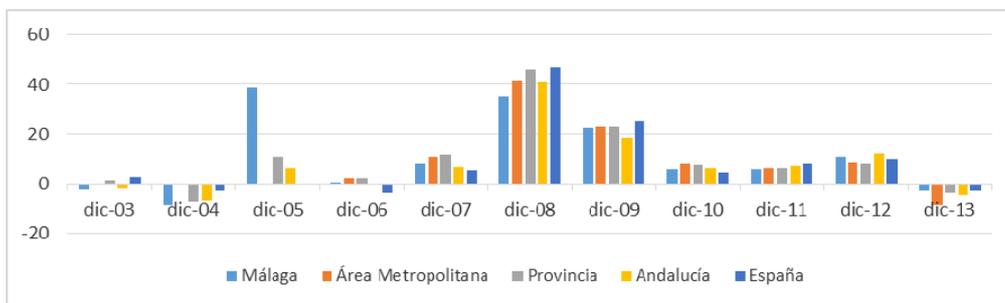
Fuente: Padrón Municipal. INE.

Gráfico 7: Índice compuesto de actividad económica.  
Ciudad de Málaga. Tasa de variación anual (%)



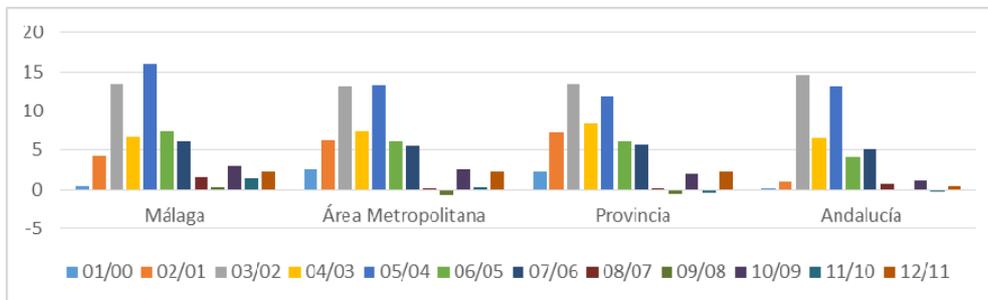
Fuente: Fundación Ciedes y Analistas Económicos de Andalucía.

Gráfico 8: Paro registrado. Tasa de variación anual (%)



Fuente: Observatorio de las Ocupaciones de Málaga. SEPE.

Gráfico 9: Altas en el Impuesto de Actividades Económicas. Tasa de variación anual (%)



Fuente: Sistema de Información Multiterritorial de Andalucía. SEPE.

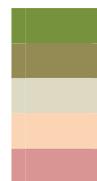
Cuadro 1: Estado de los retos del II plan estratégico por tipos

	Alcanzado	Más cerca	Asumido	Igual	Más lejos
TERRITORIO Y MEDIO AMBIENTE	0	5	13	1	0
ECONOMÍA	0	5	13	4	0
SOCIEDAD Y GOBIERNO	0	2	16	7	1

Fuente: Fundación Ciedes.

Cuadro 2: Matriz de resultados de la gobernanza entre agentes en el II plan estratégico

Rangos	Tipos de relación	
20 o más	2	Intensa
Entre 10 y 19	24	Fluida
Entre 6 y 9	42	Moderada
Entre 3 y 5	58	Débil
2 o menos	28	Esporádica



	Ayto.	Puerto	Cámara	CEM	CCOO	Junta	Diput.	Vecinos	Subdeleg.	PTA	Unicaja	UMA	UGT
Ayto.		4	14	15	7	38	9	6	13	7	13	16	6
Puerto	4		4	2	2	6	2	2	4	2	2	2	2
Cámara	14	3		13	5	7	6	3	4	4	6	7	5
CEM	15	2	13		7	9	8	3	4	3	10	11	7
CCOO	7	2	5	7		8	3	4	7	2	4	3	11
Junta	38	6	7	9	8		7	2	19	10	9	20	5
Diputación	9	2	6	8	3	7		2	2	2	6	6	3
Vecinos	6	2	3	3	4	2	2		2	3	3	3	4
Subdelegación	13	4	4	4	7	19	2	2		3	4	9	5
PTA	7	2	4	3	2	10	2	3	3		4	8	3
Unicaja	13	2	6	10	4	9	6	3	4	4		10	4
UMA	16	2	7	11	3	20	6	3	9	8	10		6
UGT	6	2	5	7	11	5	3	4	5	3	4	6	

Fuente: Fundación Ciedes.

Cuadro 3: Evolución de la población. 2000-2013

	Número de personas					Tasa de variación anual (%)				
	Málaga capital	Área metropolitana de Málaga	Provincia de Málaga	Andalucía	España	Málaga capital	Área metropolitana de Málaga	Provincia de Málaga	Andalucía	España
2000	531.565	786.946	1.278.851	7.340.052	40.499.786	--	--	--	--	--
2001	534.207	801.696	1.302.240	7.403.968	41.116.843	0,50	1,87	1,83	0,87	1,52
2002	535.686	817.899	1.330.010	7.478.432	41.837.888	0,28	2,02	2,13	1,01	1,75
2003	547.105	852.070	1.374.890	7.606.848	42.717.064	2,13	4,18	3,37	1,72	2,10
2004	547.731	864.245	1.397.925	7.687.518	43.197.684	0,11	1,43	1,68	1,06	1,13
2005	558.287	895.570	1.453.409	7.849.799	44.180.530	1,93	3,62	3,97	2,11	2,11
2006	560.631	917.092	1.491.287	7.975.672	44.708.964	0,42	2,40	2,61	1,60	1,36
2007	561.250	931.508	1.517.523	8.059.461	45.200.737	0,11	1,57	1,76	1,05	1,10
2008	566.447	959.326	1.563.261	8.202.220	46.157.822	0,93	2,99	3,01	1,77	2,12
2009	568.305	977.234	1.593.068	8.302.923	46.745.807	0,33	1,87	1,91	1,23	1,27
2010	568.507	987.813	1.609.557	8.370.975	47.021.031	0,04	1,08	1,04	0,82	0,59
2011	568.030	998.532	1.625.827	8.424.102	47.190.493	-0,08	1,09	1,01	0,63	0,36
2012	567.433	1.008.356	1.641.098	8.449.985	47.265.321	-0,11	0,98	0,94	0,31	0,16
2013	568.479	1.019.688	1.652.999	8.440.330	47.129.783	0,18	1,12	0,73	-0,11	-0,29

Fuente: Padrón Municipal. INE.

Cuadro 4: Evolución del PIB. Precios corrientes. 2001-2013

	Millones de euros			Tasa de variación anual (%)		
	Provincia de Málaga	Andalucía	España	Provincia de Málaga	Andalucía	España
2001	16.233	90.663	680.397	12,5	8,1	8,0
2002	17.523	97.987	729.258	7,9	8,1	7,2
2003	19.358	106.956	783.082	10,5	9,2	7,4
2004	21.665	116.021	841.294	11,9	8,5	7,4
2005	24.502	126.289	909.298	13,1	8,9	8,1
2006	26.421	136.567	985.547	7,8	8,1	8,4
2007	27.802	145.361	1.053.161	5,2	6,4	6,9
2008	28.867	148.863	1.087.788	3,8	2,4	3,3
2009	28.153	142.625	1.046.894	-2,5	-4,2	-3,7
2010	28.083	141.648	1.045.620	-0,3	-0,7	-0,1
2011	27.735	141.603	1.046.327	-1,2	-0,0	0,1
2012	27.406	138.960	1.029.279	-1,1	-1,9	-1,6
2013	27.365	138.301	1.022.988	-0,2	-0,5	-0,6

Fuente: Contabilidad Regional de España. INE (2001-2011) y Analistas Económicos de Andalucía (2012-2013).

Cuadro 5: Adaptaciones de indicadores Europa 2020 al ámbito de Málaga

	OBJETIVOS EUROPA 2020	VARIABLES UTILIZADAS EN MÁLAGA
<b>Crecimiento inteligente</b>		
EMPLEO	Empleo para el 75% de personas de 20 a 64 años	% población empleada/ % población entre 20-64 años
I+D	Inversión del 3% del PIC en I+D	Gasto interior bruto en I+D/Producto Interior Bruto
<b>Crecimiento sostenible</b>		
CAMBIO CLIMÁTICO Y SOSTENIBILIDAD ENERGÉTICA	Emisiones de gases de efecto invernadero (-20% sobre 1990)	Tasa de variación anual de Emisiones de CO <sup>2</sup> sobre 2009 (Emisiones en Miles de Toneladas)
	20% energías renovables	% energías renovables sobre consumo final de energía
	Aumento del 20% de la eficiencia energética	Tasa de variación interanual en consumo total de energía primaria
<b>Crecimiento integrador</b>		
EDUCACIÓN	Tasa de abandono escolar prematuro por debajo del 10%	Población entre 18 y 24 años que no está matriculada en estudios secundarios o de formación profesional de grado medio o superior
	Al menos el 40% de personas con estudios de nivel terciario	Población entre 30 y 34 años con nivel formativo CINE3 o superior
LUCHA CONTRA POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL	20 millones de personas menos en riesgo de pobreza o exclusión social	Índice de Gini

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 6: Indicadores Europa 2020 para varios ámbitos territoriales. 2013

	INDICADOR	EUROPA	ESPAÑA	MÁLAGA provincia	MÁLAGA ciudad
<b>Crecimiento inteligente</b>					
EMPLEO	Empleo para personas de 20 a 64 años (%)	68,4	58,6	48,31	46,73
I+D	Inversión del PIB en I+D (%)	2,02	1,24		
<b>Crecimiento sostenible</b>					
CAMBIO CLIMÁTICO Y SOSTENIBILIDAD ENERGÉTICA	Emisiones de gases de efecto invernadero (%)	-2,3 (2011)	-5,5 (2012)		-8,25
	Energías renovables (%)	14,1 (2012)	14,3 (2012)	6,4	1,08
	Eficiencia energética (%)	-0,70 (2012)	-1,57 (2012)	-5,8	-5,6
<b>Crecimiento integrador</b>					
EDUCACIÓN	Tasas de abandono escolar prematuro (%)	11,9	23,5	27,2 (2012)	26,3 (2012)
	Población con estudios de nivel terciario (%)	36,9	42,3	31,12 (2010)	23,15
LUCHA CONTRA POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL	Población en riesgo de pobreza o exclusión social (%)	24,5	27,3		31,54 (2011)

Fuente: Fundación Ciedes.

Esquema 1: Adaptación de la estrategia de Málaga a la Europa 2020



Fuente: Fundación Ciedes.

Esquema 2: Esquema de desarrollo estratégico Málaga 2020



Fuente: Fundación Ciedes.







---

# La carrera global para reinventar el Estado: la visión de Micklethwait y Wooldridge

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este trabajo se aborda el proceso de reconfiguración del sector público a partir de una reseña de la obra de John Micklethwait y Adrian Wooldridge “The Fourth Revolution. The Global Race to Reinvent the State”, en la que se sostiene la tesis de que está en curso la cuarta revolución del Estado, llamada a transformar el mundo. Dicha revolución está impulsada por la necesidad de abordar una situación de insuficiencia de recursos, la lógica de una renovada competencia entre Estados-nación y la finalidad de lograr una mayor eficacia en el desempeño de sus funciones.

**Palabras clave:** Estado; revolución; sector público; capitalismo; modelo económico; Micklethwait; Wooldridge.

**Códigos JEL:** P51; P10; P20.

## 1. El sector público a raíz de la crisis económica y financiera de 2007-2008: ¿Crisis fiscal del Estado o crisis del Estado fiscal?

La irrupción de la crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007 acabó drásticamente con la plácida situación de las finanzas públicas que, aparentemente, se vivía en una serie de países desarrollados, en tanto que acentuó los saldos negativos en aquellos otros que ni siquiera durante la fase de la Gran Moderación habían logrado acompasar el ritmo de los gastos con el de los ingresos públicos. La aparición de déficits presupuestarios abultados era un signo lógico y esperable ante una coyuntura económica adversa. Sin embargo, las cifras de déficit venían a reflejar no sólo un desfase coyuntural que se corregiría de manera espontánea una vez que se superara la fase de declive económico.

Los responsables políticos no se encontraban ante una posición relativamente cómoda de la que pudiera salirse con una simple dosis de paciencia. No, al menos por cinco motivos: i) la prolongación y profundidad del deterioro económico; ii) el riesgo de que las economías occidentales se vieran inmersas en una etapa de estancamiento secular; iii) la existencia de una significativa brecha estructural entre los programas de gasto público y los ingresos públicos, que no se cerraría automáticamente mediante una simple recuperación de la actividad económica; iv) el afloramiento de nuevas necesidades de gasto público; v) los elevados saldos de la deuda pública, a los que habría que adicionar los costes derivados de diversos compromisos públicos que no aparecen registrados explícitamente en las cuentas públicas.

No acaban ahí los problemas. En muchos países existe margen para el aumento de la presión fiscal, pero el recurso a la elevación de la carga tributaria mediante la creación de nuevos impuestos o el aumento de los tipos de gravamen efectivos de los ya existentes no puede abstraerse del creciente contraste existente entre quienes cumplen adecuadamente sus obligaciones fiscales y quienes no lo hacen,

aprovechándose de fórmulas de elusión o recurriendo directamente al fraude.

Alguien podría estar inclinado a pensar que el origen de todos los males radica en el desmantelamiento del sector público que se ha producido desde finales del siglo pasado, como habían vaticinado voces dotadas de gran autoridad. Así, por ejemplo, Bill Clinton, desde su atalaya como presidente de Estados Unidos, había proclamado en los años noventa que la era de un gran sector público había llegado a su fin. Los indicadores usuales de la dimensión del sector público han venido desmintiendo con rotundidad ese precipitado vaticinio. Las ratios de gasto público y de presión fiscal que exhiben hoy día los países occidentales desarrollados desbordan claramente los umbrales que el admirado paladín del intervencionismo público, el economista británico J. M. Keynes, consideraba adecuados. Y ello sin computar la influencia que ejercen los poderes públicos a través de una serie de canales extrapresupuestarios, entre los que la regulación desempeña un protagonismo fundamental.

Así, a pesar de la extendida idea de que el sector público se ha desmantelado, su importancia económica real es incuestionable, y está lejos de replegarse. Ante una demanda inagotable de servicios y de prestaciones, y una oferta sujeta a los ciclos electorales, las administraciones públicas han ido adentrándose en ámbitos ajenos a sus funciones nucleares, dándose la paradoja de que los ciudadanos se muestran cada vez más insatisfechos con la eficacia en su funcionamiento.

Por otro lado, los acontecimientos de los primeros años del siglo XXI tampoco han certificado el fin de la historia que algunos analistas proclamaron a raíz de la caída del Muro de Berlín en el año 1989. F. Fukuyama dictaminó que a partir de entonces el modelo de democracia liberal, sustentado en un sistema de economía mixta, se convertiría en la referencia indiscutible a escala planetaria.

En fin, la crisis económica y financiera internacional, especialmente con los episodios acontecidos en el otoño del año 2008, ha puesto al capitalismo contra las cuerdas. No obstante, en línea con lo señalado, resulta un tanto desconcertante escuchar alusiones a las economías occidentales desarrolladas como si se tratara de economías exclusivamente basadas en el mercado, soslayando ese carácter mixto en el que ha basado su evolución desde mediados del pasado siglo.

A partir de las consideraciones expuestas, da la sensación de que estamos ante algo más complejo y de mayor calado que un simple deterioro de las finanzas públicas. El papel y la concepción del Estado en un mundo globalizado están en entredicho. En diversas partes del planeta, algunos países han tomado la delantera y están ensayando nuevas fórmulas de relación entre los sectores público y privado, dentro de un proceso que algunos no dudan en calificar como revolucionario.

## 2. ¿Está en curso la cuarta revolución del Estado?: la tesis de Micklethwait y Wooldridge

El debate afecta de lleno a las ciencias sociales en su conjunto, sin que ninguna de sus disciplinas pueda atribuirse la exclusividad para el análisis ni, aún menos, para la propuesta de soluciones. Partiendo de esa premisa, las cuestiones planteadas son de una importancia crucial para los economistas y, de manera singular, para quienes se dedican al estudio de la economía pública. La obra de John Micklethwait y Adrian Wooldridge “The Fourth Revolution. The Global Race to Reinvent the State” (The Penguin Press, Nueva York, 2014) constituye una relevante contribución a este respecto, difícilmente prescindible para todo aquel que quiera forjarse una visión objetiva, carente de edulcorantes, de las fuerzas determinantes de la configuración del Estado en perspectiva histórica y en el momento presente.

En este documento hemos optado por una plasmación extensa del contenido de dicha obra, con el propósito de facilitar a un hipotético lector el acceso a sus aspectos esenciales. Por supuesto, puede realizarse una presentación mucho más reducida (como, de hecho, hacemos en un artículo publicado en el diario *Sur* en febrero de 2015), pero a costa de perder detalles de gran interés. Un test del grado de atracción de una obra es el de la extensión del subrayado del lector. Alguien habituado a esa práctica en los textos leídos tendrá serias dificultades para hacer descansar su bolígrafo a lo largo de las 305 páginas del texto de Micklethwait y Wooldridge (M&W). Por otro lado, aquí se recogen las aportaciones e ideas de M&W sin entrar a debatirlas, lo cual no prejuzga que se esté necesariamente de acuerdo con todas las manifestaciones y argumentaciones. En cambio, se considera que estas, en ningún caso, son irrelevantes.

John Micklethwait y Adrian Wooldridge eran, hasta hace bien poco, dos de los escritores “anónimos” más conocidos, en torno a su labor en una de las publicaciones económicas de mayor influencia y prestigio internacional, el semanario *The Economist*: el primero, hasta el mes de enero de 2015, como editor jefe; el segundo, como editor del área de gestión y autor de la reputada -con pleno merecimiento- columna “Schumpeter”.

Ambos sostienen en el libro mencionado que actualmente nos encontramos en una fase de reconfiguración del sector público, en la que algunos países están perfilando nuevos esquemas y fórmulas para dar una respuesta adecuada a los retos del siglo XXI y, de paso, lograr un mejor posicionamiento en el complicado tablero mundial. No dudan en catalogar el proceso en curso como la cuarta revolución del Estado. Esa tesis no se formula en el vacío, sino que se respalda con una sólida y amplia argumentación al hilo de la evolución histórica de los modelos de Estado y el análisis -sin ningún tipo de cortapisas- de los problemas que hoy aquejan al sector público. Más que difícilmente soslayable, la obra es ciertamente imprescindible para un hacendista y altamente recomendable para cualquier persona que quiera basar su opinión en algo distinto a los clichés que con tanta facilidad se repiten por doquier.



Los autores describen cómo, en numerosos países, los políticos y los funcionarios más inteligentes están rastreando el mundo a la busca de ideas. La razón es simple: el principal reto político de la próxima década será reparar el gobierno. Los países que puedan establecer un “buen gobierno” tendrán una mejor posición para proveer a sus ciudadanos un estándar de vida adecuado. Los que no puedan hacerlo quedarán condenados al declive y a la disfuncionalidad. Una revolución está en el aire, impulsada por la necesidad de recursos que disminuyen, la lógica de una renovada competencia entre estados-nación, y la oportunidad de hacer las cosas mejor. La Cuarta Revolución en el gobierno cambiará el mundo, aseguran M&W.

En el libro arguyen que el Estado occidental ha vivido tres revoluciones y media en los tiempos modernos, que es obligado abordar a fin de identificar el hilo conductor que marca la evolución histórica del Estado en los países avanzados. La primera tuvo lugar en el siglo XVII, cuando los príncipes europeos construyeron los Estados centralizados. La segunda, en los siglos XVIII y XIX, a partir de las revoluciones norteamericana y francesa, y la extensión de las reformas liberales. A lo largo de la segunda mitad del siglo XIX el liberalismo comenzó a cuestionar sus raíces de gobierno reducido. Así, una vida mejorada para cada ciudadano empezó a ser parte del contrato social. Eso allanó, según los citados autores, el camino para la aberración del comunismo (del socialismo real, cabría matizar) pero también para la tercera gran revolución, la invención del moderno Estado del bienestar. En Europa occidental y Estados Unidos ha regido incuestionado desde la Segunda Guerra Mundial, excepto en los años ochenta del pasado siglo, cuando Thatcher y Reagan frenaron temporalmente la expansión del Estado y privatizaron parte del comando de la economía. Tipifican dicha fase como una media revolución, ya que fracasó al final en su intento de replugar el tamaño del Estado.

Pronostican que el sometimiento del Estado a un control en su expansión será el centro de la política global en los próximos años a causa de la confluencia de tres fuerzas: fallo, competencia y oportunidad. Los elevados niveles de deuda y las necesidades derivadas del envejecimiento poblacional agudizan la incapacidad del gobierno.

### **3. La primera revolución: el auge del Estado-nación**

La concepción teórica de la primera revolución está asociada a la figura de Thomas Hobbes, quien introdujo la idea de un contrato social entre el gobernante y el gobernado. Su idea nuclear es que la primera obligación del estado es proveer ley y orden. Los humanos se ven motivados a asociarse entre sí por el miedo respecto a su seguridad. En el estado de naturaleza hay un conflicto permanente. Los individuos renuncian a parte de sus derechos para asegurar el derecho más importante, el de la propia preservación. La legitimidad del Estado depende de su capacidad para avanzar los intereses materiales del hombre. Todo lo demás es una mera ilusión. Hobbes decidió denominar al Estado con el nombre de un monstruo bíblico, Leviatán.

El secreto del éxito de Europa estuvo en que sus estados eran lo suficientemente poderosos para proveer el orden pero lo bastante livianos para permitir la innovación. También hubo una tendencia de los reyes para promover potentes burocracias, lo que permitió a Europa escapar del problema de la vulnerabilidad que había afectado a otras civilizaciones. Los países europeos abrazaron la idea

del gobierno basado en la ley en vez del capricho, y toleraron la existencia de instituciones representativas. Los estados-nación de Europa también tuvieron éxito en contener el problema de las guerras de religión. La Paz de Westfalia de 1648 no sólo puso fin a la Guerra de los Treinta Años sino que anunció el principio de la limitación de la soberanía de la religión sin injerencias externas. Los gobernantes europeos estuvieron constantemente luchando por la supremacía, lo que llevó a un intenso foco en el arte del estado y el desarrollo económico.

La segunda mitad del siglo XVII conoció una revolución intelectual en Europa. Locke pensaba que la gente delegaba el poder en un soberano por razones de conveniencia en vez de sólo por miedo. La preservación de la propiedad es el fin del gobierno. Adam Smith creía que el mercado era la máquina real del progreso, por lo que el estado debía quedar apartado de ella. David Hume se centró en la división del poder y en el imperio de ley. Thomas Paine creía que la gente, de manera natural, gestiona sus asuntos adecuadamente si no tiene interferencias externas. Incluso en su mejor grado, el estado es un mal necesario. Rousseau invirtió el razonamiento de Hobbes arguyendo que el hombre nace libre y en todas partes está encadenado. Para él, la finalidad de la política no debe ser constreñir al Leviatán, sino asegurar que esté controlado por la voluntad general.

En América, los Padres Fundadores aceptaron la visión de Hobbes de que los hombres no son ángeles pero llegaron a la conclusión opuesta. En vez de acumular poder en manos del soberano, debe dividirse el poder tanto como sea posible, para garantizar la existencia de equilibrio y control. Aceptaron también la visión de Locke de que el fin más importante del gobierno es proteger los derechos de los individuos para gestionar sus propios asuntos.



---

La Revolución Francesa implicó un asalto frontal pleno a los principios básicos de la vieja Europa, el gobierno de los reyes y nobles en los asuntos terrenales y el de los clérigos en los espirituales. Proclamó una serie de principios completamente diferentes: todos los hombres son creados iguales y todos los argumentos deben sujetarse al test de la razón. La revolución se esparció por Europa, pero al hacerlo sus principios fundamentales se vieron socavados desde dentro. La regla de la razón dio paso a la regla de la guillotina y la regla de los individuos, a la dictadura de las ideologías, sostiene M&W.

#### **4. La segunda revolución: el Estado liberal**

La segunda revolución tuvo lugar en los siglos XVIII y XIX. Se extendió por Europa a medida que los reformadores liberales reemplazaron los sistemas de patronazgo real por más meritocracia y un gobierno responsable. Los ingleses importaron la idea de China de un servicio civil basado en profesionales seleccionados mediante examen, atacaron el clientelismo, abrieron los mercados y limitaron los derechos del Estado para restringir la libertad.

La preocupación política dominante de John Stuart Mill fue no cómo crear orden del caos sino cómo asegurar que los beneficiarios del orden pudiesen desarrollar sus capacidades al máximo y alcanzar así la felicidad. Su foco fue eliminar las barreras para la autorrealización. Se generó el cambio más importante en la naturaleza del estado británico desde la época de Hobbes, con una silente revolución que reemplazó el antiguo régimen de privilegio por un sistema capitalista. En el período 1815-1870 se abolieron una serie de frenos al principio del libre comercio y a la meritocracia. Los victorianos insistieron en que el Estado resolviera problemas en vez de recabar simplemente rentas. Las reformas victorianas produjeron algo que M&W califican como extraordinario: el Estado se contrajo en tamaño a pesar de ir afrontando los problemas de una sociedad en rápido proceso de industrialización.

William Gladstone jugó un papel importante en una segunda fase. Él y otros “economizadores” victorianos forzaron al gobierno central a vivir bajo una estricta austeridad y usaron la transparencia como el arma más importante contra el despilfarro. Defendían el principio de subsidiariedad en la intervención estatal y redoblaron el foco en la meritocracia. La reforma moral y la eficacia administrativa eran metas básicas, así como el trabajo duro y la autodependencia. El liberalismo no permaneció como un credo de gobierno reducido, sino que amplió sus fines. La idea de que las personas deben poder perseguir sus propios intereses fue transformada en la idea de que las personas deben estar dispuestas a sacrificar su propia felicidad en aras a asegurar la felicidad de otras. En la fase final de la Inglaterra victoriana, el autorrestringido Estado comenzó a expandirse.

Un estado más intervencionista llegó a ser la norma. El ascenso de Alemania transformó a Hegel de una figura marginal en el profeta de una nueva era. Concebía el estado como la encarnación de la razón y el progreso. Para Marx, el estado no era más que un instrumento de la clase gobernante. Una vez que desaparecieran las clases, el estado se disiparía. Las ideas de Marx tuvieron mucha influencia en el desarrollo de las mismas instituciones que cuestionaba. Pero la teoría de Marx del estado era insustancial, pero insustancial en una forma especialmente peligrosa, subrayan M&W. Erró al argüir que las formas políticas no importaban: había una gran diferencia entre un Londres liberal, donde Marx podía pasar su tiempo en bibliotecas públicas, y un Berlín autoritario, donde era un hombre buscado. Marx también ignoró el hecho de que el estado podía ser un grupo de interés en sí mismo. Al despreciar al estado como un simple instrumento de control de clase, según M&W, preparó el camino para las dictaduras.

#### **5. La tercera revolución: la construcción del Estado del bienestar**

Beatrice Webb es considerada la madre del estado del bienestar, al diseñar un proyecto para una nueva forma de gobierno que proveyese a los ciudadanos con un “mínimo forzoso para una vida civilizada”, creando así un anclaje para un gobierno cada vez más grande. El matrimonio Webb también encarnó el lado oscuro del socialismo, aclamando a Stalin como el arquitecto de una nueva civilización, despreciando, como propaganda contrarrevolucionaria, la evidencia de los millones de personas que habían muerto en las hambrunas de Ucrania.

La genialidad de B. y S. Webb fue destilar la mezcla de ansiedad e idealismo en un movimiento político coherente. De pronto, dos cosas que nunca habían sido antes así se convirtieron en normales: el gravamen de toda la población para proveer prestaciones para los desafortunados y la eliminación del estigma de las leyes de pobres. Estos eran ahora víctimas, no vagos. Los conceptos de libertad e igualdad fueron reinterpretados. En la tradición liberal clásica, libertad significaba libertad respecto a controles externos; la igualdad, igualdad ante la ley. Ahora, la libertad se reinterpreta como libertad respecto a la necesidad, y la igualdad, como igualdad de oportunidades.

Keynes, a través de la Teoría General, produjo la crítica más devastadora hasta entonces del liberalismo de “laissez-faire”. En esencia, presentó una forma de salvar al capitalismo de sí mismo mediante una cuidadosa utilización del gasto público. Keynes argüía que el estado nunca debía consumir más de una cuarta parte del PIB. Pero el keynesianismo se convirtió en la máquina intelectual del gran gobierno.

La Segunda Guerra Mundial fue el primer gran conflicto de la era del gran gobierno. Virtualmente todas las industrias estaban subordinadas a la voluntad del estado. El magno conflicto bélico aseguró el triunfo de la versión del gran estado de ideas políticas básicas como libertad e igualdad. También significó un renovado énfasis en una idea más escurridiza, la fraternidad. Las prestaciones que anteriormente habían implicado obligaciones recíprocas ahora se redefinían como “derechos” que las personas podían demandar de un estado poderoso. Las cifras de gasto público reflejan un importante incremento entre 1950 y 1973. En Europa, los padres fundadores del proyecto de integración estaban profundamente recelosos de la voluntad popular exaltada, que, según la experiencia, podía llevar a formas de totalitarismo. Por eso la nueva Europa se dotó de un núcleo burocrático, a fin de aprovechar el saber frío y desapasionado de los expertos.

Los 1960s vieron el apogeo del estado occidental. El estado se había convertido en el suministrador universal, un suministrador que otorgaba prestaciones, bienes y servicios, sin pedir demasiado a cambio, a muchos de sus ciudadanos y que respondía a cada queja de sus clientes ofreciendo más prestaciones. También redefinió, además, los conceptos de igualdad y fraternidad en un forma aún más activista. Con la igualdad, el foco se desplazó de la oportunidad a los resultados. Mientras tanto, la fraternidad llegaba a ser un concepto para el suministrador, no para el receptor. La persona que recibía el cheque de la asistencia o la pensión del estado no tenía que estar agradecida; se trataba de un derecho para el que estaba acreditada.

## **6. La influencia del pensamiento de Milton Friedman**

En las décadas anteriores, la resistencia al gran gobierno estaba radicada en Europa. Pero el centro real de la contrarrevolución frente al keynesianismo estuvo en el departamento de Economía de la Universidad de Chicago. En contraposición a la idea de que el gobierno es la encarnación de la razón y la benevolencia, Friedman sólo veía desorden y egoísmo. Propuso un montón de medidas liberalizadoras. Su influencia fue posible, subrayan M&W, por la fuerza bruta de los hechos. Un gran gobierno se va sobreextendiendo a sí mismo. En los 1970s comenzaron a apreciarse fallos del sector público y, aún peor, el estado del bienestar fallaba en sus funciones nucleares. Gran parte del dinero allegado a los pobres había sido contraproducente, creando trampas de pobreza. El tamaño alimentaba la complejidad y la irresponsabilidad. Además, los impuestos llegaban a niveles carentes de sentido y se reconsideraba la relación entre el gasto público y el crecimiento económico. Los intereses especiales competían por su parte del pastel. El gobierno imponía cargas crecientes sobre la economía, y la economía productiva se estancaba o se contraía. El

mayor desastre se daba en los países del Este. Ahora era obvio que la nueva civilización venerada por el matrimonio Webb era de hecho una nueva forma de barbarismo.

En 1978 se aprobó en California la Proposición 13, limitativa del impuesto sobre la propiedad, pero la revolución llegó con M. Thatcher (1979) y R. Reagan (1980). Thatcher introdujo importantes medidas económicas. Hasta tal punto caló su política que los laboristas adoptaron parte de su filosofía. En Estados Unidos, Reagan hizo algo parecido y poco después Bill Clinton abrazaba la “tercera vía”. La revolución Thatcher-Reagan no se detuvo en el mundo anglosajón.

Reagan y Thatcher –y por extensión Friedman– ganaron la batalla argumental, pero no la realidad. Como aspecto más obvio, Leviatán no se ha contraído. El estado bajo Thatcher y Reagan –sus supuestos sepultureros– era mucho mayor de lo que Keynes o Beveridge habían imaginado. Al comenzar el nuevo siglo, Leviatán comenzó a crecer de nuevo. La “gran gobernanza” –la colección de reglas y regulaciones que gobiernan nuestras vidas– se expandió incluso más rápido que el gran gobierno.

Europa ha seguido el mismo modelo en los últimos diez años. Los países del sur de Europa se ajustaron el cinturón, pero una vez dentro de la Unión Monetaria Europea descubrieron que podían endeudarse al mismo tipo de interés que Alemania, por lo que gastaron en consecuencia. Friedman había advertido en 1997 que la unión monetaria llevaría a la desunión política. Europa y EE.UU. pudieron escapar de las consecuencias de sus diversas contradicciones durante más de una década. Los mercados quisieron extender el crédito a las economías avanzadas durante un remarcable período de tiempo, pero la crisis de 2007-2008 ha cambiado el tono de la política occidental. El estado ha acumulado incluso más responsabilidad e impuesto más costes ocultos sobre la sociedad. Pero su capacidad para atender tales responsabilidades ha declinado, destacan M&W como diagnóstico de la situación.

## **7. El gobierno californiano como arquetipo de los fallos gubernamentales**

Micklethwait y Wooldridge dedican gran atención a analizar el caso de California, por entender que encarna las deficiencias del estado en Europa y América, que concentran en los siete pecados capitales del gobierno moderno y, afortunadamente, añaden una gran virtud:

- i. Una estructura política desfasada: California es un embrollo de miles de condados, ciudades y distritos que se solapan.
- ii. La “enfermedad de Baumol”: Según Baumol, la productividad aumenta mucho más lentamente en

---

las industrias intensivas en trabajo que en la industrias donde el capital en forma de maquinaria puede sustituir al trabajo. La “enfermedad de Baumol” sugiere que los gobiernos inevitablemente se hacen más grandes porque se ocupan de áreas de la economía intensivas en trabajo (educación y salud).

- iii. La ley de Olson: Olson señaló que los grupos de interés tienen una gran ventaja en las democracias: cuanto más grande sea un grupo, menos fomentará sus intereses comunes. Los negocios que los ricos gestionan y poseen han perseguido intereses limitados en vez de fines generales. Esto es el corazón del moderno “capitalismo de amiguetes”. Pero la ley de Olson también se aplica al sector público. M&W nos aportan algunos datos que nos dejan un tanto estupefactos: los mayores “inversores” en campañas electorales en California y Estados Unidos son asociaciones de empleados públicos. Los representantes de las asociaciones profesionales aparecen a menudo en las noticias como expertos en vez de como portavoces de grupos de interés.
- iv. La hiperactividad del Estado: La proliferación de normas producidas por el Estado es una pauta extendida, a la que se añade la de su complejidad. El campo tributario es paradigmático a este respecto.
- v. Unas matemáticas difusas: La contabilidad creativa no es monopolio de las corporaciones privadas. M&W aluden a las múltiples formas de manipular la presentación de las cuentas públicas y, en particular, a la generación de compromisos no respaldados financieramente. Resulta incluso difícil obtener cifras fiables o consistentes para las cosas más básicas, como el PIB o el tamaño del sector público.
- vi. Una redistribución sesgada: M&W apuntan como sexto pecado el fracaso redistributivo de los programas de gasto público. Lejos de centrarse en los más necesitados, tales como los pobres y los jóvenes, el gasto público va hacia los mayores y los relativamente bien situados.
- vii. Parálisis política y paralización partidista: Los problemas causados por la polarización política en Estados Unidos y las continuas situaciones de bloqueo son bien conocidos, y han colocado al país al borde de auténticos precipicios. La situación de la Eurozona es, en opinión de M&W, aún peor, lastrada por mayores problemas económicos y un sistema político más disfuncional. La Unión Europea está paralizada por una pugna entre fuerzas poderosas, entre políticos proeuropeos que quieren centralizar decisiones y políticos nacionales que quieren mantenerlas a escala local.

Lo más preocupante de los siete pecados capitales es que son parte de la condición humana. La democracia está siendo desfigurada por unas expectativas irreales y demandas contradictorias. California es el último ejemplo de los peligros de la democracia porque su sistema de iniciativas de referéndum da a los ciudadanos voz en la imposición y en el gasto. Los californianos han usado ese poder en formas completamente predecibles –para votar ellos mismos a favor de más derechos y menos impuestos.

Walter Bagehot decía que la mejor salvaguarda contra la excesiva imposición (y de ahí un gobierno excesivo) es la sensibilidad parlamentaria a la opinión pública, pero no tuvo en cuenta la capacidad del público para desear bajos impuestos y un gran gobierno, ni la capacidad de los políticos para conceder lo que desean ocultando la factura o endeudándose para el futuro.

Casi sin aliento, llegamos a la anunciada gran virtud. M&W la cifran en el hecho de que en todo Occidente un creciente número de personas están planteando cuestiones acerca del tamaño y el alcance del Estado, además de la existencia de planteamientos de reforma radical. Pero el progreso es lento, la resistencia fuerte, y los cambios de rumbo, demasiado frecuentes.

## 8. La alternativa asiática

La denominada “alternativa asiática” está asociada al nombre Lee Kuan Yew, primer ministro de Singapur de 1959 a 1990. Pese a que dicha alternativa es tipificada como representativa del capitalismo autoritario, M&W consideran que el resto del mundo puede aprender un montón de ella, en una era en la que Occidente ya no tiene las mejores políticas.

Sustentan dicha opinión en el auge de Singapur, considerado uno de los milagros de los últimos 70 años. Un país que fue un territorio empobrecido es ahora un centro pujante de la economía global. Sus habitantes disfrutan de estándares de vida más altos y de mejores escuelas y hospitales que sus antiguos dominadores coloniales en el Reino Unido, y todo con un estado que absorbe una escueta proporción del PIB, el 17% en 2012. El modelo singapuriano de modernización autoritaria representa así un desafío directo a los dos pilares básicos del estado occidental: que el estado debe ser democrático y que debe ser generoso. Ningún país trabaja más duro en perfeccionar a sus funcionarios. Después de una intensa formación, quienes llegan a la cúspide son recompensados con paquetes salariales de 2 millones de dólares al año. La meritocracia se aplica en grado extremo. Los profesores tienen que haber acabado en el tercio superior de sus clases. La realización de pruebas es permanente.

El sistema educativo de categoría mundial de Singapur consume sólo el 3,3% del PIB. Pero los mayores ahorros de coste del gobierno provienen de restringir las transferencias sociales destinadas a la clase media. Lee piensa que el error de Occidente ha sido establecer “estados del bienestar tipo bufet”. Puesto que todo en el bufet es gratis, todo el mundo mete mano. Al permitir a la gente culpar de todo a la sociedad, en vez de aceptar que son responsables, los líderes occidentales han hecho que la caridad se convierta en un derecho y que el estigma de vivir de la caridad desaparezca. La democracia es una parte grande del problema de Occidente: “cuando se tiene un democracia popular, para obtener votos ha de darse más...”.

El liderazgo actual de China comparte tres de las convicciones de Lee: que la democracia occidental ya no es eficaz; que tanto el capitalismo como la sociedad necesitan ser dirigidos; y que lograr un gobierno adecuado es la clave para el éxito y la supervivencia del régimen. El estado en China es un paradigma de eficacia. La magnitud de lo alcanzado por China es más obvia cuando se compara con la situación de India, cuyo estado es simultáneamente demasiado grande y demasiado débil. El estado chino no trata ya de controlar toda la economía, como hacía bajo el comunismo. Utiliza formas capitalistas pero tiene influencia en los núcleos de poder. La versión original del capitalismo estatal, con sus industrias nacionalizadas, se colapsó porque no funcionaba. El nuevo modelo chino parece más refinado y robusto, pero tiene también una serie de debilidades. La más obvia es el terreno para la corrupción. La segunda baza en el asalto chino sobre el modelo occidental es el apoyo a la meritocracia como alternativa a la democracia. Sus líderes pueden pensar en términos de décadas en vez de en el siguiente ciclo electoral. La alternativa asiática es indudablemente el desafío más sustancial que el modelo occidental ha afrontado, advierten M&W.

## 9.El modelo nórdico

Especialmente a partir de mediados del siglo XX, Suecia llevó a cabo los planteamientos considerados más avanzados en cuestiones de igualdad y solidaridad social. La respuesta a cualquier problema era unidireccional: más intervención estatal. El gasto público como porcentaje del PIB casi se duplicó de 1960 a 1980. El sector público amplió su nómina en más de un millón de personas entre 1950 y 1990, en una época en la que el sector privado no aportaba empleos netos. Y la respuesta a la pregunta de cómo pagar toda esa estructura era inexorablemente la de unos impuestos cada vez mayores. La que se ha denominado “revolución sueca” ha conocido varias etapas, pero la principal razón que la desencadenó fue el colapso padecido en 1991, cuando los tipos de interés de los préstamos hipotecarios llegaron a alcanzar el 500%.

Varios son los frentes en los que los suecos han llevado a cabo reformas:

1. El gasto público como proporción del PIB ha pasado del 67% en 1993 a situarse en torno al 50% en la actualidad.

2. Se ha recortado, desde 1983, el tipo máximo del IRPF en 27 puntos porcentuales, hasta el 57%, y se ha suprimido el impuesto sobre el patrimonio y atenuado el gravamen sobre las herencias.

3. Se ha apostado por la estabilidad presupuestaria, articulada en unos límites financieros dentro de los que debe generarse un superávit fiscal a lo largo del ciclo económico.

4. Han reformado el sistema de pensiones, sustituyendo la prestación definida por una aportación definida con ajustes en función de la esperanza de vida. Asimismo, han incorporado un elemento de privatización, posibilitando que los beneficiarios coloquen parte del dinero de sus pensiones en un sistema privado.

5. La edad de jubilación se elevó a 67 años y se incluyó un mecanismo automático que aumenta dicho umbral en consonancia con la esperanza de vida.

6. Han puesto en práctica la idea de los bonos educativos, permitiendo a los padres enviar a sus hijos a cualquier colegio de su elección y se ha invitado a las compañías privadas o grupos voluntarios a establecer escuelas “libres”, esto es, financiadas pero no gestionadas por el Estado.

7. El nuevo pensamiento se ha aplicado también a la atención sanitaria, como en el caso del conocido hospital San Göran de Estocolmo. Desde el punto de vista del paciente, no hay ninguna diferencia con un hospital público. El tratamiento es gratuito - aparte de un cargo mínimo, común en toda Suecia, para frenar la sobreutilización del sistema-, pero el centro es gestionado desde 1999 por una compañía privada.

Por su parte, Dinamarca ha introducido una serie de reformas, elevando su edad de jubilación de 65 a 67 años y ha sido pionera en un sistema de “flexicurity”. Las empresas pueden despedir a los empleados con facilidad, pero el gobierno ayuda a los trabajadores desplazados a lograr nuevos empleos. Al igual que los suecos, los daneses están intentando preservar lo mejor de su estado del bienestar pero ensayando nuevas formas de prestación de servicios. El nuevo modelo nórdico comienza con servir al individuo en vez de ampliar el estado. En vez de extender el estado en el mercado, los nórdicos están extendiendo el mercado dentro del estado.

---

Los nórdicos alcanzaron el futuro primero. Micklethwaith y Wooldridge consideran que la experiencia de los países nórdicos es aleccionadora, toda vez que se vieron forzados a cambiar a raíz del estallido de su viejo modelo, como consecuencia de haber sobrecargado el sector público. En todo el mundo, muchos otros gobiernos afrontan ahora el mismo problema que los nórdicos en los 1990s. El estado occidental ha hecho promesas que no puede mantener. Más interesante, sin embargo, es la razón por la que los nórdicos siguen adelante: una vez que comenzaron a rediseñar su gobierno, vieron que funcionaba. Muchas de las reformas han producido no sólo un gobierno más barato sino un mejor gobierno.

Los países nórdicos ofrecen sólida evidencia de que es posible contener el gobierno mejorando su actuación. La tecnología no sólo reducirá el gobierno sino que lo hará mejor. El argumento central de Baumol era que los mecanismos que elevan la productividad en el sector industrial no se extienden al de servicios. Afortunadamente, hay creciente evidencia de que lo que se consideraba como una “enfermedad” es de un hecho un caso de desfase tecnológico.

¿Pero serán absorbidas las ganancias del tratamiento de la enfermedad de Baumol por la demografía? Puede que sí, pero, como muestra la experiencia de la sanidad sueca, es bastante posible proveer servicios de salud más eficientemente. Los suecos van por delante en dos áreas: una es el uso de registros hospitalarios; la otra es el pequeño canon que se cobra cada vez que alguien visita el hospital, que ayuda a frenar el estado del bienestar de bufet. Para algunos puristas, esto es una negación de la gran promesa de instituciones como el servicio nacional de salud, de que siempre serían gratuitos. Tales promesas fueron hechas cuando la atención sanitaria era mucho más básica. No va en interés de la sociedad que los hospitales estén sobreutilizados. Cambiando la prestación ligeramente, pueden mantenerla más abierta a todos. Los suecos han adoptado la misma actitud respecto a los derechos.

#### **10. Alternativas para la reconducción del sector público**

Tres fuerzas han puesto el mundo corporativo bocabajo: la tecnología, la globalización y la elección del consumidor. Todo esto ha hecho que el arte de la gestión sea incluso más importante. El problema del gobierno es que se ha quedado clavado en la era de la General Motors (GM) de Sloan. El sector público no se ha movido gracias a cuatro supuestos, que tenían sentido en la época de la GM pero no en la de Google: i) Que las organizaciones deben hacer todo lo que puedan internamente; ii) Que la toma de decisiones debe ser centralizada; iii) Que las instituciones públicas deben ser tan uniformes como sea posible; iv) Que el cambio es siempre para peor.

Hay una razón adicional por la que el gobierno ha permanecido medio siglo detrás del sector privado: es en la práctica extremadamente difícil de reformar. Hay dificultades para medir la actuación en el sector público, no solamente técnicas.

Ha habido docenas de intentos para arreglar el gobierno en las décadas recientes. ¿Por qué después de muchos fracasos podría ser esta vez diferente? La razón más obvia es la crisis fiscal; la otra razón mira hacia los países nórdicos: el gobierno puede tener una actuación mucho mejor. Algunas de las ideas más interesantes surgen de los sitios más inesperados. En India, las economías de escala y la especialización pueden reducir costes y mejorar la calidad en el sistema sanitario. Brasil está jugando en asistencia el mismo papel que India en salud. El sistema de transferencia en efectivo condicional da dinero a las familias pobres, siempre que hagan cosas, como enviar a los niños al colegio o pasar los controles de salud.

Hay muchas oportunidades de mejora que ofrece la tecnología. El estado centralizado actual se ha conformado por la idea de que la información es escasa. Deriva su poder del hecho de que conoce montones de cosas que no conoce la gente corriente. Pero la información es ahora uno de los recursos más abundantes del mundo. Un estado más en red llevará a que los individuos tengan más responsabilidad sobre su comportamiento.

Los viejos supuestos sobre el estado comienzan a ser desafiados. El deseo de controlarlo todo da paso al pluralismo, la uniformidad a la diversidad, la centralización a la descentralización, la opacidad a la transparencia, y el inmovilismo a la experimentación: i) Hay grandes ganancias a obtener de un gobierno agnóstico sobre quién presta un servicio público; ii) El estado se está haciendo menos uniforme, por ejemplo, en el sector de la educación; iii) La descentralización ha dado buenos resultados en algunos sitios; iv) La importancia de los resultados: en su discurso inaugural, Obama dijo que la cuestión que nos tenemos que plantear hoy no es si nuestro gobierno es demasiado grande o demasiado pequeño, sino si funciona.

#### **11. El papel del sector público: ¿Para qué sirve el Estado?**

La crisis del estado es más que una crisis organizativa. Es una crisis de ideas. El contrato social entre el estado y el individuo necesita ser revisado en el mismo espíritu con el que Hobbes y Mill lo hicieron. El estado ha llegado a estar sobredimensionado y lastrado. Aún peor, está convirtiéndose en un enemigo de la libertad. La revolución que más inspira a M&W es la más firmemente basada en la libertad. Los liberales del siglo XIX pusieron la libertad en el corazón del estado y al individuo en el corazón de la sociedad. La

lista básica de la libertad comprende cuatro ingredientes: libertad de pensamiento, de vida privada, de expresión y de propiedad. Los liberales creen que la libertad no sólo es perfectamente compatible con el progreso económico y la armonía social, sino también una condición para ello. El concepto de libertad ha sido estirado o pervertido. Las ideologías comunistas justificaron el despotismo en nombre de la libertad “real”.

El estado se ve sumido en una paradoja: el gobierno, respaldado por la voluntad popular, nunca ha sido tan poderoso; pero en esta condición de sobreexpansión, también casi nunca ha sido tan poco querido o ineficaz. Un factor clave ha sido la reinterpretación de los conceptos de igualdad, fraternidad y libertad para justificar la intervención del estado. La igualdad de oportunidades se ha convertido en igualdad de resultados. La fraternidad se ha traducido en derechos a los que todos somos acreedores, no en responsabilidades que podamos tener.

Su punto de partida es liberal: quieren que el estado sea más pequeño y los individuos más libres. Creen que el estado tiene ciertas funciones vitales. No debe encomendársele aquello para lo que no está especialmente cualificado. Imponer tal carga al estado ha creado dos peligros presionantes. El primero es que el gobierno se colapsará bajo su propio peso. Un pequeño pero fuerte estado es preferible a otro grande pero débil. El segundo es que un estado abotargado fomenta el descontento popular.

¿Cómo pueden los gobiernos aligerar la carga? Hay tres áreas: vender cosas, recortar los subsidios que van a los opulentos y bien conectados, y reformar los derechos para asegurar que se centran en las personas que los necesitan y que son sostenibles a largo plazo. El mayor problema que los gobiernos afrontan es la explosión de los derechos, acentuada ante el envejecimiento de la población. Otra respuesta es hacer que los individuos paguen más si ganan más de la inversión pública que la sociedad en general. La tercera causa es la transparencia. La idea de un simple cheque que muestra cuánto obtiene una persona del estado es el enfoque que propugnan M&W.

La reforma de los derechos ha de implicar algún elemento de mayor responsabilidad de los beneficiarios. La idea de que un servicio público debe ser gratis suena atrayente. Pero no ha funcionado en la práctica. La gente debe esperar tener que pagar algo por los servicios médicos para demostrar que no hay tal cosa como una “comida gratis”. Los individuos deben ser obligados a emprender un reciclaje después de un cierto tiempo con el subsidio de desempleo. Los gobiernos han trasladado el coste de la financiación de los programas de derechos actuales hacia las generaciones futuras.

Reagan y Thatcher manejaron sólo una revolución a medias. ¿Por qué sería esta vez diferente? La oportunidad es ahora mayor en dos aspectos: el más importante es la revolución de la información. Los extraordinarios avances en las comunicaciones hacen que un Leviatán más ligero y eficiente sea posible. La segunda razón tiene que ver con la competencia. En los 1980s la gente temía a la Unión Soviética, pero sólo por sus misiles, no por su poder económico. Ahora hay una amenaza del Este. Consiguientemente, existe, en opinión de M&W, una oportunidad de oro para completar la revolución de los 1980s –para reformar el gobierno desde la base y poner la libertad en el corazón de las relaciones del estado con sus ciudadanos. La democracia sigue teniendo una gran ventaja para Occidente, pero precisa ser reformada si se quiere que funcione adecuadamente. El caso para limitar el gobierno no es solo una caso para extender la libertad; también lo es para restaurar la democracia a su pleno potencial.

## 12. El reto del déficit democrático

M&W bucean en los textos de la filosofía clásica para encontrar las claves de algunas deficiencias de la democracia. En este sentido apelan a la preocupación de Platón cuando expresaba su temor a que las masas fuesen movidas por la emoción en vez de por la razón y por el egoísmo del corto plazo en vez de por la sabiduría del largo plazo. A estas dudas clásicas los arquitectos de la Segunda Revolución añadieron una preocupación especial, que la democracia podría aplastar la mayor de todas las virtudes políticas, la libertad individual. En América, Adams y los otros Padres Fundadores erigieron toda suerte de defensas contra la tiranía de la mayoría.

Una peligrosa paradoja está surgiendo, alertan los autores: se odia la práctica de la democracia, pero nunca se cuestiona la teoría. Consideran que Adams llevaba razón cuando afirmaba que la amenaza a la democracia procede de dentro. Ha llegado a ser demasiado descuidada y autoindulgente a lo largo de las recientes décadas de prosperidad, y hoy está sobrecargada con obligaciones y distorsionada por intereses especiales.



Tras el colapso del Muro de Berlín todo el mundo asumía que el lado perdedor abrazaría la democracia, pero los desarrollos no han sido tan afortunados en diferentes países. La democracia presenta problemas incluso en diversos países democráticos, como es el caso de Estados Unidos. Los problemas de la UE son mucho más profundos. Muchas decisiones trascendentales se han adoptado sin consulta popular. La UE se está convirtiendo en un terreno abonado para los partidos populistas. Un proyecto que fue diseñado para frenar la bestia del populismo europeo hace medio siglo está ahora retornándolo en vida, auguran M&W.

La UE es un ejemplo extremo del problema más profundo de la democracia representativa. Su modus operandi parece un tanto desfasado, y está bajo amenaza desde arriba y desde abajo. Desde arriba, la globalización está cambiando la política nacional profundamente. Desde abajo, hay movimientos de segregación territorial. Hay también una multitud de micropoderes, desde ONGs a lobbies... Internet está reduciendo las barreras, haciendo que sea más fácil organizarse y movilizar a la población. En la era de Internet, la democracia parlamentaria parece cada vez más un anacronismo. El mayor desafío de abajo proviene de los propios votantes. La mayor preocupación de Platón sobre la democracia –que los ciudadanos vivieran aferrados al placer del momento– ha demostrado ser certera. El resultado puede ser una mezcla tóxica e inestable: dependencia del gobierno por un lado y desdén hacia el gobierno, por otro.

El gran problema de Occidente no es sólo que ha sobrecargado al estado con obligaciones que no puede atender; también lo ha hecho con la democracia, con expectativas que no puede cumplir. El libro demuestra, según sus autores, la verdad de las dos grandes críticas de Platón a la democracia: que los votantes antepondrían la satisfacción a corto plazo a la prudencia a largo plazo, y que los políticos tratarían de allanar con prebendas su camino hacia el poder. El peligro para la salud de la democracia hoy proviene de formas sutiles en relación con el estado: i) que se mantenga expandiéndose, reduciendo gradualmente la libertad; ii) que se someta cada vez más a intereses especiales; iii) que siga haciendo promesas que no puede cumplir.

Es hora de retornar lo “liberal” a la “democracia liberal”: persuadir a los votantes y a los gobiernos a aceptar restricciones sobre la tendencia natural del estado a sobrecomplacerse a sí mismo. La Cuarta Revolución implica muchas cosas, pero en su núcleo consiste en reactivar el poder de dos grandes ideas liberales: i) revivir el espíritu de la libertad poniendo más énfasis en los derechos individuales y menos en los derechos sociales; ii) revivir el espíritu de la democracia aligerando la carga del estado.

### 13. El Estado democrático ante una encrucijada: la importancia de la reflexión de M&W

Incluso después de computar sus recientes ajustes, el moderno Estado del bienestar es de mayor dimensión que cualquier Estado en la historia y más potente, con mucha diferencia, que cualquier compañía privada, aseveran John Micklethwait y Adrian Wooldridge. En su opinión, para la bueno y lo malo, democracia y elefantiasis han ido de la mano. Nuestros políticos han estado dedicados a darnos más de lo que queremos. Y sin embargo –ahí está la paradoja– no estamos felices con su proceder. Habiendo sobrecargado al estado con sus demandas, los votantes están furiosos con que funcione tan mal. La preocupación es que el sistema que ha servido a Occidente tan bien ha llegado a ser disfuncional. La deriva hacia los extremos no es sorprendente, según M&W, dada la incapacidad del centro para afrontar la realidad.

Los occidentales han perdido confianza en la forma en la que son gobernados. Lo mismo puede decirse del mundo emergente. El estado está con problemas. El misterio es por qué tanta gente asume que un cambio radical es improbable. El status quo es de hecho la opción menos probable. El estado habrá de cambiar su forma drásticamente en las próximas décadas. Es el momento de la Cuarta Revolución. No ocultan que la política de introducir cambios será tortuosa. Los votantes quieren mantener sus derechos sociales y los contribuyentes quieren más valor para su dinero, frente a poderosos intereses de la estructura del sector público que quieren preservar su posición.

Aunque declaran sus raíces liberales, M&W no aceptan la idea libertaria de que el gobierno es en el mejor de los casos un mal necesario. Un gobierno demasiado reducido es más peligroso que uno demasiado grande. El gobierno puede ser un instrumento de civilización, pero no aceptan la idea “progresista” de que no hay nada erróneo con la creencia de que no haya nada que un mayor estado no pueda resolver. El estado sobredimensionado es una amenaza a la democracia. Cuando más responsabilidades asume Leviatán, peor las desempeña y más descontenta está la ciudadanía.



---

Las democracias occidentales tienen la ventaja de estar en disposición de responder al cambio. Dota a los gobiernos de más flexibilidad, al posibilitar una forma de oír a la gente. Pero la democracia afronta también el mayor riesgo: escuchar a la gente es una de las razones por las que Occidente ha llegado a estar tan sobrecargado, y los políticos están tentados a hacer cargar al estado con aún mayores obligaciones. Si Occidente escuchará ahora sus mejores o sus peores instintos es la cuestión que determinará el resultado de la Cuarta Revolución, declaran M&W.

Hay distintas formas de enfrentarse a los problemas de la sociedad. Una de ellas es desechar de entrada cualquier planteamiento que no responda a los convencionalismos dominantes. La focalización de las culpas en instancias ajenas es un componente íntimamente unido a esa actitud. Otra, bien distinta, consiste en partir de un diagnóstico ajustado del origen de los problemas, de su alcance y de sus tendencias. Quizás ese diagnóstico nunca pueda ser tan aséptico como el que es capaz de proporcionar un científico en su sala de laboratorio, pero estará más ajustado a los hechos si se aborda sin el filtro distorsionador de los prejuicios ideológicos, sean del signo que sean, o de la carga de intereses especiales, a menudo no explícitos y frecuentemente camuflados bajo la benigna intención de defender el bien común.

La obra de Micklewaith y Wooldridge no está pensada para intentar agradar y complacer oídos ajenos. Antes al contrario, no hacen ningún tipo de concesiones ni exoneran a nadie de su afilada visión crítica. Su fundamentado, razonado y documentado análisis es más que probable que no desate grandes entusiasmos populares y que concite rechazos a uno y otro lado del espectro ideológico. No ocultan su credo liberal, su firme defensa de la libertad, sin adjetivos, pero algunos de sus planteamientos cuentan con pocas bazas para hallar el respaldo entre los mejor situados y, no digamos, entre quienes se benefician de actuaciones del sector público sin encontrarse entre los colectivos más desfavorecidos. Defienden un sistema liberal pero no se olvidan de propugnar las medidas necesarias para hacer frente al problema de la desigualdad. Realizan una convencida defensa de los esquemas democráticos de gobierno, pero no ocultan que la democracia no es un modelo perfecto y proponen vías para acotar sus imperfecciones e impedir que lleguen a generar consecuencias inmanejables. Defienden un papel activo para el sector público en la economía y la sociedad, pero evitan transmitir la idea de que toda actuación pública es buena en sí misma. Nos trazan, en definitiva, un excelente retrato de la encrucijada en la que está inmerso el sector público y nos alertan de los peligros de no dotar al Estado de la eficacia necesaria para resolver los grandes problemas de la sociedad en el siglo XXI.



# Nuevas ratios de capital y liquidez, y sus efectos en los bancos europeos

José A. Torres Casero

**Resumen:** Del nuevo marco regulatorio para las entidades financieras europeas emanan una serie de requisitos adicionales de capital y liquidez que se irán implementando progresivamente en los próximos años, comenzado ya, en algunos casos, a ser de obligado cumplimiento. Este artículo resume las principales ratios y requisitos regulatorios a cumplimentar por los bancos europeos, y analiza la transformación e impactos que podrían conllevar su puesta en funcionamiento en el sector.

**Palabras clave:** Basilea III; capital; liquidez; deuda contingente; mínimo de pasivos computables; capacidad de absorción de pérdidas; Mecanismo Único de Supervisión (MUS).

**Códigos JEL:** G21; G32; G35; G38.

## 1. Introducción

La reciente crisis financiera ha removido los cimientos de todo el sector financiero mundial y, especialmente, el europeo, teniendo como consecuencia inmediata un proceso de reestructuración y consolidación de entidades jamás visto hasta el momento. Esta transformación ha desembocado en muchos casos en el rescate de algunas entidades financieras e incluso Estados, todo ello con grandes cantidades de dinero público.

Esta crisis financiera ha hecho reflexionar a los supervisores bancarios sobre las medidas a tomar de cara a prever futuras turbulencias y a diseñar entidades-tipo capaces de “capear el temporal”, en el caso de que se volvieran a repetir situaciones similares, eso sí, recurriendo al apoyo de los contribuyentes tan solo en última instancia. Pero dada la virulencia de la crisis, las respuestas futuras a tomar no deben ser cortoplacistas u ocurrientes, sino que deben de ir más allá de las dirigidas a resolver los problemas económicos inmediatos y precisan de un enfoque de medio y largo plazo que permita reformar profundamente la manera de prevenir y resolver estas crisis y realizar los cambios institucionales necesarios (Caruana, 2013).

Con el ánimo de dar respuesta a estas necesidades, el Comité de Supervisores Bancarios de Basilea (CSBB) publicó Basilea III, un marco de recomendaciones que permite dotar a las entidades financieras de la capacidad para absorber pérdidas y mantener un nivel de liquidez suficiente en distintas situaciones de estrés. Basilea III pretende lograr estos objetivos, aumentando los colchones (*buffers*) de capital, de liquidez y a través de la emisión de deuda contingente que dote a las entidades de mayores fondos propios ante un proceso de reestructuración o liquidación.

La trasposición de Basilea III al marco normativo de la Unión Europea se plasma a través de dos directivas: 2013/36/UE, relativa a la actividad de entidades de crédito y a la supervisión prudencial; y 2014/59/UE, de reestructuración y resolución de

entidades de crédito (CRD IV y BRRD, respectivamente, según sus siglas en inglés) y el reglamento (UE) 575/2013/UE, de requisitos prudenciales de entidades de crédito y empresas de inversión (CRR, en inglés). Esta batería legislativa afecta a muchos aspectos de las entidades bancarias: al capital, a la liquidez, al gobierno corporativo, a la recuperación y resolución, a su presencia en mercados de capitales, a la comercialización de productos, etc. En este artículo nos vamos a centrar en el capital, la liquidez y los efectos que estas reformas pueden conllevar.

## 2. Principales cambios

Los principales cambios que la normativa europea ha introducido en el capital de los bancos de la eurozona han sido:

**Mayores volúmenes de capital:** una de las lecciones aprendidas de la crisis es que los niveles de capital existentes fueron insuficientes para mantener a flote a algunos bancos, lo cual potenció y trasladó el impacto de su liquidación-reestructuración a la economía real. Por esto, la nueva normativa europea fija unos requerimientos y colchones de capital más amplios, que podrían llevar el porcentaje de capital de primer nivel (*Common Equity Tier 1* o CET1<sup>1</sup>) del 8% actual

<sup>1</sup> CRR establece que el capital de una entidad financiera estará formado por instrumentos de:

- Capital de nivel 1: que, a su vez, se divide en:

o Capital de nivel 1 ordinario o *Common Equity Tier 1* (CET1): El capital de mayor calidad, que está compuesto por acciones y reservas en sentido amplio.

o Capital de nivel 1 adicional o *Additional Tier 1* (ATI): instrumentos de capital de carácter perpetuo (o, si son reembolsables, nunca antes de cinco años) que se convertirán en instrumentos CET1 si fuera necesario reforzar la solvencia de la entidad.

hasta el 13% de los activos ponderados por riesgo de la entidad (gráfico 1). Los instrumentos que componen este capital también se han redefinido, haciéndolo mucho más restrictivo y limitándolo fundamentalmente a acciones ordinarias y reservas, es decir, activos con gran capacidad de absorber pérdidas.

**Ratio de apalancamiento:** la ratio de apalancamiento se ha diseñado como una medida simple, transparente, no ponderada por el grado de riesgo, que complementa a la ratio de capital mínimo, basada en riesgo y actúa como su suelo. Se pretende que cumpla dos objetivos: reducir el exceso de apalancamiento en el sistema bancario y proporcionar una medida de protección adicional frente a los modelos propios de determinación de riesgos (que calculan de forma individualizada para cada entidad el consumo de capital de sus activos).

La ratio de apalancamiento se define como la medida del capital (CET1) dividida por la exposición total de la entidad (activos en balance y fuera de balance) y se expresará como porcentaje, que deberá ser, como mínimo, del 3%<sup>2</sup>, lo que supone que un banco pueda tener unas exposiciones que representen como máximo 33 veces su capital. En opinión de la agencia de calificación Moody's (Moody's 2014a), el cumplimiento de esta ratio será más difícil para algunos bancos europeos que para sus homónimos americanos, acostumbrados a movilizar parte de sus activos fuera de balance a través de la titulización (gráfico 2).

**Mínimo de pasivos computables:** BRRD requiere que los bancos tengan suficientes instrumentos capaces de asumir pérdidas, en caso de liquidación, y que los accionistas y otros tenedores de deuda asuman la mayor parte de las pérdidas a la hora de su recapitalización.

El pasado 28 de noviembre de 2014, la Autoridad Bancaria Europea (EBA, según sus siglas en inglés) emitió un documento consultivo<sup>3</sup> en el que establecía

- 
- Capital de nivel 2: formado por instrumentos de capital y préstamos que estén totalmente subordinados a los créditos de todos los acreedores no subordinados.

Las entidades financieras deberán cumplir en todo momento con una ratio mínima de capital de nivel 1 ordinario del 4,5% sobre sus activos ponderados por riesgo, del 6% del capital de nivel 1 y del 8% del ratio de capital total.

A estos elementos de capital habrá que sumarles los colchones de capital que prevé CRD IV (conservación de capital, para entidades de importancia sistémica, anticíclicos y de riesgos sistémicos).

<sup>2</sup> El 3% de ratio de apalancamiento de nivel 1 se pondrá a prueba durante el periodo de observación hasta 2017, cuando el Comité de Basilea decidirá sobre la calibración definitiva y, posteriormente, será traspuesto a legislación europea.

<sup>3</sup> EBA/CP/2014/41. Draft Regulatory Technical Standards on criteria for determining the minimum requirement for

que el mínimo de pasivos computables (MREL, según sus siglas en inglés) se medirá a través de una ratio, en la que el numerador viene dado por la suma de los fondos propios y pasivos admisibles<sup>4</sup>, mientras que en el denominador se incluyen los fondos propios y los pasivos totales.

El valor de esta ratio no puede ser inferior al 8%.

**Capacidad de Absorción de Pérdidas:** en noviembre de 2014, el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB según sus siglas en inglés) emitió un documento consultivo sobre la implantación de un ratio de capacidad de absorción de pérdidas (TLAC, según sus siglas en inglés) para los bancos sistémicos globales a escala mundial (cuadro 1).

La ratio TLAC queda definida como el importe de instrumentos financieros que puedan ser legal y efectivamente amortizados o convertidos en capital en caso de resolución. Esta cantidad se concreta en un importe máximo similar al 16-20% de los activos ponderados por riesgos o el 6% del denominador de la ratio de apalancamiento. La agencia de calificación Fitch Ratings (Fitch, 2014) estima que el importe empleado para el rescate del banco británico Royal Bank of Scotland fue una cifra de entre el 6-8% de sus activos ponderados por riesgos, en el caso de Commerzbank fue del 6% y en el de Citigroup del 5%, es decir, cantidades muy similares a las previstas preliminarmente para esta ratio por el FSA.

Las principales **novedades en cuanto a liquidez** se refiere son las siguientes:

**Ratio de cobertura de liquidez (LCR):** CRR fija la necesidad de que las entidades financieras bajo supervisión directa del Banco Central Europeo (BCE)<sup>5</sup> mantengan una cantidad de activos líquidos

---

own funds and eligible liabilities under Directive 2014/59/EU.

<sup>4</sup> Se incluyen, por tanto, en orden de prelación para la absorción de pérdidas, los siguientes instrumentos: capital ordinario de primer nivel, CoCos; deuda subordinada; deuda senior no garantizada; y depósitos no garantizados.

<sup>5</sup> En Junio de 2012 se dio el primer paso hacia la Unión Bancaria con el informe del Consejo Europeo titulado "Hacia una auténtica Unión Económica y Monetaria", uno de cuyos pilares sería "un marco financiero integrado que garantice la estabilidad financiera, sobre todo en la zona euro y reduzca al mínimo el coste de las quiebras bancarias para los ciudadanos europeos. Dicho marco eleva la responsabilidad de supervisión al nivel europeo y establece mecanismos comunes para resolver las crisis de bancos y garantizar los depósitos de clientes".

La Unión Bancaria descansará, en consecuencia, en el Mecanismo Único de Supervisión (MUS) y en el Mecanismo Único de Resolución (MUR) y se complementará con una mayor armonización de los fondos de garantía de depósitos nacionales (que, en un futuro algo más lejano, es previsible que se integren) y con una regulación común. En cuanto al MUS, la necesidad ha provocado que, en poco más de dos años, el BCE se haya hecho cargo de la supervisión bancaria. El BCE comenzó su

(colchón de liquidez) igual a las salidas netas de liquidez de los siguientes 30 días.

El colchón de liquidez estará compuesto por activos líquidos con las siguientes proporciones: en un 60% por activos líquidos de primer nivel (activos líquidos o con gran facilidad de hacerlos líquidos); hasta un 40% con activos de nivel 2 (de alta liquidez, pero menor que la de los activos de nivel 1), y en un 15% como máximo de activos de nivel 2B (otra tipología de activos y menos líquidos que los anteriores).

Coefficiente de Financiación Estable Neta (NSFR): el 31 de octubre de 2014, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea publicó las normas definitivas sobre el Coeficiente de Financiación Estable (NSFR, según sus siglas en inglés). El NSFR exige a las entidades financieras mantener un perfil de financiación estable en relación a las actividades bancarias dentro y fuera de balance, reduciendo así la probabilidad de que una perturbación de las fuentes de financiación habituales de un banco erosione su posición de liquidez de forma que aumente su riesgo de quiebra y pueda afectar al resto del sector. El NSFR limita la excesiva dependencia de la financiación en mercados a corto plazo, alienta la mejor evaluación del riesgo de financiación para todas las partidas dentro y fuera de balance y fomenta la financiación estable.

A nivel global, la cantidad de activos líquidos de los bancos europeos están en línea con el resto de los bancos mundiales si bien su dependencia de la financiación en mercados de capitales es mayor (gráficos 3 y 4)<sup>6</sup>.

### 3. Efectos de las reformas realizadas

El objetivo principal de los profundos cambios regulatorios que se iniciaron con la crisis es corregir los fallos, tanto de mercado como en la regulación y las prácticas supervisoras. Ello implica fortalecer el sistema financiero para que sea resistente a perturbaciones, que limite contagios y que tenga menos propensión a generar procesos de desequilibrios endógenos que terminen en riesgos sistémicos y crisis (Caruana, 2013).

La necesidad de contar con bancos mejor capitalizados, con menor propensión al riesgo, con mayor cantidad de activos líquidos y, que en caso de liquidación, no necesiten recurrir a ayudas públicas, parece el pensamiento generalizado que ha inspirado a los distintos reguladores y organismos a la hora de elaborar la nueva regulación o lanzar sus

labor supervisora sobre las entidades financieras significativas en la Eurozona (aquellas con más de 30.000 millones de balance) el pasado 4 de noviembre de 2014.

<sup>6</sup> En el cuadro 2 se recogen los valores que deben alcanzar las diferentes ratios de capital y liquidez durante el periodo 2014-2019.

recomendaciones. No obstante, los efectos que podrían surgir con la aplicación de estas reformas podrían ser:

- Mayores costes de financiación: la necesidad de emitir nuevos instrumentos capaces de absorber pérdidas y de aumentar el vencimiento de los pasivos hará que las entidades financieras centren sus esfuerzos en generar deuda subordinada híbrida (bonos contingentes) o sin garantía (*senior unsecured*) con un vencimiento mayor que el actual. Los analistas de Keefe, Bruyete & Woods (KWB) esperan un volumen de emisión bruta de 270.000 millones de euros de estos instrumentos en los próximos tres años (KBC, 2014), es decir, un 12% del total de deuda bancaria emitida en la actualidad. Solo en 2014 se emitieron 174.100 millones de dólares<sup>7</sup> de deuda contingente, según datos de la agencia de calificación Moody's (Moody's, 2015).

El FSB alerta sobre este riesgo en un documento consultivo publicado el pasado mes de noviembre de 2014<sup>8</sup>, indicando incluso que las entidades podrían repercutir estos mayores costes de emisión de deuda entre sus clientes, con la consiguiente pérdida de competitividad (al tener que conceder préstamos a un mayor tipo), lo que podría obligar a los bancos globales a dirigirse hacia actividades no sistémicas y a cambiar incluso su modelo de negocio, adoptando un formato de banco no sistémico, lo que les evitaría cumplir con una serie de requerimiento regulatorios (cuadro 3).

- Entidades menos rentables: al incrementarse los costes de financiación por la remuneración de las nuevas emisiones y la ampliación de sus plazos de vencimiento (a más plazo, más interés, por lo general) se reducirán los márgenes obtenidos, a menos que se vean compensados con una mayor eficiencia y un control de costes más exhaustivo. En este sentido, los expertos de KWB pronostican una caída de 160 puntos básicos de la rentabilidad sobre activos netos de los bancos a escala global en el ejercicio 2017 (KBC, 2014), salvo que se tomen medidas compensatorias al respecto.

La rentabilidad es clave para las entidades financieras, porque si no son rentables, antes o después, pueden generar un problema al conjunto del sistema. Será difícil ver rentabilidades del 7, 8 o del 10% a medio plazo. En la medida en que eso sea así veremos cambios en el panorama español, más consolidación, bien dentro o fuera de nuestras fronteras.

<sup>7</sup> Importe de emisiones de bonos contingentes calificadas por Moody's en 2014.

<sup>8</sup> FSBA (2014): "Adequacy of loss-absorbing capacity of global systemically important banks in resolution", 10 de noviembre.

- Restricción en los dividendos: la necesidad de las entidades financieras de generar capital de primer nivel (reservas) y de continuar reforzando su capital hacen esperar que los dividendos a distribuir por los bancos en los próximos años vayan a ser decrecientes. En esta línea, Danièle Nouy, presidenta del Consejo de Supervisión del BCE ha manifestado: “*Las entidades de crédito deberían basar sus políticas de dividendos en supuestos conservadores y prudentes, de modo que, tras su distribución, puedan seguir cumpliendo los requerimientos de capital actuales y prepararse para cumplir requisitos de capital más exigentes*”.
- Demanda incierta del inversor: La singularidad de la deuda a emitir por los bancos para completar su colchón mínimo de pasivos computables (que asumirán pérdidas antes que otros pasivos en el caso de liquidación o resolución), unido a la novedad de este tipo de formato, hace que la demanda por parte de los inversores de este tipo de instrumentos financieros sea todavía incierta. Por la mera aplicación del binomio rentabilidad-riesgo, los inversores exigirán a los bancos que emitan este tipo de productos con rentabilidades superiores a la de otros formatos de deuda y fijarán sus miradas en los fundamentales financieros de las entidades más que en el tipo de activo que estén comprando.
- Tratamiento por parte de las agencias de calificación: las entidades financieras solicitan la calificación de las emisiones de deuda a agencias de calificación crediticia. De esta forma, el inversor puede hacerse una idea de la calidad crediticia de la deuda que está comprando (siempre en opinión de la agencia) y compararla con otras emisiones con *rating*. Las agencias de calificación tienen su propia metodología para calificar cada uno de los instrumentos de deuda que suelen emitir los bancos (cédulas hipotecarias, deuda *senior*, deuda contingente, subordinada, etc.), calificación que solía mejorar si la entidad financiera contaba con el apoyo de su matriz, de otra empresa del grupo o del Estado. Tras la entrada en vigor de BRRD y las restricciones al apoyo público de las entidades bancarias en caso de liquidación o reestructuración, las principales agencias de calificación están reformando sus metodologías para eliminar el efecto que supone ese apoyo público en la calificación de la deuda emitidas por los bancos, lo que hará que, en un buen número de casos, el *rating* de estas emisiones descienda.
- Ventaja competitiva para la banca en la sombra (*shadow banking*): la banca en la sombra no es más que la parte del mercado de capitales fuera,

parcial o totalmente, de la banca tradicional que desempeña funciones de intermediación. Este sector cuenta con un tamaño y una implantación importante en ciertos países (en Estados Unidos representa la mitad que la banca tradicional y en torno al 115% del PIB de los países del G20). El volumen del sector se ha ido incrementando considerablemente en los últimos años.

En Europa, la regulación es escasa y estas entidades no se encuentran bajo la supervisión del BCE, y, por tanto, no tienen por qué cumplir con los niveles de liquidez y capital exigidos por la nueva normativa, ni cuentan con la necesidad de emitir deuda contingente remunerada a mayores tipos, etc. Esta circunstancia puede hacer que ganen terreno a la banca tradicional concediendo préstamos a tipos más atractivos gracias a su acceso a una financiación más ventajosa al poder emitir deuda con vencimientos más cortos.

#### 4. Conclusiones

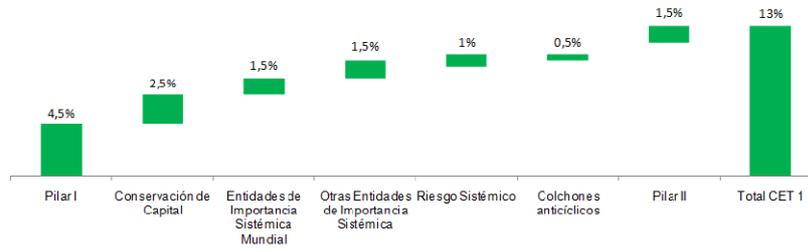
El marco normativo aprobado para las entidades financieras se traducirá, de inmediato, en una profunda remodelación del sector, que obligará a los bancos a ser entidades mejor capitalizadas, con mayores niveles de liquidez y mucho más eficientes. Los efectos, aventurados pero aún no conocidos, tendrán que tenerse en cuenta por los supervisores de cara a calibrar adecuadamente la implantación de esta batería legislativa, de forma que la reforma pueda cumplir con las expectativas.

#### Referencias bibliográficas

- CARUANA LACORTE, J. (2013): “Efectos y retos de la reforma regulatoria del sistema financiero”, Cuadernos Económicos de Información Comercial Española, núm. 874.
- FITCH RATINGS (Fitch 2014): “Bank Capital and Debt Buffers: Size, Mix, Location Key”.
- KEEFE, BRUYETTE & WOODS (KBC 2014): “2015: The Chinese Year of the Sheep, Downgrade to Underweight”.
- MOODY’S INVESTOR SERVICE (2014a): “Basel III Implementation in Full Swing: Global Overview and Credit Implications”.
- MOODY’S INVESTOR SERVICE (2014b): “FSB Proposal Sets High Loss-Absorbing Capacity Bar For G-SIBs”.
- MOODY’S INVESTOR SERVICE (2015): “CoCo Issuance to Stay Strong in 2015”.

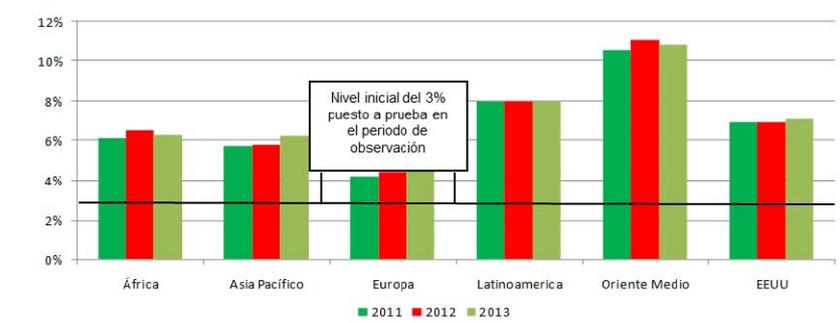
## Anexo: gráficos y cuadros

Gráfico 1: Niveles de capital. Basilea III (%/Activos ponderados por riesgo)



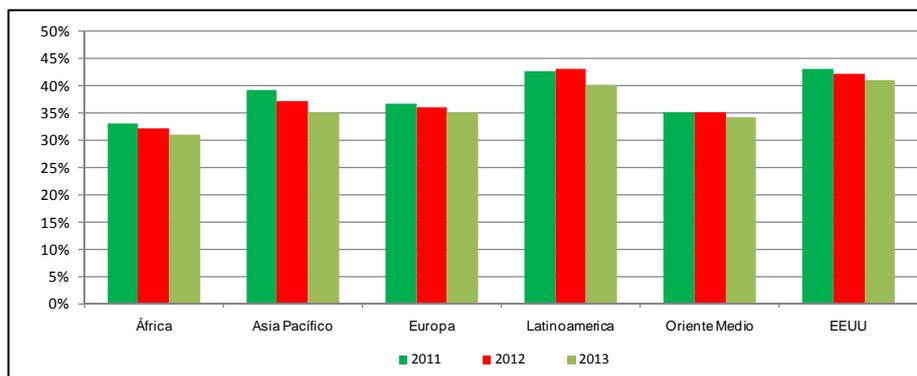
Fuente: BIS y elaboración propia.

Gráfico 2: CET1/Activos Totales Medios (%)



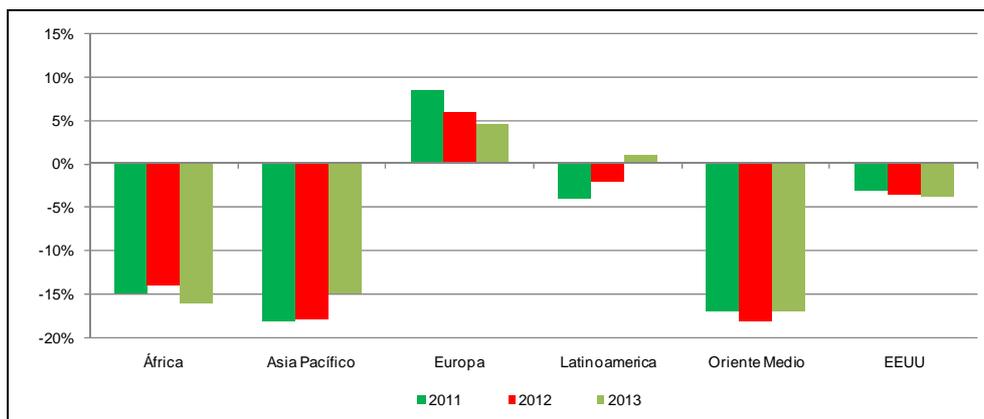
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3: Activos Líquidos/Activos Totales (%)



Fuente: Moody's Investor Service (Moody's 2014a) y elaboración propia.

Gráfico 4: (Financiación en Mercados - Activos Líquidos) / Activos Totales



Fuente: Moody's Investor Service (Moody's 2014a) y elaboración propia.

Cuadro 1: Bancos sistémicos globales y suplementos de capital propuestos

Banco	Capital suplementario (%)
HSBC	3,5
JP Morgan Chase	2,5
Barclays	2,0
BNP Paribas	
Citigroup	
Deutsche Bank	
Bank of America	1,5
Credit Suisse	
Goldman Sachs	
Group Crédit Agricole	
Mitsubishi UFJ FG	
Morgan Stanley	
Royal Bank of Scotland	
UBS	
Bank of China	1
Bank of New York Mellon	
BBVA	
Groupe BPCE	
Industrial and Commercial Bank of China Limited	
ING Bank	
Mizuho FG	
Nordea	
Santander	
Société Générale	
Standard Chartered	
State Street	
Sumitomo Mitsui FG	
Unicredit Group	
Wells Fargo	

Fuente: FSB.

Cuadro 2: Detalle de ratios y momento en el que entran en vigor

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Capital y apalancamiento</b>						
Ratio de apalancamiento *		3%	3%	3%		
Mínimo de pasivos computables (MREL) **			Aplicación			
Capacidad de absorción de pérdidas (TLAC)						Aplicación
<b>Liquidez</b>						
Ratio de liquidez a Corto (LCR)		60%	70%	80%	100%	
Ratio de Financiación Estable (NSFR) ***					Aplicación	

\* Porcentaje establecido para el periodo de calibración de la ratio que terminará en 2017, momento en el que se decidirá sobre su nivel definitivo.

\*\* La BRRD establece su implantación para 2016, si bien la EBA aboga por una implantación progresiva en 48 meses.

\*\*\* La EBA tiene previsto publicar antes de finalizar el año 2015 un informe sobre las fuentes de financiación estables y evaluar el impacto sobre el negocio y el perfil de riesgo de las entidades financieras.

Fuente: BIS y elaboración propia.

Cuadro 3: Bancos sistémicos globales

Crecimiento promedio por año	2002-2007	2007-2012
<b>Banca en la sombra</b>		
G20 .....	19	3,1
EE UU .....	14	0,3
Euroarea .....	23	2,6
<b>Banca tradicional</b>		
G20 .....	16	5,4
EE UU .....	8	3,9
Euroarea .....	18	-0,1

Fuente: FSB.







---

## Del arbitristo al mercantilismo

Miguel González Moreno

**Resumen:** En la actualidad, sobre todo a raíz de la crisis económica y financiera que venimos padeciendo desde hace ya unos cuantos años, tanto en el ensayismo como en la prensa diaria, es habitual utilizar los términos arbitrista y arbitrista no precisamente como halagos. No estaría de más, por tanto, aclarar sucintamente el verdadero significado de esta controvertida y malentendida figura de nuestro pensamiento económico, político y social.

**Palabras clave:** Arbitrista; mercantilismo.

**Códigos JEL:** B31; P16.

La figura del arbitrista ha sido desconsiderada y manipulada a lo largo de nuestra historia. En este mar de confusión, cómo diferenciar entre lo serio y lo intrascendente, entre los análisis y las propuestas sensatas y los proyectos sin sentido; de manera que no paguen justos (economistas) por pecadores (charlatanes revestidos de economistas). Para arrojar luz sobre esta cuestión debemos retrotraernos al origen de esta cuestión: el siglo XVII.

Al igual que el XVII ha sido un siglo mal comprendido y catalogado peyorativamente como un *siglo de hierro*, emparedado entre una centuria expansiva (XVI) y otra denominada como de las Luces (XVIII); parecida suerte ha corrido el pensamiento económico español del Seiscientos, también situado en una tierra de nadie, supuestamente sin la solidez y brillantez de la Escuela Salmantina y carente de la aureola prestigiosa que siempre ha acompañado a la Ilustración. Sin embargo, posiblemente ésta sea una más de tantas ideas preconcebidas en torno al siglo de la decadencia.

Quizás el factor que más ha enturbiado la visión a lo largo del tiempo del pensamiento económico español del XVII ha sido la polémica en torno a la figura del arbitrista; puesto que ha sido un lugar común menospreciar a todo aquel autor o idea que pudiesen ser encuadrados en el arbitrista.

Desde su nacimiento la cuestión está viciada. Sirva de ejemplo las siguientes perlas extraídas de la obra de dos de los más relevantes autores del Siglo de Oro, que son un fiel reflejo de la imagen que del arbitrista imperaba en la sociedad española del XVII<sup>1</sup>:

Cervantes (*Coloquio de los perros*, 1613): “Yo, señores, soy arbitrista, y he dado a Su Majestad en diferentes tiempos muchos y diferentes arbitrios, todos en provecho suyo, y sin daño del reino; y ahora tengo hecho un memorial, donde le suplico me señale

*persona con quien comunique un nuevo arbitrio que tengo, tal que ha de ser la total restauración de sus empeños; pero por lo que me ha sucedido con otros memoriales, entiendo que este también me ha de pasar en el carnero. Mas porque Vuestras Mercedes no me tengan por mentecato, aunque mi arbitrio quede desde este punto público, le quiero decir que es éste... Hase de pedir en Cortes que todos los vasallos de Su Majestad, desde edad de catorce a sesenta años, sean obligados a ayunar una vez en el mes a pan y agua, y esto ha de ser el día que se escogiere y señalare, y que todo el gasto que en otros condumios de fruta, carne, y pescado, vino, huevos y legumbres que han de gastar aquel día, se reduzca a dinero, y se dé a Su Majestad sin defraudarle un ardite, so cargo de juramento, y con esto en veinte años queda libre de socaliñas y desempeñado... Riyéronse todos del arbitrio y del arbitrista, y él también se riyó de sus disparates, y yo quedé admirado de haberlos oído, y de ver que, por la mayor parte, los de semejantes humores venían a morir en los hospitales”.*

Francisco de Quevedo (*La hora de todos, o la fortuna con seso*, 1636): “*Infames, vosotros sois el fuego; todos vuestros arbitrios son de esta manera; más quisiera, y me fuera más barato, haberme quemado que haberos creído; todos vuestros remedios son desta suerte; derribar toda una casa porque no se caiga un rincón; llamáis defender la hacienda echarla en la calle, y socorrer el rematar; dais a comer a los príncipes sus pies y sus manos y sus miembros, y decís que le sustentáis cuando le hacéis que se coma a bocados a sí propio. Si la cabeza se come todo su cuerpo, quedará cáncer de sí misma, y no persona. Perros, el fuego venía con harta razón a quemarme a mí porque os junté y os consiento; y como me vió en poder de arbitristas, cesó y me dio por quemado. El más piadoso arbitrista es el fuego; él se ataja con el agua; vosotros crecéis con ella y con todos sus elementos, y contra todos. El Anticristo ha de ser arbitrista. A todos os he de quemar vivos, y guardar vuestra ceniza para hacer della cernada, y colar las manchas de todas las repúblicas. Los Príncipes pueden ser*

---

<sup>1</sup> En este punto aconsejamos la lectura de un libro magnífico, aunque difícil de encontrar: Vilar, J. (1973): “Literatura y economía. La figura satírica del arbitrista en el Siglo de Oro”. Revista de Occidente, Madrid.

---

*pobres, mas en tratando con arbitristas, para dejar de ser pobres, dejan de ser Príncipes”.*

Sobra cualquier comentario. No obstante, sería una injusticia aceptar como verdad lo que no son más que medias verdades o prejuicios sociales arrastrados y aceptados siglo tras siglo. Es preciso trazar las líneas de demarcación entre aquellos autores a los que, con todas las puntualizaciones necesarias, podría etiquetarse como economistas y a cuales no.

Quien de forma más precisa ha caracterizado el arquetipo del arbitrista ha sido J. Vilar, quien en una extensa cita, aunque clarificadora y brillante, lo dibuja literariamente de la siguiente forma<sup>2</sup>: *“El arbitrista es un hombre de edad, que vive quizá de recuerdos de años más gloriosos; forma parte de ese mundo de fracasados, de desplazados donde tiene su caldo de cultivo la picaresca; en la Corte es criado o semibufón; en la ciudad, frecuenta posadas mediocres en espera del hospital; llena su habitación y atiborra sus trajes de papeles escritos por todas partes con pluma inagotable, es un enfadoso, en cuya conversación se mezclan las esperanzas del inventor y del reformador maníaco con las confidencias del ambicioso desconfiado y los rencores del fracasado, del genio desconocido; espera la fortuna y si se tercia pide prestado, con cargo a un futuro dudoso; se dedica a abordar falsos problemas, dificultades insuperables por definición –cambiar la naturaleza, pagar las deudas del Rey- y suele proponer a los males más complejos un “remedio único”; en este sentido está loco, lo que no le impide, al tener imaginación, ser “ingenioso”; si ha sido definitivamente rechazado por la sociedad, si se encuentra en el hospital, en el manicomio, es sólo un desecho miserable, digno de suscitar, como tantos otros compañeros del pícaro, una carcajada amarga; pero si todavía le resta la menor posibilidad de engañar a los ingenuos –campesinos pobres, mujeres solitarias- o de arrimarse a los poderosos, puede convertirse en un peligro público, uno de esos seres de maldición que tienen la responsabilidad de las desgracias españolas, los impuestos insoportables, “perverso linaje” tanto más despreciable cuanto que su intervención en materia política –obras públicas, finanzas del Estado- es una inadmisibles intrusión contraria al orden natural, a la jerarquía preestablecida de las posiciones sociales, ya que entra también en la categoría, mal vista por el pueblo y por los grandes, de los hombres de origen humilde que pasan a la categoría de intelectuales”.*

Podríamos decir que el arbitrista es un vuelo a ras de suelo sobre el pensamiento económico español del XVII; si realizamos un vuelo de altura, la perspectiva es otra bien distinta: donde antes divisábamos arbitrista ahora vemos mercantilismo, y donde creíamos atisbar una sucesión interminable de arbitristas, ahora entre ellos distinguimos una

---

<sup>2</sup> Vilar, J. (1973, págs. 141-142).

selección de verdaderos economistas. En esta reorientación del tema, a nuestro juicio, ha sido capital y esclarecedora, entre otras, la labor llevada a cabo por el profesor Manuel Martín<sup>3</sup>.

Aunque no forman un grupo homogéneo, los mercantilistas españoles, dentro de su diversidad, y aún partiendo del avance gradual y no rupturista del pensamiento económico, comparten una serie de características que les distancian tanto de los escolásticos como de los ilustrados. La columna vertebral de sus análisis no es, como ocurría en el caso de los escolásticos, la rectitud moral de los comportamientos, sino la mejora de la situación económica de la monarquía.

De esta columna vertebral parten distintas ramas que hacen del mercantilismo español algo más parecido a un mosaico que a un cuadro homogéneo. Primera, la extracción social y la dedicación profesional de sus componentes es muy dispar, la actividad intelectual no está ya monopolizada por clérigos, y no se concentra en los centros universitarios. Entre los mercantilistas encontramos abogados, contadores, funcionarios y, también, clérigos. Segunda, sus planteamientos económicos están muy relativizados por la realidad más inmediata que viven y conocen: por ejemplo, Toledo, en el caso de Sancho de Moncada; o Sevilla en el de Martínez de Mata. Y tercera, la principal marca de diferenciación entre unos mercantilistas y otros es, partiendo de sus vivencias, el sector de actividad o faceta económica que estiman básico para la economía, en él centran sus análisis del declive y su recetario de medidas salvadoras. Según unos, el protagonismo recae en la industria (Grupo de Toledo) o en la agricultura (agraristas); y al parecer de otros en los aspectos tributarios (fiscalistas) o en los políticos y sociales.

Lejos de ser teóricos, como los escolásticos, los mercantilistas son hombres prácticos y pegados a la realidad. En consecuencia su quehacer intelectual se articula en una doble dirección. De una parte, llevan a cabo un estudio de la realidad, para el que utilizan las fuentes estadísticas que en la época estaban disponibles y a partir de las cuales hacen unos intentos de cuantificación; pero, todo hay que decirlo, carecen de unos sólidos cimientos teóricos, siendo imperdonable el olvido en el que incurrían de los logros teóricos alcanzados por los escolásticos que, de haber sido tenidos en cuenta, les hubiera ayudado a descubrir los entresijos de lo que ocurría. Seguramente, obviar cómo se determinan los precios en los mercados, cómo afecta la inflación al tipo de cambio o cómo los impuestos excesivos e injustos

---

<sup>3</sup> Martín, M. (1999): “Subdesarrollo y desarrollo económico en el mercantilismo español”, en Fuentes Quintana, E. (Dir.) (1999): “Economía y economistas españoles 2: De los orígenes al mercantilismo”. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.

---

distorsionan la asignación de recursos, en definitiva menospreciar los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, que diríamos hoy, les llevó a un conocimiento parcial, unas veces, e incorrecto, otras, de la realidad económica. Y de otra parte, quizás su aspecto más débil y criticable sea el diseño y ofrecimiento de medidas paliativas de los problemas económicos que habían detectado. A veces sus propuestas se caracterizaban por la simpleza con respecto a la complejidad de los problemas a solventar, y por el desconocimiento de los efectos inocuos o perversos de sus recetas económicas.

En definitiva, una vez que hemos desembarazado al pensamiento económico español del XVII de esa capa superficial que es el arbitristo, sale a la luz su verdadera esencia: el mercantilismo. Parfraseando a Schumpeter, podíamos decir que unos –los arbitristas- opinan y escriben de economía con no mucho fundamentos; y otros –los mercantilistas-, por sus conocimientos y por las técnicas que utilizan, eran economistas.





---

# La enseñanza de la Economía en la Universidad: el reto de su revisión

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En este trabajo se pasa revista a la situación de los estudios universitarios en Economía a raíz del movimiento internacional tendente a introducir sustanciales cambios en los contenidos de los programas académicos y en la metodología empleada para su impartición. El trabajo se estructura en tres partes: inicialmente se analiza la génesis de dicho movimiento; posteriormente se aborda la puesta en cuestión de la metodología económica; finalmente se apuntan posibles líneas de revisión a introducir en el enfoque estándar de la Economía.

**Palabras clave:** Enseñanza Economía; Universidad; metodología; planes de estudio.

**Códigos JEL:** A22; B40.

## 1. La Gran Recesión como detonante: el afloramiento de un descontento latente

Ya antes de que se desencadenara la crisis económica y financiera global en 2007, eran bastante frecuentes las descalificaciones hacia los economistas provenientes de los intelectuales más diversos (Domínguez, 2010). Una vez que aquella irrumpió, mostrando su verdadero alcance en el aciago mes de septiembre de 2008, el aluvión de críticas se desató sin freno (Jones, 2013; García Montalvo, 2014)<sup>1</sup>. El reproche de la Reina de Inglaterra al preguntar cómo nadie había sido capaz de ver la llegada de una crisis con efectos tan devastadores sirve, con tan distinguido sello monárquico, de epítome de la situación<sup>2</sup>.

La corriente de críticos e insatisfechos con la ciencia económica ha llegado a arraigar también entre el colectivo de estudiantes de la materia. En noviembre de 2011 se produjo un hito que dio la vuelta al mundo, cuando un grupo de estudiantes abandonó la clase de Economía impartida por Gregory Mankiw en un templo sagrado del conocimiento como es la Universidad de Harvard. En una carta abierta, los alumnos que se ausentaron (entre un 5 y 10 por ciento del total, según indica el

conocido docente) manifestaban que la naturaleza sesgada de la asignatura simbolizaba la creciente desigualdad económica en Estados Unidos y contribuía a ella. En una templada carta de respuesta, Mankiw (2011) informaba de que otros alumnos que ya la habían cursado se incorporaron esa jornada al aula como contraprotesta e, irónicamente, el tema programado para ese día era justamente el de la desigualdad económica.

Pero, más allá de este episodio más difundido, la semilla de la insatisfacción con la forma en la que se enseña Economía en la Universidad ha germinado en distintos centros de estudios superiores de países avanzados. Como señalaba *The Economist* (2013, pág. 34), “*mientras la economía global se está curando lentamente, la materia [Economía] está aún en un estado de flujo, con estudiantes ansiosos por entender lo que fue mal, pero frustrados por lo que han recibido como enseñanza*”. En mayo de 2014, 44 asociaciones de estudiantes de 19 países hicieron público un llamamiento en demanda de una revisión del currículum académico de los economistas y de los métodos seguidos en la docencia (Domínguez, 2014b)<sup>3</sup>. Se trata de un hecho bastante insólito en otros campos del saber que viene a ilustrar las singularidades de la Economía como ciencia, aunque también un peculiar estatus que propicia que no se necesiten demasiadas acreditaciones para ejercer el apostolado en el terreno económico.

Sostiene Mario Bunge (2014) que hay dos clases de rebeldes, los que saben algo y los que no saben nada. Aunque cualquier movimiento no selectivo puede amparar las posiciones más variadas, con distinto grado de fundamento, los estudiantes de Economía reivindicativos –al menos los autores de contribuciones como las recogidas en la página web de *Rethinking Economics*– han de incluirse

---

<sup>1</sup> Paradójicamente, en países como Argentina, como portadores de respuestas en tiempos convulsos, los economistas han acumulado un gran poder de influencia en la opinión pública (*The Economist*, 2014b).

<sup>2</sup> Ante ese panorama de considerable vituperación hacia los economistas, resultaba extraño encontrar posiciones de reivindicación de su figura, incluso dentro de la profesión. Una excepción la encontramos en Medel (2011). No obstante, como ya en su día sostuvieron ilustres economistas (Domínguez, 2010), algunos de éstos, como Harford (2014), consideran en la actualidad que “*no tiene mucho sentido preguntar a un economista que nos diga lo que le ocurrirá a la economía el año que viene – nadie lo sabe*”. Por su parte, Brittan (2014) propone sustituir el enfoque de poner mucha confianza en las predicciones por otro basado en contingencias: “*En lugar de preguntar: ‘¿Qué ocurrirá?’ debemos preguntar: ‘¿Qué debemos hacer si?’*”.

<sup>3</sup> Jones (2014b) titulaba un breve artículo sobre el movimiento estudiantil de forma muy significativa y evocadora.

holgadamente en la primera categoría delimitada por el filósofo argentino. En esta línea, Jones (2014d) considera que la iniciativa estudiantil se basa en un planteamiento meditado y articulado.

Los referidos estudiantes están desencantados con las limitaciones de los conocimientos económicos impartidos para explicar los eventos del mundo real, reclaman la utilización de enfoques más amplios y diversos, y tratar problemas como la desigualdad y las consecuencias económicas del cambio climático. La rigidez de los modelos matemáticos dominantes se sitúa en el núcleo de las críticas. Una excesiva dosis de fe en modelos basados en la hipótesis de que todos los agentes se comportan de manera racional presenta el riesgo de que no se adquieran las competencias necesarias para afrontar los verdaderos problemas que aquejan a la sociedad. Asimismo, se considera que la complejidad de los fenómenos económicos aconseja dar cabida a otras disciplinas y no circunscribirse a un único enfoque analítico.

Para la Post-Crash Economics Society (PCES, 2014), el problema radica en la educación económica: *“Si la educación económica no se ajusta para su propósito, no producirá los economistas cualificados que necesitamos y la sociedad sufrirá como resultado de ello. Se requiere un replanteamiento de la disciplina o, por el contrario, se repetirán otros fallos en la Economía, como la crisis financiera”*. En suma, la Gran Recesión ha evidenciado la inadecuación de la enseñanza de la Economía para ayudar a los estudiantes a entender los eventos del mundo real (Jones, 2014a). Los estudiantes de Economía se azoran -señala Carlin (2013)- cuando ven que no son capaces de explicar la crisis de la Eurozona o el persistente paro mejor que sus colegas que estudian Ingeniería o Arqueología.

Lejos de creer que nos encontramos ante una moda pasajera con la que pueden marcarse cómodas distancias, la invitación a la revisión de los planes de estudio ha encontrado importantes y significados apoyos dentro del mundo académico y profesional (Jones, 2014e). Como expresaba *The Economist* (2013), *“no sólo los estudiantes están insatisfechos con la Economía. También, los economistas profesionales”*.

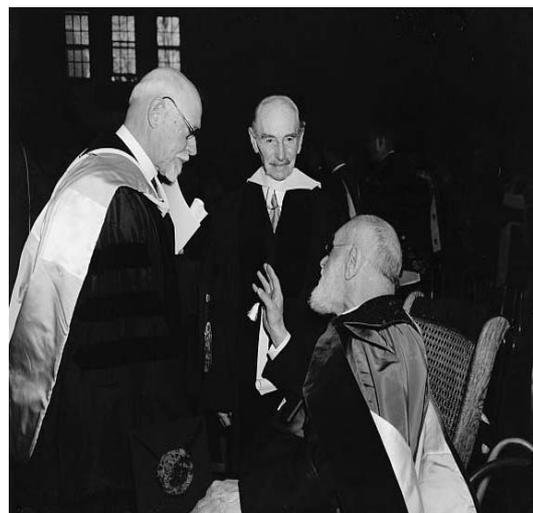
Así, por ejemplo, Benoit Cœuré (2014), miembro del comité ejecutivo del Banco Central Europeo, ha abogado por cambiar la orientación de los modelos académicos hacia situaciones en las que existen fricciones, así como por buscar un equilibrio entre la pluralidad, que da robustez, y la proliferación de enfoques, que impediría la comparabilidad. Cuestiona en particular el paradigma de modelización de las “expectativas racionales” dominante en la investigación económica, que *“postula fuertes supuestos sobre la toma de decisiones humanas, que implican, por ejemplo, que los agentes económicos son siempre capaces de asignar probabilidades*

*razonables a los resultados alternativos. Claramente, esta caracterización de la toma de decisiones humana está en abierto contraste con nuestra propia experiencia reciente. Necesitamos comprender cómo el pánico y las burbujas pueden surgir de sesgos psicológicos”*.

En este contexto, la complacencia entre los economistas respecto a la idea de que una economía de mercado no regulada tiende al autocontrol es considerada una de las causas del fracaso de la Economía (Carlin, 2013).

La demanda de pluralismo es también respaldada por John Kay (2014b), prestigioso economista inglés y destacado columnista del *Financial Times*, si bien advierte de la improcedencia de pretender generar contenidos a la medida de la agenda política de cada persona. Kay es asesor del *Institute for New Economic Thinking*, que defiende un enfoque ecléctico: el campo de la Economía no viene dado por un método de análisis sino por un conjunto de problemas; un adecuado alcance de la disciplina debe acoger cualquier idea que aporte utilidad sobre dichos problemas (Kay, 2014a).

Kay (2014b) pone también el dedo en la llaga sobre una importante cuestión como es la del equilibrio entre las actividades docentes e investigadoras: *“Una causa del problema no es específico de la Economía. Las modernas universidades premian la investigación por encima de la docencia, en un grado que dejaría atónitas a las personas ajenas al sistema... muchos profesores ven la enseñanza como un incordio en el camino de su ‘propio’ trabajo”*. A este respecto, hace algunos años, el profesor Victorio Valle (2004, págs. 1.040-1) aludía a *“la carencia de criterios de calidad social o de prioridad en la utilización de los recursos de investigación por parte de los agentes investigadores atraídos muchas veces por temas puramente especulativos”*.



---

Por otro lado, el manifiesto publicado por la mencionada asociación de la Universidad de Manchester (PCES) se encuentra prologado por A. Haldane, Director Ejecutivo para la Estabilidad Financiera en el Banco de Inglaterra, quien afirma que *“es hora de reconsiderar los pilares de la Economía”*.

Pese a tales respaldos, no faltan posiciones críticas respecto a los planteamientos de los colectivos de estudiantes, como las que inciden en la falta de rigor de algunas escuelas de pensamiento ajenas a la corriente principal (Jones, 2014c). Por su parte, Tim Harford, autor del *best seller* “El economista camuflado”, rechaza que el conocimiento económico haya sido irrelevante; en su opinión, el problema deriva de que algunas personas no sabían cuándo aplicarlo ni cómo adaptarlo a la realidad (Jones, 2013).

Por último, no puede perderse de vista que algunas de las críticas procedentes de fuera del ámbito económico se antojan pequeñas si las comparamos con los ataques cruzados entre distintas escuelas de economistas. Así, por ejemplo, Krugman (2013) – quien no duda en referirse a los “economistas de pacotilla” para calificar a algunos miembros de la profesión– afirmando que la mayor parte de los trabajos en macroeconomía de los últimos treinta años ha sido inútil, en el mejor de los casos, y perjudicial, en el peor. Incluso llegado a afirmarse en las páginas del diario Financial Times que los economistas se ven entre sí como virus, que, de otro modo, serían una pieza útil de software (Domínguez, 2010).

## **2. La puesta en cuestión de la Economía como ciencia**

Así pues, también antes del arranque de la Gran Recesión, el panorama del pensamiento económico distaba de ser uniforme y pacífico, caracterizándose por la existencia de distintas escuelas con visiones contrapuestas e irreconciliables. Tal vez sea ese un rasgo consustancial a la naturaleza de la Economía como ciencia social. De no serlo, difícilmente se aceptaría con tanta normalidad tan discrepante elenco de propuestas explicativas y de recetas diametralmente opuestas para solucionar los problemas sociales. No es menos cierto que su permeabilidad a todo tipo de injerencias abona el terreno para una controversia permanente. Los retos creados por la referida crisis han exacerbado las críticas hacia la profesión económica y avivado la necesidad de poner orden en la convulsa ágora económica. No obstante, ya desde hace décadas la corriente de la Economía experimental viene propugnando el recurso a la experimentación como única alternativa para consolidar el cuerpo de conocimientos de la ciencia económica, frente a modelos abstractos que ignoran atributos esenciales del mundo real.

Robert Shiller (2013), Premio Nobel de Economía en 2013, ha reflexionado acerca del posible carácter científico de la Economía, advirtiendo de que *“el problema es que una vez que nos centramos en la política económica, entra en juego mucho que no es ciencia”*. Los físicos o los químicos, científicos incuestionados, se enfrentan con una realidad sumamente compleja pero apta para la experimentación en laboratorios o las modelizaciones matemáticas sin necesidad de recurrir a una batería de hipótesis de comportamiento. La actividad económica, protagonizada por personas que procesan continuamente información dentro de un marco institucional cambiante, no se presta a la aplicación de los mismos métodos.

Una de las críticas más extendidas pone el acento en la “excesiva pretensión científica” de la Economía, que ha llevado a una exagerada fe en los modelos matemáticos, descuidando la necesidad de su vinculación con la experiencia real. Como señala Financial Times (2013), esta tendencia presenta el *“riesgo de no equipar al estudiante con las competencias necesarias para abordar los problemas reales”*.

Particularmente incisivo en este terreno se muestra George Cooper (2014), quien, en un reciente libro, con un título que no pasa inadvertido (“Dinero, sangre y revolución”), cuestiona el supuesto básico de una de las corrientes económicas dominantes, la neoclásica (Domínguez, 2014a; 2014d). Los modelos de esta escuela tan influyente parten de la hipótesis de que los individuos toman sus decisiones tratando de maximizar su bienestar o utilidad. Cooper discrepa de la plausibilidad de tal supuesto y, en su lugar, considera que las personas actúan como competidoras, es decir, tratando de que su posición sea mejor que la de otras.

Para justificar su planteamiento nos propone un famoso experimento conductista conocido como el juego del ultimátum. En éste, se comunica a dos jugadores que se les asignará una suma de dinero a compartir entre ambos, siempre que se pongan de acuerdo en la distribución. Si no lo hacen, ninguno recibirá cantidad alguna. Se permite que uno de los jugadores (A) haga una única propuesta de reparto al otro (B), que debe aceptarla o rechazarla. Supongamos que la cantidad total es de 10.000 euros. Imaginemos, por ejemplo, que A propone 8.000 euros para él y 2.000 euros para B. ¿Cómo cabe esperar que actúe éste? ¿Aceptará o rechazará la oferta? Si B fuese un maximizador de su utilidad, parecería claro que la aceptaría, ya que se aseguraría percibir 2.000 euros, frente a la alternativa, si la rechaza, de percibir nada. Sin embargo, los resultados de los experimentos realizados reflejan que el jugador B tiende a rechazar ese tipo de ofertas, dado que, aunque le permiten obtener un dinero adicional, lo dejan en una peor posición que al jugador A.

---

La Economía, según Cooper, se encuentra sumida en un estado de crisis y precisa de un giro como los que en su día protagonizaron científicos de la talla de Copérnico, Harvey o Darwin. Kuhn (1962) explica que cuando una ciencia se convierte en un campo de batalla entre diferentes e incommensurables visiones del mundo, pasa a un estado de crisis. Según Cooper, hay una serie de síntomas que sugieren que la Economía está en esa situación:

- La Economía se ha fracturado en tantas escuelas de pensamiento incompatibles para ser considerada una ciencia unitaria<sup>4</sup>.
- El debate entre las diversas escuelas de pensamiento se ha descompuesto. Hay diferencias fundamentales de opinión sobre el ámbito de la Economía y su metodología.
- Los modelos matemáticos usados por los economistas han proliferado y aumentado su complejidad, pero su capacidad predictiva no ha mejorado.
- Muchas de las escuelas de pensamiento operan acientíficamente en el sentido de que no tratan de modelizar la economía real, sino más bien de defender reformar la economía real para que se adapte a sus propios modelos.

Como explica Kuhn en el análisis de las revoluciones científicas, a pesar de que una teoría quede descartada por los hechos, es difícil que se rechace totalmente hasta disponer de otra mejor. Convencido de ello, Cooper se lanza a la búsqueda de un modelo superior que permita reemplazar el viejo paradigma. A tal fin, no duda en utilizar las enseñanzas darwinianas para subrayar que la toma de decisiones humanas es fundamentalmente un proceso competitivo. Así, las elecciones de los individuos resultan dependientes de las de sus semejantes. Si se admite este punto de vista, es evidente que el comportamiento agregado de una economía no puede representarse fiablemente como la suma de comportamientos individuales. Tampoco puede esperarse que se alcance un equilibrio, en la medida en que cada uno tratará permanente de mejorar su posición.

Otro de los ingredientes esenciales del enfoque propuesto consiste en ver cómo se distribuye la renta total entre los integrantes de la sociedad. La cuestión clave para dilucidar el progreso o el estancamiento económico radica en cómo circula el dinero en el interior de la pirámide social. Cooper se inspira en

---

<sup>4</sup> Chang (2014), que viene desempeñando un activo papel en la reivindicación de la revisión de los estudios de Economía, sostiene que no hay una sola forma correcta de hacer Economía, ya que existen al menos nueve escuelas económicas diferentes, que son justamente las diferenciadas por Cooper (2014).

Harvey, quien logró explicar el funcionamiento del aparato circulatorio humano, en su intento de desentrañar los secretos del circuito económico. En una sociedad feudal, el dinero, ya sea por la vía de las ganancias del comercio y del capital o de la tributación, se desplaza hacia la parte superior de la pirámide, hacia las élites, sin ningún tipo de retorno. Por el contrario, en una sociedad democrática, esencialmente gracias a la imposición progresiva, se generan flujos de dinero que llegan a la parte inferior de la pirámide. Al mismo tiempo, ante una mayor movilidad, los propietarios tratan de competir para no perder sus posiciones. Éstas son, según Cooper, las claves del éxito histórico del capitalismo democrático. Los sectores público y privado son contrapuestos, pero generan entre sí un antagonismo creativo, imprescindible para desencadenar el crecimiento económico.

El estudio de las revoluciones científicas es el camino elegido para elaborar la propuesta de cambio del paradigma económico; la mitología griega, la referencia utilizada para ilustrar las salidas a los problemas actuales. A semejanza de los trabajos de Hércules, la primera tarea encomendada es eliminar las actuaciones públicas favorecedoras del incremento del endeudamiento del sector privado; la segunda, inyectar dinero en la parte inferior de la pirámide a través de estímulos fiscales; la tercera, reequilibrar la carga de la imposición, disminuyendo la que recae sobre el trabajo.

Hoy por hoy, no sabemos si la propuesta “cooperiana” tendrá éxito o no en allanar el camino hacia un giro copernicano en el ámbito de la Economía. Ha de reconocerse que parte con alguna desventaja para ser validada por la academia: en el libro no aparece ninguna fórmula matemática (y apenas hay información estadística)<sup>5</sup>. Es cierto que en algunos pasajes hay una elevada dosis de simplificación de la realidad, pero no lo es menos que aporta savia nueva para tratar, si no de revolucionar, sí al menos de reactivar la circulación del pensamiento económico. Después de comentar la obra de Cooper, Authers (2014) apuesta por que dicha obra no logrará desencadenar ningún giro copernicano en la Economía, “*pero la necesidad de una nueva teoría es clara, aunque sólo sea para evitar que los inversores del mundo sigan usando modelos y supuestos que ya han demostrado irremisiblemente que no sirven para tal propósito. Cualquier cosa que contribuya a esta búsqueda es bienvenida*”.

Por otra parte, sin ningún género de dudas, avalada por su extraordinario éxito de ventas y su aún mayor incidencia en la opinión pública y en los círculos académicos, la obra de Piketty (2014) está llamada a

---

<sup>5</sup> Esta es una de las razones por la que The Economist (2014a) duda de que los economistas de la corriente principal tomen en serio las ideas de Cooper.

ejercer un gran impacto en el estudio de la Economía. Además de satisfacer la demanda de una mayor atención al problema de la desigualdad, con una impresionante base estadística histórica, una identificación de leyes del capitalismo -de consecuencias apocalípticas, salvo que se adopten medidas impositivas centradas en el capital de los más acaudalados-, propugna la reinscripción de la Economía al cuerpo de las ciencias sociales, a fin de compartir con otras disciplinas enfoques y perspectivas<sup>6</sup>.

Los planes de estudio actuales, como señala Jones (2014b), limitan nuestra capacidad para abordar los desafíos multidimensionales del siglo veintiuno. La complejidad de los fenómenos sociales demanda inequívocamente remarcar el carácter de la Economía como una ciencia social. Hasta ahora, los economistas han venido considerando que su disciplina estaba dotada de un estatus superior respecto a otras ciencias sociales. Fourcade et al. (2014, pág. 21) atribuyen esa posición de autoestima hacia sus propias intervenciones en el mundo a que la Economía, a diferencia de la Sociología o la Ciencia Política, ha llegado a ser una poderosa fuerza transformadora<sup>7</sup>.



Llegados a este punto, después de una serie de consideraciones no muy reconfortantes para la profesión económica, tal vez proceda recordar, simplemente como contrapunto, la reflexión de Taylor (2014, pág. 38) cuando señala que “la economía como ciencia no tiene respuestas para todos los problemas económicos del mundo. Pero también es justo recordar que tampoco los filósofos morales tienen respuestas para todos los problemas espirituales y éticos del mundo”.

<sup>6</sup> Así, por ejemplo, Morillas (2014) vaticina que “su legado será poderoso para el estudio de la economía”.

<sup>7</sup> El papel de los economistas desde una perspectiva histórica se valora en Domínguez (2014c).

### 3. Las críticas a la Economía: una oportunidad para el cambio y la mejora

La situación de críticas hacia la profesión económica debe acogerse, en nuestra opinión, como una oportunidad con vistas a la reflexión, la recapitulación y la introducción de cambios para la mejora, a fin de que, como señala Sylvia Nasar (2012), los economistas puedan seguir trabajando para resolver los problemas reales con los que se enfrenta la humanidad<sup>8</sup>.

Partiendo de esa actitud de dar la bienvenida a algunas críticas, no hay que perder, empero, la perspectiva de que, en realidad, parte de ellas se derivan de que se han abandonado los criterios tradicionales de la Economía.

El propio Mankiw (2011), quien declara no ver el estudio de la Economía lastrado por un sesgo ideológico, nos remite a la célebre declaración de Keynes: “La teoría económica no ofrece un cuerpo de conclusiones establecidas inmediatamente aplicables por la política. Es más un método que una doctrina, un aparato de la mente, una técnica para el pensamiento, que ayuda a quien lo posee a extraer conclusiones correctas”<sup>9</sup>.

Al margen de las enseñanzas del gran economista británico, cuando hoy se reclama, con total justificación, unos mayores ingredientes de historia económica y del pensamiento económico en los planes de estudio, no podemos olvidar que ya Schumpeter (1954) sentó las bases que permiten distinguir a un economista “científico” del resto de la gente que piensa, habla y escribe de Economía: el dominio de técnicas clasificadas bajo los títulos generales de historia, estadística y teoría. Por ello, un primer paso provechoso consistiría simplemente en retomar las raíces de la profesión.

Cabe preguntarse, pues, cuánto hay de novedoso en los nuevos planteamientos y en la sentencia de Haldane en el preámbulo del manifiesto de la PECS (2014) (Jones, 2014a): “Responder de manera apropiada las cuestiones de política pública del futuro requiere una comprensión del pasado. También requiere eclecticismo en la elección de la metodología, un conocimiento de la economía política, una apreciación de las instituciones, y una comprensión del dinero y de la banca”. El nuevo pensamiento, como apunta Giles (2011), implica un “retorno al pasado”. Pero, indudablemente, el

<sup>8</sup> Kay (2014c) pone el acento en el objetivo de disponer de más oportunidades de elección personal, entre las que destaca por encima de todas la de prolongación de la propia existencia.

<sup>9</sup> Siegfried (2009, pág. 215) formula un advertencia notable a los profesores de Economía: “el fin es habilitar a los estudiantes para comprender cómo pensar como un economista cuando tal pensamiento es apropiado, en vez de enseñarles a pensar (siempre) como un economista”.

“olvido” del papel de las finanzas requiere ser reparado. En opinión, de Wolf (Jones, 2013), “la tendencia hacia la abstracción y la matematización ha sido al final un pacto con el diablo en el que la macroeconomía ignoró las finanzas”<sup>10</sup>.

A su vez, Mackintosh (2014) considera que las previsiones económicas tienen unos registros miserables: “La economía es un sistema demasiado complejo para ser pronosticado fiablemente mediante tales simples modelos... Con algunos de los modelos más populares siendo poco más que formas costosas para tomar la media de los últimos uno o dos años y la tendencia a largo plazo –ignorando el sistema bancario, de vital importancia- no debe ser una sorpresa que los resultados se asemejen tan poco a las predicciones”.

Así pues, la demanda de un mayor pluralismo y humildad en una disciplina que hasta ahora ha sobrevalorado el purismo y la certeza (Financial Times, 2014) parece, más que justificada.

También advirtió el gran economista austríaco de que el conocimiento de sentido común llega mucho más lejos que en casi todos los demás campos científicos: “La economía no cuenta con los beneficios que la física obtiene de los experimentos de laboratorio, pero goza en cambio de una fuente de información de la que carece la física, a saber, el amplio conocimiento humano del sentido de las acciones económicas”.

Por una razón o por otra, y sin perjuicio de los matices que proceda introducir, el conjunto de inquietudes que vienen manifestándose y la magnitud de los problemas y retos con los que se enfrenta la sociedad han creado una oportunidad inmejorable para hacer una recapitulación del pensamiento económico, para llevar a cabo una revisión de la metodología y para adecuar los programas académicos. Ahora bien, como nos recuerdan Colander y McGoldrick (2009, pág. 4), el contenido de las asignaturas puede ser menos importante que la pasión de los profesores.

---

<sup>10</sup> Aquí nos encontramos con un importante conflicto de objetivos. Como advierte Financial Times (2014), muchos de los modelos económicos han ignorado el papel del sector financiero como una fuente de inestabilidad. Remediar esta deficiencia introducirá una mayor complejidad, por lo que los contenidos matemáticos habrán de ser incluso más intensos y, como recuerda Jones (2014c), será necesario recurrir a las Matemáticas dinámicas. Precisamente la intensificación matemática de la Economía ha sido uno de los factores que ha favorecido la autoconfianza entre los economistas (The Economist, 2014c).

## Referencias bibliográficas

- AUTHERS, J. (2014): “Push to beat rival overtakes need to replace bad economic theory”, Financial Times, 13 de abril.
- BRITTAN, S. (2014). “The economic soothsayers possess no crystal ball”, Financial Times, 9 de enero.
- BUNGE, M. (2014): “Entrevista”, El País, 2 de mayo.
- CARLIN, W. (2013): “Economics explains our world – but economics degrees don’t”, Financial Times, 17 de noviembre.
- CHANG, H.-J. (2014). “Cómo ‘usar’ la economía”, El País de los Negocios, 6 de julio.
- COEURÉ, B. (2014): “Rethinking economics after the crisis”, BCE, junio.
- COLANDER, D., y MCGOLDRICK, K. (2009): “The Teagle Foundation report: the economics major as part of a liberal education”, en D. Colander y K. McGoldrick (eds.), “Educating Economists. The Teagle Discussion on Re-evaluating the Undergraduate Economics Major”, Edward Elgar, Cheltenham.
- COOPER, G. (2014): “Money, blood and revolution. How Darwin and the doctor of King Charles I could turn economics into a science”, Harriman House, Petersfield.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): “Los economistas, en el banquillo de los acusados”, La Opinión de Málaga, 24 de marzo.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014a): “Dinero, sangre y revolución en Economía”, Sur, 14 de junio.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014b): “La rebelión de los estudiantes de Economía”, Sur, 9 de septiembre.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014c): “El papel de los economistas en perspectiva histórica”, Sur, 8 de noviembre.
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014d): “Reseña” de la obra de Cooper (2014), eXtoikos, nº 15.
- FINANCIAL TIMES (2013): “A new economics”, 12 de noviembre.
- FINANCIAL TIMES (2014): “Economics needs to reflect a post-crisis world”, 25 de septiembre.
- FOURCADE, M.; OLLION, E., y ALGAN, Y. (2014): “The superiority of economists”, Max Planck

---

Sciences Po Center on Coping with Instability in Market Societies, MaxPo Discussion Paper 14/3.

GARCÍA MONTALVO, J. (2014): “¿Dónde quedó la ciencia económica?”, *El País de los Negocios*, 6 de julio.

GILES, C. (2011): “A formula for teaching economics”, *Financial Times*, 11 de noviembre.

HARFORD, T. (2014): “An astonishing record – of complete failure”, *Financial Times*, 30 de mayo.

JONES, C. (2013): “‘Dismal science’ seeks fresh thinking after failure in crisis”, *Financial Times*, 11 de noviembre.

JONES, C. (2014a): “A post-crash manifesto to rebuild economics”, *Financial Times*, 22 de abril.

JONES, C. (2014b): “Economics students of the world, unite!”, *Financial Times*, 5 de mayo.

JONES, C. (2014c): “Economics: change of course”, *Financial Times*, 16 de mayo.

JONES, C. (2014d): “ECB’s Cœuré backs student calls to overhaul economics curriculum”, *Financial Times*, 26 de junio.

JONES, C. (2014e): “Universities to revamp economics courses”, *Financial Times*, 22 de septiembre.

KAY, J. (2014a): “Economists: there is no such thing as the ‘economic approach’”, *Financial Times*, 14 de enero.

KAY, J. (2014b): “Angry economics students are naive –and mostly righth-”, *Financial Times*, 20 de mayo.

KAY, K. (2014c): “Live longer -and tkank economics”., *Financial Times*, 14 de octubre.

KRUGMAN, P. (2013): “El reino del error de los economistas”, *The New York Times*, 27 de mayo; *Blogs de El País*.

KUHN, T. S. (1962): “The structure of scientific revolutions”, *University of Chicago Press*, Chicago.

MACKINTOSH, J. (2014): “When economists reach a conclusion, it is time to worry”, *Financial Times*, 14 de diciembre.

MANKIW, G. (2011): “Know what you’re protesting”, *The New York Times*, 3 de diciembre.

MEDEL CÁMARA, B. (2011): “El papel de los economistas en la sociedad”, *eXtoikos*, nº 1.

MORILLAS, P. (2014): “¿Revolucionará Piketty la Universidad?”, *El País*, 6 de junio.

NASAR, S. (2012): “La gran búsqueda. Una historia de la Economía”, *Debate*, Barcelona.

PIKETTY, T. (2014): “Capital in the twenty-first century”, *Harvard University Press*, Cambridge, Mass.

POST-CRASH ECONOMICS SOCIETY (PCES) (2014): “Economics, Education and Unlearning”.

SCHUMPETER, J. A. (1954): “History of Economic Analysis”, *Oxford University Press*; versión española, Ariel, Barcelona, 1971.

SHILLER, R. J. (2013): “Is Economics a science?”, *Project Syndicate*, noviembre.

SIEGFRIED, J. J. (2009): “Really thinking like an economist”, en D. Colander y K. McGoldrick (eds.), “Educating Economists. The Teagle Discussion on Re-evaluating the Undergraduate Economics Major”, *Edward Elgar*, Cheltenham.

TAYLOR, T. (2014): “Economía y moral”, *Finanzas & Desarrollo*, junio.

THE ECONOMIST (2013): “Post-crisis economics. Keynes’s new heirs”, 23 de noviembre.

THE ECONOMIST (2014a): “Revolutionary fervour. Does economics need a rethinking?”, 8 de marzo.

THE ECONOMIST (2014b): “Celebrity economists. The sages of the pampas”, 29 de noviembre.

THE ECONOMIST (2014c): “The status of economists. The power of self-belief”, 6 de diciembre.

VALLE SÁNCHEZ, V. (2004): “La investigación como dedicación del economista”, en E. Fuentes Quintana (dir.), “Economía y economistas españolas”, vol. 8, *Funcas*, Círculo de Lectores, Barcelona.







# Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2015	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		2014	2015	2014	2015			
<b>Actividad económica</b>											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,4	2,9	0,9	1,0	1,4	2,7	1,4	2,6	I Trim.	BdE, INE y AEEA	Crecimiento superior al esperado, sustentado en el buen comportamiento de la demanda interna, y, en concreto por los agregados de gasto del sector privado
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,6	3,5	0,8	1,2	2,2	3,0	1,9	3,0			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,2	-0,6	0,1	-0,2	-0,8	-0,3	-0,5	-0,4			
<b>Mercado laboral</b>											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	2,3	0,6	0,8	1,2	3,0	2,4	2,7	I Trim.	Eurostat e INE	Crecimiento del empleo, si bien no se traducido en una reducción de la tasa de paro significativa en España y en Andalucía
5. Tasa de paro (%)	6,1	5,6	11,6	11,2	24,4	23,4	34,8	34,6			
<b>Precios</b>											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	1,6	-0,1	0,4	-0,3	-0,2	-0,7	-0,3	-0,8	I Trim.	Eurostat e INE	Continuidad de la progresión a la baja de la inflación, apoyada en la caída de los precios del petróleo
<b>Sector exterior</b>											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-6,0	-3,9	15,3	48,8	-70,0	25,9	4,1	182,4	I 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
<b>Sector público</b>											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-4,9	-4,2	-2,4	-2,0	-5,8	-4,5	-1,2 <sup>(1)</sup>	-0,7 <sup>(1)</sup>	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda e incumplimiento de los objetivos de déficit público
9. Deuda pública (%s/PIB)	104,8	104,9	96,2	94,0	97,7	10,4	22,5 <sup>(1)</sup>	21,1 <sup>(1)</sup>	Prev.		
<b>Sector monetario y financiero</b>											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,3	0,3	0,05	0,05	--	--	--	--	I Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Contención de la prima de riesgo. Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado
11. Tipos de interés de mercado (%) <sup>(2)</sup>	0,32	0,25	0,33	0,21	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,53	1,92	2,28	1,35	2,72	1,23	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) <sup>(3)</sup>	13,4	10,0	12,6	17,5	20,2	11,4	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	6,9	7,1	-0,7	0,1	-3,3	-4,5	-3,1	-3,7			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	6,4	8,1	-2,8	2,8	0,5	-1,0	-1,0	0,9			

## Notas:

<sup>(1)</sup> Correspondiente a la Junta de Andalucía.

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

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

(Fecha actualización: 28.6.2015)







# Evolución del número de usuario de las redes sociales

Rafael López del Paso

**Resumen:** El objetivo de esta nota es mostrar la evolución del número de usuarios de redes sociales a escala mundial durante el periodo 2002-2014, así como su estimación para los años comprendidos entre 2014 y 2018.

**Palabras clave:** Red social; usuarios; número.

**Códigos JEL:** O33; O35; R29; Z13.

Corría el año 1997 cuando la empresa Six Degrees (en honor a la Teoría de la Seis Grados) implantaba la primera plataforma por la que se permitía a su restringido millar de usuarios la creación de perfiles, así como de listas de amigos y de amigos de amigos. Aquella estructura pronto encontró respuesta en la creación de herramientas similares como Asian Avenue, Blackplanet y MiGente, que, además de las funcionalidades de la anterior, posibilitaban la separación de listas personales y profesionales, e identificar a los amigos sin pedir la aprobación de conexiones. En conjunto, 238 millones de personas entraban en el nuevo siglo conectados virtualmente con su comunidad de amigos.

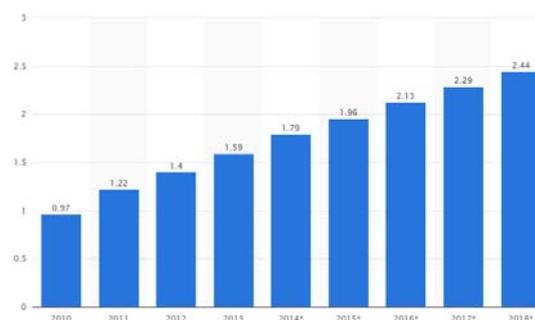
Tras estos desarrollos recientes, en 2001 surgió Ryze.com como primera red profesional, con la premisa de facilitar a las empresas la búsqueda de candidatos para la cobertura de sus demandas de trabajo y fomentar la colaboración empresarial, apareciendo en escena un año más tarde LinkedIn.

En 2003 comenzó su andadura MySpace, y en 2004 se creó Facebook, originariamente para apoyar las redes universitarias, donde para poder pertenecer a la red se estaba obligado a proporcionar las direcciones de correo electrónico asociada con las instituciones educativas en las que se cursaba los estudios. En este año, apenas 400 millones de personas contaban con una cuenta social.

Durante el periodo 2000-2014, el número de usuario de redes sociales en el mundo se ha multiplicado prácticamente por 7,5 hasta alcanzar los 1.790 millones de personas, lo que supone el 24% de la población total. Sólo en 2014, se han incorporado 200 millones de usuarios nuevos, lo que supone un incremento anual del 12,6%.

La tendencia apunta a la continuidad de su crecimiento. Para 2018 se estima que el número de usuarios se sitúe en 2.440 millones, duplicando los existentes en 2011.

Gráfico 1: Evolución del número de usuario de redes sociales en el mundo. 2010-2018\*  
(Miles de millones de personas)



\* Estimación

Fuente: Statista.

Facebook es líder mundial, seguida de Google +, con la excepción de Norte América, donde se ve desplazada por YouTube. El tercer puesto lo ocupan YouTube en Asia Pacífico, Europa y Sudamérica, mientras que en África y Oriente Medio esta posición corresponde a Twitter, y en Norte América Google + es la tercera red más utilizada.

El 82% de los usuarios de Internet tienen cuenta en Facebook, porcentaje que se eleva por encima del 90% en la mayoría de países desarrollados o en vías de desarrollo.

En 2014, 6 de cada 10 usuarios utiliza redes sociales vía PC, y 4 de cada 10 vía móvil. Sin embargo, el acceso vía móvil a las redes sobrepasa el 50% en el segmento de edad de 16-34 años. El uso de las redes sociales es la segunda actividad más importante que se realiza vía móvil (45%), seguida por el uso del mail (41%) y el de mensajería instantánea (40%).







## El perfil de los usuarios de las redes sociales

Rafael López del Paso

**Resumen:** En esta nota se analiza el perfil de los usuarios de las redes sociales en España, tomando como referencia el ejercicio 2014, atendiendo al sexo, edad, nivel de renta, lugar de residencia, estado civil y situación en la vivienda.

**Palabras clave:** Red social; usuario; perfil.

**Códigos JEL:** O33; O35; R29; Z13.

Transcurridas dos décadas desde que las tecnologías disruptivas irrumpieran en nuestras vidas, nadie cuestiona que no nos encontramos ante un fenómeno pasajero, sino todo lo contrario, dado que han venido para quedarse, transformando nuestro modus operandi como profesionales, consumidores e incluso en el desenvolvimiento de nuestras relaciones personales. Procesos de selección presenciales han dado paso al análisis de perfiles y de videos de presentación; encuestas a pie de calle que han sido sustituidas por “me gusta” en el diseño de un nuevo producto o el lanzamiento de una nueva campaña publicitaria; la elección de un lugar de vacaciones se materializa atendiendo a las opiniones de nuestros pares en lugar de la de profesionales de las agencias de viajes; o incluso conversaciones en torno a un café han sido reemplazadas por la configuración de cestas de candidatos potenciales para el azaroso comienzo de una relación sentimental.

Ahora bien, su extraordinaria extensión no debe llevarnos a incurrir en el error de tipificarlo como un “fenomenal universal y homogéneo”, dado que, como se encargan de poner de manifiesto los estudios realizados, existen diferencias apreciables en cuanto a su penetración y uso entre los diferentes basamentos poblacionales y sociales. Atendiendo a la información proporcionada en el informe “OBS 2015. Análisis de las tendencias de uso y participación de las redes sociales en España”, elaborado por Online Business School, se pone de manifiesto:

- La población mayor de edad *on-line* de nuestro país asciende a 23 millones de personas, de la que tres cuartas partes son usuarios activos de redes sociales. Únicamente el 8% de los usuarios de Internet mayores de 16 años carece de una cuenta.

- Por sexo no existen diferencias significativas, si bien en el caso de las de mayor aceptación (Facebook, Twitter, Google+ e Instagram) el grado de penetración entre los hombre es superior (cuadro 1).

- Por edades, se constata una mayor aceptación entre los colectivos más jóvenes.

- Segmentando por nivel de ingreso, la incidencia superior se produce en aquellos con unas rentas anuales brutas comprendidas entre 25.000 y 38.000 euros anuales (cuadro 1).

- Asimismo, dos de cada tres usuarios residen en núcleos urbanos.

- En lo que respecta al estado civil, el 46% está casado, mientras que los solteros representan el 34% del total.

- Atendiendo a su situación en la vivienda, el 17% vive sólo, el 34%, aun cuando no ha conformado una familia, vive con alguien y, el resto, el 49%, reside en el hogar con su familia.

Cuadro 1. Grado de penetración (%) de las redes sociales en España. 2014. Segmentación por sexo y edad

	Total	Sexo		Edad (años)				
		Masculino	Femenino	16-24	25-34	35-44	45-54	55-64
Facebook	41	44	48	47	54	47	47	47
Twitter	14	16	22	25	33	19	26	22
Google+	13	18	16	19	21	16	19	17
Instagram	9	7	8	15	26	15	10	12
YouTube	8	10	9	14	20	12	13	12
Linkedin	10	6	10	12	10	9	10	10
Pinterest	5	7	7	15	13	11	9	10
Tuenti	6	6	4	5	13	5	8	7
Badoo	2	5	4	7	9	5	6	6
Tumbir	3	3	3	5	15	5	5	5
Myspace	5	3	3	5	8	5	5	5

Fuente: OBS (2015).

Cuadro2: Usuarios de las redes sociales en España. 2014.  
Distribución por nivel de ingresos en función del sexo y la edad (porcentaje sobre total)

Ingresos brutos anuales (€)	Total	Sexo		Edad (años)				
		Masculino	Femenino	16-24	25-34	35-44	45-54	55-64
<2.000	12	13	10	12	13	12	9	9
2.000-10.000	8	7	9	6	9	7	8	9
10.000-15.000	7	8	6	6	7	7	6	10
15.000-20.000	7	7	6	5	6	7	7	7
20.000-22.000	1	1	0	0	0	2	0	0
22.000-27.000	6	8	5	3	7	7	7	7
27.000-31.000	7	6	7	5	5	8	7	7
31.000-40.000	7	7	8	4	6	7	9	15
40.000-50.000	5	6	4	3	5	6	6	3
>50.000	7	9	5	2	7	6	10	12
No contesta	33	28	40	55	35	21	31	21
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: OBS (2015).





---

## *Estructura de una red social*

Rafael López del Paso

**Resumen:** En esta nota se proporciona una somera descripción de los elementos que definen una red social conforme a la teoría de los grafos.

**Palabras clave:** Red social; estructura; grafo.

**Códigos JEL:** O33; O35; R29; Z13.

A tendiendo a su dimensión estrictamente tecnológica, el surgimiento de las redes sociales constituye un fenómeno novedoso, pues a pesar de que su uso se encuentra arraigado en el quehacer diario de amplias capas poblacionales, como si de un “habito ancestral” se tratase, recientemente ha alcanzado la “mayoría de edad”<sup>1</sup>. Sin embargo, si se atiende a sus fundamentos, su nacimiento se retrotrae hasta 1929, año en el que el escritor húngaro Frigyes Karinthy publicaba su obra “Chains”, en la que esbozaba la famosa “Teoría de los Seis Grados de Separación”<sup>2</sup>, piedra angular sobre la que se sustenta la creación y el despliegue de la “aldea tecnológica global”<sup>34</sup>. Incluso se podría tipificar de coetáneas al piano, al reloj de péndulo, a la máquina de calcular, al microscopio o al antejo astronómico, pues a través de “grafos” comenzaron a definirse formalmente y representarse gráficamente las relaciones y conexiones entre los seres humanos<sup>5</sup>.

Conforme a esta metodología, empleada hoy día con carácter general para su análisis y estudio, cualquier red se configura por una serie de actores (nodos). Estos actores pueden ocupar dos tipos de posiciones, centrales o periféricas, atendiendo al protagonismo que adquieran en la red.

La posición de cada actor va a depender de cuatro factores:

- Anclaje: entendido como los participantes a los que se tomen como referencia para la extensión de la malla de vínculos.
- Accesibilidad: definida como el número de pasos necesarios para alcanzar a cualquier sujeto integrante, que va a venir determinado por la proporción de participantes con los que se puede contactar y el número de intermediarios a los que se debe recurrir para conectar con otro usuario.
- Densidad: como la proporción que representa el número de vínculos en relación al número total de miembros integrantes.
- Rango: el número de personas vinculadas sin necesidad de recurso a intermediarios.

El nivel de desarrollo alcanzado por la red vendrá determinado por las relaciones entre los participantes, así como por su escala y el volumen de información que se comparta, función esta última de:

- Intensidad: grado de implicación de los agentes entre sí.
- Frecuencia.
- Discrecionalidad: reciprocidad o no de las relaciones.
- Duración.

Finalmente, los vínculos entre usuarios son susceptibles de tipificar como concretos, encaminados a fin específico, o difusos, también llamados generales.

---

<sup>1</sup> La primera red social “SixDegrees.com” se puso en marcha en 1997. Mediante la creación de este espacio web, los usuarios podían crear perfiles, lista de amigos y de amigos de sus amigos.

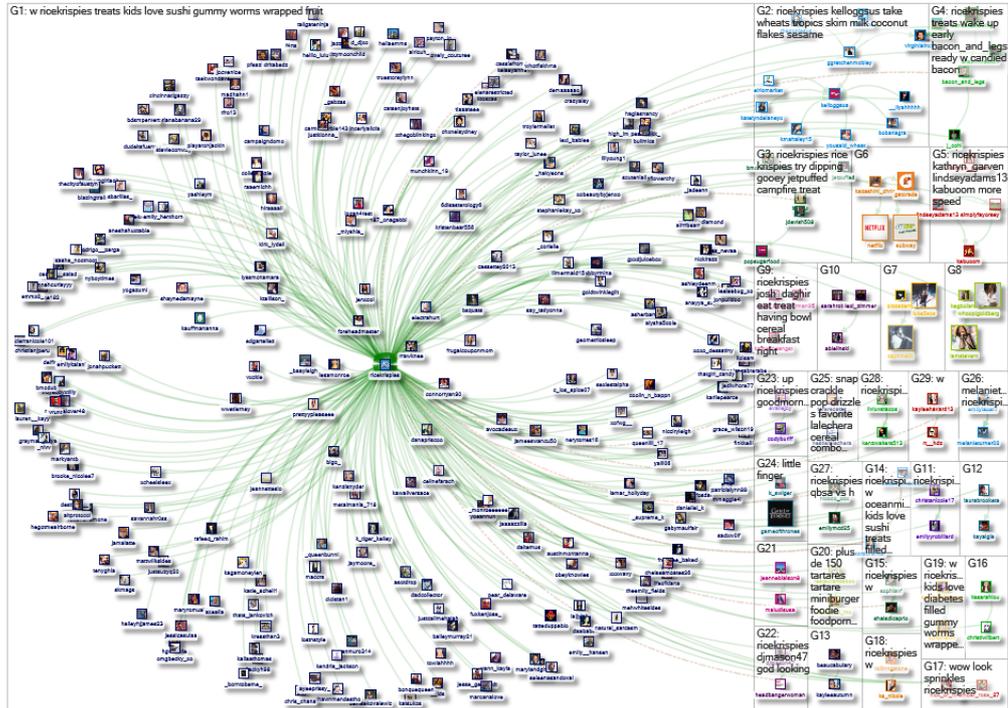
<sup>2</sup> La “Teoría de los Seis Grados de Separación” establece que cualquier persona del planeta está conectada con cualquier otra, a través de una cadena de conocidos con no más de cinco eslabones o puntos de unión. Ésta, junto con la “Teoría de la Fuerza de los Puntos Débiles”, que fue desarrollada por el sociólogo norteamericano Mark Granovetter, durante la década de los sesenta del pasado siglo, y que señala que, desde el punto de vista de las relaciones sociales, las que en realidad importan son las caracterizadas por el contacto poco frecuente, una falta de cercanía emocional y una corta o inexistente historia de favores recíprocos, constituyen la base sobre la que se construyen las redes sociales

<sup>3</sup> Véase Bott, E. (1971): “Family and social networks”, Free Press, Nueva York

<sup>4</sup> La Asociación Francesa de Inteligencia Artificial sitúa el origen de las redes sociales, entendidas como el intercambio de información personal entre varios individuos y que a su vez trasladan la información a otros amigos, en la Edad Media.

<sup>5</sup> Véase, Requena Santos, F. (1989): “El concepto de red social”, Reis: Revista española de investigaciones sociológicas, nº 48.

## Representación gráfica de una estructura parcial de red social







## Inflación, incrementos salariales e IRPF

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En una etapa inflacionaria, los perceptores de rendimientos del trabajo cuyos ingresos aumentan al mismo ritmo que la inflación simplemente logran mantener el valor de su renta en términos reales. En esta nota se plantea si dicho incremento de ingresos nominales, a fin de preservar la renta disponible real del contribuyente, debe quedar directamente exonerado de gravamen en el IRPF, sin ningún tipo de ajuste adicional, ya que su percepción no implica ningún aumento de la capacidad adquisitiva.

**Palabras clave:** IRPF; inflación; rendimientos del trabajo; revisiones salariales.

**Códigos JEL:** H24; E31.

En una etapa inflacionaria, los perceptores de rendimientos del trabajo cuyos ingresos aumentan al mismo ritmo que la inflación simplemente logran mantener el valor de su renta en términos reales. Por ejemplo, supongamos que, en el año 1, un trabajador percibe unos rendimientos de 30.000 euros brutos. Si la tasa de inflación es del 10% anual, sería necesario un salario de 33.000 euros en el año 2 para mantener el poder adquisitivo. Así, el incremento de los 3.000 euros nominales se limita a cumplir ese papel de reposición del valor real del salario. ¿Debería, en consecuencia, quedar exonerado de gravamen en el IRPF, sin ningún tipo de ajuste adicional? ¿Cabe establecer un paralelismo con el ajuste propuesto en relación con los rendimientos del ahorro, en el sentido de eximir de gravamen el componente inflacionario de los intereses percibidos?

A efectos de enmarcar la posible respuesta, puede ser conveniente partir de algún principio orientativo de la tributación de la renta personal. Un principio con una base económica podría ser el siguiente: tomando como referencia una política impositiva dada, si una persona mantiene constante su renta real antes de impuesto, debería mantener también constante su renta real después de impuesto.

Si el IRPF es un impuesto estrictamente proporcional, dotado de un tipo de gravamen fijo, no es preciso adoptar ningún tipo de medida para garantizar el principio citado:

- Con un tipo fijo del 20%, el impuesto del año 1, en el caso considerado, ascendería a 6.000 euros ( $20\% \times 30.000$ ), con lo que la renta disponible se situaría en 24.000 euros ( $30.000 - 6.000$ ).
- En el año 2, la cuota pasaría a ser de 6.600 euros ( $20\% \times 33.000$ ), y la renta disponible, de 26.400 euros. Expresada a precios del año 1 ( $26.400/1,1$ ), esta renta neta presenta el mismo valor que la del año 1 (24.000 euros).
- Hemos comprobado que se cumple el precepto indicado, de manera completamente automática.

En cambio, en presencia de una tarifa progresiva debe realizarse algún ajuste para no perjudicar al contribuyente. Una de las alternativas responde al siguiente procedimiento: i) expresar la renta del año 2 a precios del año 1; ii) aplicar a la renta así calculada la tarifa vigente a fin de calcular la cuota tributaria; iii) expresar la cuota obtenida (que ha quedado calculada a precios del año 1) a precios del año 2.

Consideremos la siguiente tarifa del IRPF, por tramos o escalones:

Renta (euros)	Tipo de gravamen (%)
De 1 a 10.000	10
De 10.001 a 20.000	20
De 20.001 a 30.000	30
De 30.001 a 40.000	40
Más de 40.000	50

A una renta de 30.000 euros en el año 1 le corresponde una cuota de 6.000 euros ( $10\% \times 10.000 + 20\% \times 10.000 + 30\% \times 10.000 = 1.000 + 2.000 + 3.000$ ). La renta disponible será de 24.000 euros ( $30.000 - 6.000$ ).

Para la misma renta real en el año 2, 33.000 euros, el impuesto se calcularía de la siguiente forma:

- En primer lugar se obtendría la renta del año 2 a precios del año 1 ( $33.000/1,1 = 30.000$ ).
- A esta, según la misma tarifa, le correspondería una cuota de 6.000 euros, que, a precios del año 2, ascendería a 6.600 euros ( $6.000 \times 1,1$ ).
- Así, la renta disponible del año 2 sería igual a 26.400 euros ( $33.000 - 6.600$ ). A precios del año 1, esta equivaldría a 24.000 euros.
- Se comprueba, pues, que se estaría respetando el principio impositivo enunciado.

---

Para interpretar el resultado obtenido es preciso tener en cuenta que en el cálculo se ha considerado la totalidad de los rendimientos obtenidos en el año 2, incluido el componente de carácter inflacionario, pero en la práctica la tarifa se ha aplicado sobre su valor real. Sin embargo, para preservar la igualdad de la renta disponible real ha sido preciso convertir la cuota calculada a precios del año 2.

¿Es lo anterior equivalente a limitarnos a exonerar directamente, sin más, el referido componente inflacionario? Si operáramos de esta manera, la tributación del año 2 sería de 6.000 euros, con lo que la renta disponible de este año sería de 27.000 euros, que, a precios del año 1, equivaldría a 24.545,45 euros. La renta disponible aumentaría en términos reales.

En definitiva, la exclusión del componente inflacionario, sin más, implicaría practicar un sobreajuste a la inflación. La preservación de la neutralidad impositiva en un contexto de inflación requeriría calcular la tributación sobre la renta real, pero, asimismo, prestar atención a que el importe de la cuota a pagar mantuviese también su valor real.

Por lo que se refiere a la cuestión suscitada respecto al tratamiento de los rendimientos del ahorro, puede ser oportuno considerar si la exoneración del componente inflacionario de los intereses, destinado a mantener el valor real del capital, representa igualmente un sobreajuste a la inflación. La distinción entre capital y rendimiento es crucial a este respecto.





---

# Julie Récamier y la creación de una empresa de riesgo compartido para la salvación económica del Vizconde de Chateaubriand

Rafael Muñoz Zayas

**Resumen:** Esta nota tiene como finalidad poner en conocimiento la venta de derechos de edición y beneficios futuros vinculados a las Memorias de ultratumba de François-René de Chateaubriand, ideada por Julie Recamiér, en el año 1836, así como algunas reflexiones sobre el riesgo asumido por los inversores en relación a la tenencia de estos derechos y el retorno de la inversión realizada en la sociedad de riesgo compartido creada a tal fin.

**Palabras clave:** Riesgo compartido; inversión, derechos; Chateaubriand; Recamiér.

**Códigos JEL:** A12; A29; E22; N13.

*«Est-ce moi, qui déteste tout ce qui ressemble aux affaires, qui voudrais ignorer qu'il y a de l'argent dans le monde, qui hais le bruit et l'éclat, qui n'ai pu trouver une larme pour la perte d'une grande fortune, qui jouis de la culture d'une fleur, du chant d'un oiseau, de l'amitié d'un chien [...] est-ce donc moi qui suis ambitieuse? Oui, oui, c'est moi».*

*François-René de Chateaubriand.*

Julie Récamier es una figura que ha pasado a la historia por ser dinamizadora de la vida cultural francesa de finales del siglo XVIII y de la primera mitad del XIX. Fue la esposa del banquero Récamier, personaje acaudalado, lo que le permitió organizar un salón literario que alcanzó su apogeo durante el periodo napoleónico, aunque su influencia se extendió más allá de su gobierno. Este fue el punto de partida de una extensa red de conocidos, lo que le facilitó entablar relaciones sociales estrechas con intelectuales de prestigio, artistas, aristócratas y políticos. Fue una figura significativa en la época, de amplia cultura y trato amable, cuya belleza rendía a los notables de la época, y a la que sucumbió el Vizconde de Chateaubriand, su amante durante cerca de 20 años.

Si la figura de Madame Récamier resulta desconocida para el público en general, la figura de Chateaubriand se ha ido diluyendo en el tiempo, quedando apenas su conocimiento reservado para los alumnos universitarios que siguen un grado de Filología Románica o de Filología Francesa y que tienen como materia de estudio la literatura francesa del primer cuarto del siglo XIX, pues, entre los méritos que se le reconocen, se encuentra ser el padre del Romanticismo francés o, al menos, una de sus figuras preeminentes.

Es probable, de igual manera, que un estudiante del grado de Historia haya tenido oportunidad de saber de la trascendencia de su paso por el ministerio de Asuntos Exteriores francés y que haya conocido cómo su pensamiento político moldeó algunos acontecimientos cruciales de la historia de España, de

Francia y del ámbito europeo, además de haber sido testigo del fin del Antiguo Régimen, de la revolución de 1789, de la Restauración y del Congreso de Verona, sin olvidar la Revolución de 1830 y la coronación de Luis Felipe I de Orleans, que supusieron el fin de su carrera política y el principio de sus problemas económicos, como se encuentra reflejado en sus memorias.

A este estudiante imaginario —no circunscrito a las dos disciplinas nombradas anteriormente— se le podría sumar el colectivo de los estudiantes de los grados de Economía o Administración de Empresas si se expusiera, en alguna asignatura de estos estudios, la imaginativa solución financiera que se pergeñó entre la íntima Juliette Récamier y un grupo de inversores privados con la finalidad de evitar el impago de un endeudado Chateaubriand, y de los riesgos y vicisitudes que dicha empresa conllevó para aquellos inversores que formaron parte de la misma.

La historia es sencilla. En 1830, con la ascensión al trono de Luis Felipe I, Chateaubriand, ultraconservador católico, monárquico realista, seguidor borbónico, diletante, periodista, escritor, gourmet y liberal, se aparta de la vida pública por coherencia con sus principios políticos al negarse a jurar lealtad al nuevo rey de la casa de Orléans.

Este hecho supone el fin de su carrera en el ámbito público, el cese de las encomiendas de la monarquía como su representante, el apartamiento de su carrera como embajador. Para un hombre de 62 años, que había sobrevivido los últimos 30 años de su vida entregado a la función pública, habiendo obtenido reconocimiento en su labor como escritor, periodista o diplomático, acostumbrado desde su origen a un alto tren de vida, el encontrarse sin recursos económicos con los que hacer frente a las deudas que había contraído en los años anteriores debió de ser una situación difícil, cuanto menos, aunque un recorrido por su correspondencia privada nos indica que esta situación no le era desconocida (Robethon,

---

1893), y si leemos sus memorias, observamos que fue, en épocas determinadas, casi crónica. Pero como señala en el prefacio que escribió a sus Memorias en julio de 1846, responder a esas deudas era una necesidad vital que respondía tanto a su posición como a su conducta.

Sin embargo, tenía en su haber sus Memorias de ultratumba, escritas desde 1809 y cuyo primer borrador, concluido en 1826, fue revisado y ampliado incansablemente hasta poco tiempo antes de su muerte en 1848 (Giné, 2006).

Sus memorias, que recorrían una vida llena de acontecimientos históricos y personales, conformaban un producto atractivo para los editores del momento, dada la fama y el prestigio que envolvía a Chateaubriand, incluso entre aquellos que no pertenecían a su misma vertiente ideológica. Con la venta de estas memorias aún podría obtener ingresos suficientes para hacer frente a las deudas contraídas e incluso, fijando un precio que se considerase adecuado, obtener una suma de dinero suficiente con el que poder afrontar sus gastos diarios.

Fue Juliette Récamier la artífice de una idea innovadora para su tiempo, por las implicaciones que conllevaba, aunque en un primer momento, la idea que barajaba era bastante simple y conocida: conseguir un adelanto por parte de algún editor a cambio de la publicación futura de sus memorias. Con esta finalidad organizó unas lecturas en su casa en las que Chateaubriand leyó a un conjunto de editores fragmentos de sus memorias con la esperanza de venderles sus derechos de publicación.

Este hecho sí es novedoso, pues ponía en relación directa a un grupo de inversores privados con una persona que tenía entre manos un proyecto, en este caso, editores con un escritor con una obra por terminar. Si equiparáramos esta reunión con nuestros tiempos, sería muy parecida a las sesiones presenciales que ponen en contacto a los denominados *business angels* con emprendedores y en las cuales estos últimos tienen un tiempo limitado para presentarles sus proyectos.

Esta idea tan singular no tuvo, en parte, éxito: ninguno de los editores se aventuró en solitario a adquirir los derechos futuros de edición. No podemos saber a ciencia cierta las causas de este fracaso, aunque podemos imaginar que pudo ser por la extensión de las memorias, por la condición de la obra inacabada, o por la imposición que trató de fijar el autor durante las negociaciones de no editar la obra hasta 50 años pasados de su muerte<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Esta condición es quizás un malentendido de parte de las críticas que cita este periodo de tiempo antes de la publicación de la obra. Los 50 años que indicaba Chateaubriand aludían al supuesto de fallecer fuera de territorio francés, que era el período de tiempo que quería

Lo cierto es que la idea de Juliette Récamier tuvo una consecuencia positiva imprevista, que, si hubiera sucedido en nuestros tiempos, lo podríamos señalar como un ejemplo de ese marketing viral que ha alcanzado todo su potencial en las redes sociales en el entorno digital: las inacabadas memorias de Chateaubriand se convirtieron en la primera obra literaria que, sin haber sido publicada ni terminada, mayor difusión e interés despertó en los distintos círculos intelectuales de la época (Auster, 2003).

Fruto de este éxito inesperado fue la segunda idea que puso en marcha Juliette Récamier: ofreció la venta de los derechos de las futuras memorias de Chateaubriand a un conjunto de inversores a cambio de una suma inicial de 136.000 francos de 1836, además de un renta anual por importe de 12.000 francos anuales. La suma inicial sirvió para liquidar sus deudas, y la renta vitalicia le permitió dedicarse exclusivamente a la tarea de escribir sus memorias (Santamaría, 2010).

Se tiene que tener en cuenta que alcanzar la edad de 62 años en 1830 era una meta reservada a unos pocos, lo cual lo convertía en un anciano, ya que la esperanza de vida en aquella época se estima en torno a los 39 años de edad (Schofield y Reher, 1994).

Para ello Madame Récamier tuvo que convencer a un grupo heterogéneo de inversores (algunos editores, personajes públicos, amigos del autor en buena posición económica, etc.) para que invirtieran en una sociedad que gestionara estos derechos de edición y los beneficios futuros que generarán una vez materializados. Los primeros participantes en esta *joint venture* fueron admiradores y amigos del autor, más preocupados en auxiliarle que en obtener un retorno inmediato de su inversión.

Lo cierto es que la longevidad de Chateaubriand condujo a que este grupo de inversores fuera mutando en el tiempo, por lo que los derechos sobre las futuras memorias de Chateaubriand fueron cambiando de manos, en la mayoría de los casos, por fallecimiento de los primeros tenedores. Esto ocasionó que se pasase a un conjunto de inversores heterogéneo, en el que prevalecieron aquellos en los que sólo el deseo de rentabilizar la inversión realizada los mantenía en esta sociedad que compartía los derechos de edición de las inabarcables memorias de Chateaubriand, el cual llegó a escribir que le apenaba profundamente haber hipotecado sus memorias en manos de unos desconocidos, los cuales lo único que deseaban de él era su muerte (Chateaubriand, 2013).

Teniendo en cuenta la edad del autor y la esperanza de vida de la época, la inversión, por novedosa que fuera, pareciera que carecía de un riesgo demasiado elevado. Sin duda, para los inversores, debía de

---

dejar pasar entre su fallecimiento en el extranjero y su entierro definitivo en su suelo patrio.

---

existir la esperanza de recuperar la inversión y obtener un beneficio a cambio, según se presume de las palabras del autor.

Como podemos apreciar esta aventura inversora tenía como eje la vida del autor: por un lado, si fallecía demasiado pronto, se podía suponer que sus memorias podrían no tener la suficiente extensión como para rentabilizar la inversión inicial o, lo cual no era un problema menor, no estarían acabadas. Por lo tanto, podríamos considerar que una muerte demasiado próxima a la venta de los derechos de edición era un riesgo.

La prolongación de la vida del autor en el tiempo, en cambio, podía jugar a favor de los inversores, ya que la obra seguiría creciendo en sucesivas revisiones, lo cual facilitaba su publicación por entregas, habitual en la época y, a su vez, permitía una edición íntegra en varios volúmenes destinada a los suscriptores de las editoriales del momento. Pero estas ventas, bien por entregas, bien por suscripción, estaban ligadas al interés que la figura de Chateaubriand generase en el público. Su desaparición de la escena nacional francesa diluía el interés del público conforme mayor tiempo pasara. Como vemos, participar en esta sociedad era una aventura arriesgada que había que ponderar.

Hay una serie de cuestiones que escapan de esta breve aproximación y que sería interesante poder conocer su respuesta para tener una idea real del riesgo asumido por estos inversores, pero que, de momento, desconocemos. Es por ello por lo que nos podríamos preguntar por cómo fue el devenir de las participaciones en los derechos de edición de las Memorias de ultratumba; si estas participaciones eran de naturaleza líquida o ilíquida, o si su precio fluctuaba con el tiempo. Y la pregunta que un inversor de hoy día no dejaría de realizarnos: ¿Cómo fue la rentabilidad que se obtuvo tras participar en esta sociedad?

## Referencias bibliográficas

- AUSTER P. (2003): "The Book of Illusions", Picador (Henry Holt and Company), New York.
- CHATEAUBRIAND, R. F. (2013): "Memorias de ultra-tumba", El Acanalado Ediciones, Madrid.
- CHATEAUBRIAND, R. F. y VICHET, M. (1903): "Correspondance de Chateaubriand avec la marquise de Vichet", Librairie Académique Didier Perrin et Cie, Libraires-Éditeurs, Paris.
- DE ROBETHON, C. (1893): "Chateaubriand et Madame de Custine: Épisodes et correspondance inédite", Plon Librairie, Paris.
- GINÉ JANER, M. (2006): "Memorias de ultratumba de F.-R. de Chateaubriand", en traducción anónima (1849-1850), Instituto Cervantes, Madrid.
- SANTAMARÍA, A. (2010): "Apunte estival sobre Chateaubriand".
- SCHOFIELD, S. y REHER, D. (1994): "El Descenso de la Mortalidad en Europa", Boletín de la Asociación de Demografía Histórica XII, 1.







---

## Las redes sociales vistas por los ciudadanos

Marta Bravo Carmona

**H**ace poco, un amigo publicó en su muro la imagen de unas mesas de un restaurante en las que habían colocado unas cestas con un cartel que invitaba a depositar los móviles bajo la amenaza de “el primero que coja el móvil paga la cuenta”.

Es una realidad. Las redes sociales están integradas en nuestros hábitos de comunicación y consumo. Esto, en sí, no es negativo ni positivo siempre y cuando seamos capaces de guardar un sano equilibrio en su uso y consumo para no quedar aislados o, al menos, para no tropezarnos con una farola en la calle.

La educación, el mundo de la empresa, la política, o los medios de comunicación han integrado en su “modo de hacer” a las redes sociales, generalizando su uso por parte de todos los públicos y recreando una realidad, a primera vista, más participativa y accesible.

Pero ¿somos capaces de controlar el consumo de redes sociales?, ¿de digerir toda la información a la que tenemos acceso? Y, no menos importante, ¿sabemos discernir lo que es cierto de lo que no?, ¿somos capaces de mantener una esfera de anonimato y privacidad?

A través de cuatro entrevistas, se pretende reflexionar sobre aspectos como el tiempo que dedicamos a estas redes, las necesidades que pretendemos cubrir, la existencia o no del anonimato o la evolución de la presencia de empresas en estos nuevos espacios con sus ventajas y desventajas.

1. ¿Cuentas con perfiles en distintas redes sociales?, ¿cuáles son las que más utilizas y cuánto tiempo les dedicas?
2. ¿Para qué utilizas las redes sociales?, ¿a qué necesidades crees que responden?
3. ¿Crees que existe anonimato en la red? ¿Cuáles son los riesgos de las redes sociales desde el punto de vista de un usuario particular?
4. Desde la óptica empresarial, ¿cuáles crees que son las principales ventajas y desventajas de estar presentes en las distintas redes? ¿Hacia dónde crees que evolucionará la presencia empresarial en las redes?
5. ¿Hasta qué punto el uso profesional y el personal de las redes sociales son compatibles?





María López

“Si la presencia está bien gestionada, puedes conseguir llegar a tu público objetivo con cierta facilidad y de forma más económica. Eso sí, creo que exige una atención continua por parte de la empresa que aún no está muy conseguida. La evolución creo que va en esa línea. Atención personal en un entorno global pero con una atención real hacia el descontento de los clientes y no sólo que se trate de ocultar las malas opiniones.”

1. Sí que cuento, aunque me he estrenado hace muy poquito. Ya era usuaria de WhatsApp, pero ahora me he hecho un perfil en Facebook y en Twitter. No les dedico mucho tiempo aún, la verdad, pero quizás soy más asidua a Twitter. La veo una red más rápida para estar informada.

2. Pues cuando me dejan un huequito miro los comentarios de Twitter y profundizo si me ha llamado la atención algo. Facebook lo utilizo más con mi familia, aunque sigo prefiriendo el contacto directo. En cuanto a las necesidades, yo creo que puede facilitar información y ocio de forma rápida. Además, para las personas que tienen familia o amigos fuera, es una forma muy fácil y económica de estar en contacto a diario si se quiere.

3. Esa es la parte que menos me atrae de las redes y por eso no me he animado antes. Voy con mucho cuidado a la hora de participar en comunidades o foros y solo acepto como “amigos” a personas a las que sé que conozco. Como todo en la vida, tiene sus puntos buenos y sus puntos malos y, ciertamente, el anonimato, la privacidad de la información que proporciona... es una laguna todavía, en mi opinión.

Otro riesgo latente como usuario particular es el “recuerdo” de la red. Todos hemos sido imprudentes en algún momento de nuestra vida y hemos hecho comentarios que, si se hubieran registrado por escrito... más de una vez nos hubieran sacado los colores. Pues eso es lo que está ocurriendo ahora, que sí que se quedan grabados y a más de uno le pueden dar un disgusto.

4. Yo le veo más ventajas que desventajas. Si la presencia está bien gestionada, puedes conseguir llegar a tu público objetivo con cierta facilidad y de forma más económica. Eso sí, creo que exige una atención continua por parte de la empresa que aún no está muy conseguida.

La evolución creo que va en esa línea. Atención personal en un entorno global pero con una atención real hacia el descontento de los clientes y no sólo que se trate de ocultar las malas opiniones.

5. No me gusta que se mezcle lo personal con lo profesional pero es cierto que se trabaja un número de horas en la empresa y el resto del tiempo nos expresamos dentro de una “esfera personal”. Pueden darse contradicciones y originarse conflictos.

Como todo en esta vida es cuestión de sentido común en su uso, tanto desde el punto de vista personal como el profesional.



Nuria Carmona

“Para mí supone una forma más fácil de comunicación gracias a la inmediatez en la respuesta, una característica que ha hecho que casi se me olvide que hubo una época en la que desesperaba cuando las líneas telefónicas comunicaban eternamente a partir de las diez de la noche”

1. Me conecto con asiduidad a Facebook, YouTube y últimamente también a Google+ en mi tiempo de ocio, que suele ser por la noche, unos 20 minutos diarios. Sin embargo, WhatsApp es una aplicación que uso, tanto para los asuntos profesionales como personales y estoy acostumbrada a consultar esta red para leer o mandar mensajes una o dos veces a la hora, por lo que puedo estar conectada un total de unos treinta minutos para asuntos profesionales y

---

dependiendo de si mantengo o no alguna conversación personal al final del día, podría sumar otros veinte minutos más. He utilizado algunas veces aplicaciones como Line, Telegram o Skype pero siempre he vuelto a utilizar Whatsapp por estar más extendida entre mis contactos.

Por último, en este último año he usado una o dos veces por semana, durante cinco o diez minutos, una red social llamada Geokeda para participar en eventos deportivos o culturales organizados por particulares por toda la provincia de Málaga.

2. Empecé con Facebook en 2010 para compartir cosas con amigos como contar experiencias o compartir fotos. Pensé que sería muy útil para sentirme más cerca de mi familia o aquellos amigos que iba dejando en otras ciudades ya que vivo en Málaga pero no nací aquí. Ha sido como una evolución desde mantener correspondencia a utilizar el correo electrónico, para más tarde pasar de forma natural a la mensajería por móvil y Facebook. Para mí supone una forma más fácil de comunicación gracias a la inmediatez en la respuesta, una característica que ha hecho que casi se me olvide que hubo una época en la que desesperaba cuando las líneas telefónicas comunicaban eternamente a partir de las diez de la noche.

No soy una “nativa tecnológica” por lo que puedo contrastar el uso del correo tradicional con las redes sociales para mantener el contacto con los seres queridos en casos como el mío, personas que decidimos aventurarnos a vivir en distintos lugares desde jóvenes. Puedo afirmar que aunque para los familiares es emocionante el hecho de recibir y leer cartas, sin embargo, es una nimiedad comparada con la sensación de tranquilidad al ver un *selfie* que se ha subido a la red hace unos minutos. En mi opinión, las redes ayudan a dar respuesta a la necesidad de saber que las personas que están más lejos se encuentran bien.

En cuanto a mi trabajo, me he dado cuenta de que he pasado de utilizar masivamente el correo electrónico a utilizar los mensajes de Whatsapp, gracias a la facilidad para adjuntar archivos.

3. Hay anonimato cuando se utilizan perfiles falsos y entiendo que cada vez se deben emplear más medios para perseguir y localizar a las personas que se sirven de esos perfiles para chantajear, acosar o simplemente insultar a otros usuarios. Creo que es una prioridad perseguir a quienes cometen estos ciberdelitos para proteger sobre todo a los más vulnerables: niños y adolescentes. El mal uso de las redes sociales es origen de muchos conflictos y disruptividad en nuestras aulas hoy en día y es necesaria mucha más información sobre dónde están nuestros derechos y deberes como usuarios para poder denunciar estos hechos.

Un riesgo relacionado con lo anterior es el hecho de que existan programas que pueden *hackear* las contraseñas de perfiles ya creados con fines poco o nada lícitos. Este es uno de los riesgos que más inquietud me genera sobre la seguridad en la red, ya que sospecho que las pruebas del delito pueden ser borradas rápidamente.

Otro de los riesgos a los que estamos expuestos es el uso inapropiado que los demás puedan hacer de los archivos personales que voluntariamente se suben a la red: no se puede controlar lo que los contactos de tus contactos puedan hacer con tus fotos y vídeos familiares o personales. Por otra parte es tranquilizador saber que el Código Penal se va actualizando y da respuesta a estas nuevas formas de delinquir.

4. En los dos últimos años he contratado viajes y cursos de idiomas de empresas que se publicaban en Facebook; para mí es más cómodo poder leer las ofertas de una página web de una agencia de viajes a las once de la noche que personarme en la oficina física. Pienso que la publicidad en Facebook va teniendo cada vez más impacto que en otros medios, al menos en mi caso así está siendo.

Yo diría que una de las desventajas para las empresas puede ser la gran difusión que alcanza *colgar un post* con críticas negativas; en el preciso momento en que algo sale mal, los comentarios se publican inmediatamente y esa publicación va a permanecer visible en el tiempo en los foros. Ser impecables en la forma de llevar los negocios es una exigencia para estar presente en las redes, la mayoría de los usuarios no perdonan los fallos. Supongo que el lado positivo es que las empresas que trabajan para este tipo de clientes revisan constantemente sus procesos y eso siempre redundará en una mayor calidad en sus servicios.

Estoy convencida de que cada vez más utilizaré las redes sociales para hacer compras. Hace unos días me sorprendieron en una tienda de ropa infantil que visitaba por primera vez al pedirme el número de teléfono para avisarme por Whatsapp del día exacto en que la ropa de nueva temporada estará disponible. El siguiente paso será contestar a ese mensaje pidiendo que me reserven el modelo y talla que me haya gustado. Todo esto supone ahorrarse gastos en publicidad y para mí una relación comercial más cercana porque utilizo mi móvil personal, no la frialdad de una página web. Supongo que el contacto directo con el usuario final es el futuro de las transacciones online.

---

5. Opino que los filtros y opciones de privacidad de las redes sociales hacen que se pueda compatibilizar ambos usos desde un mismo perfil. Si decido publicar fotos con mis hijos en Facebook tendría mucho cuidado de hacerlo sólo en el grupo de mi familia. Si por el contrario decido compartir una página de contenido especializado relacionado con mi profesión, no me importará publicarlo para todos mis contactos.

Por otra parte está la cuestión de cuánto tiempo se dedica a temas personales dentro del horario laboral. Pienso que utilizar las redes para resolver algún asunto personal o familiar es mucho más rápido y hay menos interferencia en las tareas laborales que si se hace una llamada utilizando el teléfono de la empresa ya que enviar mensajes de WhatsApp lleva segundos y se hacen preguntas concretas con respuestas rápidas, al contrario que una llamada telefónica que suele extenderse en tiempo.



Dolores Poyato

“Las opiniones y maneras de interactuar en las redes sociales pueden ser reflejo de su persona y, por tanto, puede verse afectada, de manera positiva o negativa, la parte profesional. Es decir, si desde un perfil profesional leo una opinión personal de tinte ideológica con la que no estoy de acuerdo, es posible que esa empresa deje de llamar mi atención y su producto pueda dejar de interesarme”

1. Sí que tengo redes sociales, y las que más utilizo son Facebook, Twitter e Instagram.

2. Utilizo las redes sociales para comunicarme con mis amigos y familiares (que están fuera), así como para mantenerme informada de noticias de mi interés (desde el plano político-social a eventos culturales). Creo que es más una necesidad de inmediatez lo que me hace recurrir a las redes sociales, tanto para la interacción con amigos y familiares como para tener un primer contacto con la información, luego ampliada a través de diferentes medios.

3. Como usuario básico se puede intentar ser “anónimo” en algunas redes sociales, sin embargo, con los cambios legislativos, cualquier comentario puede ser rastreado, localizado e “identificado”. ¿Los riesgos?, pues según el uso que hagas de ellas y según la confianza que ostentes ante otros usuarios. Con un uso responsable las redes sociales siempre serán una buena herramienta de comunicación.

4. Las redes son una buena herramienta para que las empresas se muestren cercanas a los usuarios de su marca. Una manera de ofrecer su producto y sus servicios, de forma directa. Debería seguir en la evolución positiva en la que se encuentra. Ser más interactiva con el usuario y ofrecer sus servicios adaptándose al momento en el que nos encontramos.

5. Son compatibles siempre y cuando la parte personal sea consciente de que sus opiniones y maneras de interactuar en las redes sociales pueden ser reflejo de su persona y, por tanto, puede verse afectada, de manera positiva o negativa, la parte profesional. Es decir, si desde un perfil profesional leo una opinión personal de tinte ideológica con la que no estoy de acuerdo, es posible que esa empresa deje de llamar mi atención y su producto pueda dejar de interesarme.



Jorge S. Rodríguez

“Todavía me siento más cómodo con una conversación “presencial” o una llamada de teléfono. No me interesa estar informado de todo lo que le pasa a todos los que, en algún momento de mi vida, han pasado por ella”

1. La única red social que verdaderamente utilizo es whatsApp, aunque no sé si se puede calificar como una “auténtica” red social. El resto no me interesan mucho, la verdad. Todavía me siento más cómodo con una conversación “presencial” o una llamada de teléfono. No me interesa estar informado de todo lo que le pasa a todos los que, en algún momento de mi vida, han pasado por ella.

2. Pues, a no ser que te ganes la vida con ellas, yo creo que puede esconder cierto sentimiento de soledad. Una cosa es darle una vuelta a la red de forma casual y otra estar totalmente enganchado como veo a la mayor parte de la gente. Yo creo que si se hace un uso puntual, puede cubrir necesidades de información, pero si se abusa... el otro día precisamente me enviaron un mensaje que resume esta idea...”eran tan felices que no lo publicaban en la red”. Pues eso...

3. Yo creo que en los perfiles personales sí puede haber, más que anonimato, cierta privacidad. En las redes, a nivel general, se ha hecho tan mal uso de ese anonimato que, realmente, ya da igual si existe o no. Nadie se lo va a creer.

4. No sé si tiene más ventajas que desventajas pero la realidad es que las empresas tienen que estar. Da igual el sector en el que trabajes, el cliente busca referencias y compara. Si no encuentra esas referencias de tu empresa, sencillamente te cierras la puerta a todo el mercado que no esté situado a pocas manzanas de tu local.

La evolución es difícil de predecir. En las redes todo cambia en muy poco tiempo...formas de hacer punteras se quedan obsoletas en pocos meses. Yo entiendo que se tenderá a facilitar aún más el acceso a los servicios y productos a través de esta vía y se cuidará más el mensaje. Que tengas más visibilidad puede hacer precisamente que pases más inadvertido si no cuidas tu forma de comunicar.

5. Es algo complicado porque, aunque se tengan claramente diferenciados los perfiles personales de los profesionales, las opiniones, comentarios o informaciones que se reflejen pueden tener influencia y contaminarse.

Es complicado por muy definido que se tenga lo que “se debe o no se debe” hacer. No cuentas con una opción de contrarréplica inmediata si algo se malinterpreta...







## Principales hitos normativos del cuarto trimestre de 2014 y del primer trimestre de 2015

Mercedes Morera Villar

El último trimestre de 2014 se caracteriza por la actividad legislativa especialmente en sede económica, potenciando las medidas que permitan la mejora de la actividad económica y de la empleabilidad asociada a la misma. No obstante, las últimas reformas fiscales en los principales impuestos de nuestro país son uno de los aspectos más importantes a reseñar.

**1. Ley 17/2014, de 30 de septiembre de julio, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial** – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 1 de octubre de 2014 –.

Esta norma introduce determinadas modificaciones en sede concursal, destacando las que a continuación se detallan:

A. Se regula la posibilidad de que la presentación de la comunicación del inicio de negociaciones para alcanzar acuerdos de refinanciación pueda conllevar la suspensión temporal de las ejecuciones judiciales de bienes que resulten necesarios para la continuidad de la actividad empresarial o profesional del concursado. También se permite, en determinados supuestos y con cautelas, la suspensión del resto de ejecuciones singulares promovidas por acreedores financieros.

B. Cambios en el régimen de la administración concursal:

- Establecimiento de las directrices que deben guiar el nuevo sistema de requisitos para ejercer como administrador concursal.
- Ej. Posibilidad de establecer cursos específicos o pruebas.

- Reforma del sistema de administración concursal, que quedará completada en su correspondiente reglamento de desarrollo, en base a dos pilares: la creación de la sección 4ª de administradores concursales y auxiliares delegados en el Registro Público Concursal, donde se inscribirán aquellos sujetos que estén dispuestos a realizar estas labores y que reúnan los requisitos necesarios para ello, y la clasificación de los concursos en función de su tamaño.

- Modificaciones en cuanto a los principios rectores de la remuneración de los administradores concursales, introduciendo el criterio de eficiencia.

C. Limitación de los supuestos de suspensión de ejecución de bienes dotados de garantía real a aquellos que resulten necesarios para la continuidad de la actividad empresarial o profesional.

D. Medidas para incentivar la financiación:

- Atribución, con carácter temporal (2 años desde la entrada en vigor de esta Ley) de la calificación de crédito contra la masa a la totalidad de los nuevos ingresos de tesorería, ya sean derivados de un acuerdo de refinanciación como realizados por el deudor o por personas especialmente relacionadas con el mismo (se exceptúan los supuestos de aumento de capital social).

- No serán consideradas “personas especialmente relacionadas con el concursado” quienes hayan adquirido la condición de socios como consecuencia de la capitalización de deuda en virtud de un acuerdo de refinanciación.

- Se posibilita la extensión, a los acreedores disidentes o no participantes, de los efectos derivados de determinados acuerdos de refinanciación.

E. Matizaciones en cuanto a la distinción entre acreedor con garantía real y deudor sin ella, haciendo que el criterio prevalente sea no ya la existencia o no de dicha garantía real sino el valor real de la misma.

F. Se introducen mejoras y mayores facilidades para la homologación judicial de los acuerdos, tanto en relación a acreedores con garantía real como en otros aspectos como las participaciones minoristas en acuerdos sindicales.

G. Incorporación de medidas para la transformación de deuda en capital.

Entrada en vigor: 2 de octubre de 2014.

**2. Ley 18/2014, de 15 de octubre de julio, de adopción de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia – B.O.E. de 17 de octubre de 2014 –.**

Esta norma es la transformación en Ley del Real Decreto que con su mismo título fue publicado en el B.O.E. del pasado 5 de julio de 2014. Dado que dicha norma ya fue analizada en el número anterior de esta revista digital, y los cambios introducidos en su tramitación parlamentaria no son de relevancia para lo ahí contenido, nos remitimos a lo dispuesto en la misma para evitar reiteraciones.

Entrada en vigor: 18 de octubre de 2014.

**3. Circular 3/2014, de 22 de octubre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifican la Circular 1/2010, de 28 de julio, de información reservada de las entidades que prestan servicios de inversión y la Circular 7/2008, de 26 de noviembre, sobre normas contables, cuentas anuales y estados de información reservada de las Empresas de Servicios de Inversión, Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva y Sociedades Gestoras de Entidades de Capital-Riesgo – B.O.E. de 7 de noviembre de 2014 –.**

Esta circular busca proteger al cliente minorista en la asunción de riesgos, especialmente en lo relativo a la contratación de productos complejos. Para ello, se actualiza y amplía la información que, a través de los estados reservados, deben suministrar a los órganos reguladores las entidades que presenten servicios de inversión. Igualmente, también se incrementa la frecuencia con la que debe suministrarse la referida información. Y ello enfocado, dado el objetivo de las referidas modificaciones, especialmente a aquellas entidades con un elevado número de clientes minoristas o a las que se muestren más activas en la comercialización de productos complejos.

Entrada en vigor: 8 de noviembre de 2014.

**4. Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva – B.O.E. de 13 de noviembre de 2014 –. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de fecha 14 de noviembre de dicho año.**

Esta norma introduce importantes modificaciones en materia de entidades de capital-riesgo, entre las que destacamos:

- (i) Regulación de las “entidades de inversión colectiva de tipo cerrado”, entendiéndose por tales,

como define el propio texto legal, aquellas entidades de capital-riesgo y demás entidades de inversión colectiva en las que la política de desinversión de sus socios o partícipes cumpla con dos requisitos:

- (a) que las desinversiones se produzcan de forma simultánea para todos los inversores o partícipes, y

- (b) que lo percibido por cada inversor o partícipe lo sea en función de los derechos que correspondan a cada uno de ellos, de acuerdo con los términos establecidos en sus estatutos o reglamentos para cada clase de acciones o participaciones.

Estas entidades gozarán de la mayor flexibilidad operativa, estando sometidas a un régimen de intervención administrativa mínimo por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

- (ii) Introducción de una nueva figura “las entidades de capital-riesgo-pyme”, que deberán mantener invertido al menos el 75% de su activo computable en ciertos instrumentos financieros (préstamos participativos, acciones o valores, instrumentos de deuda, etc.) que provean de financiación a las empresas que son objeto de su actividad, las cuales deberán reunir una serie de requisitos, entre los que se encuentran, tener menos de 250 trabajadores, no estar cotizada o no tener naturaleza inmobiliaria. Así, las “ECR-Pyme” están llamadas a fomentar la financiación de pequeñas y medianas empresas, participando en su gestión y realizando labores de asesoramiento.

- (iii) Se incorporan, en un mismo texto normativo, las diversas modificaciones en la materia derivadas de la legislación europea de los últimos años, en especial, lo relativo a la regulación de los fondos de inversión alternativos, los requisitos para la comercialización y gestión transfronteriza, o los fondos de emprendimiento social europeos.

- (iv) Revisión del régimen de las Instituciones de Inversión Colectiva para dotarlo de mayor protección; incrementar su capacidad para la captación de fondos (ampliando el abanico de los instrumentos financieros disponibles, como los préstamos participativos), haciendo hincapié en aquello que pueda contribuir a la financiación de las pymes, sobretudo en sus primeras etapas de desarrollo y expansión; dar mayor flexibilidad en los cálculos de los plazos de cumplimiento del coeficiente obligatorio de inversión; y permitir que los fondos puedan distribuir, bajo ciertos requisitos, resultados periódicamente.

Entrada en vigor: 14 de noviembre de 2014.

**5. Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias – B.O.E. de 28 de noviembre de 2014 –.**

Las principales modificaciones desarrolladas en sede del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se resumen como sigue:

- (i) Se eleva el umbral mínimo de tributación a 12.000 euros (rendimientos del trabajo).
- (ii) Modificación del régimen de deducciones por aportaciones a entidades sin fines lucrativos o de mecenazgo,
- (iii) Indemnizaciones por despido. Se modifica el límite máximo a partir del cual las indemnizaciones por despido dejan de estar exentas, situándose dicho importe en 180.000 euros.
- (iv) Plan de Ahorro a Plazo (Plan de Ahorro 5). Aparece esta nueva figura jurídica de apoyo al ahorro, configurada como un producto de bajo riesgo que garantice al menos el 85% de la inversión y con un límite de aportación de menos de 5.000 euros anuales. Las rentas positivas generadas por éste estarán exentas de tributación, siempre y cuando el partícipe no disponga de su inversión en un plazo de 5 años.
- (v) Incentivo a la constitución de rentas vitalicias aseguradas para mayores de 65 años, quedando exenta la ganancia patrimonial derivada de la transmisión de cualquier elemento patrimonial siempre que el importe obtenido en la transmisión se destine, en el plazo de 6 meses, a constituir una renta de tal naturaleza, con el límite de 240.000 euros.
- (vi) Reducción de las aportaciones a planes de pensiones. De los anteriores 10.000 euros (12.500 en caso de mayores de 50 años) se pasa a 8.000 euros. No obstante, aumenta la cuantía de aportaciones a planes de pensiones del cónyuge, de 2.000 a 2.500 euros. Por otro lado, se incluye la posibilidad de rescatar, sin penalización fiscal, los planes de pensiones en el plazo de 10 años.
- (vii) Venta de viviendas. Se suprimen los coeficientes de actualización que permitían que la inflación acumulada desde la compra de la vivienda redujese el importe de la ganancia, y se limitan los coeficientes de abatimiento para

activos adquiridos antes del 31 de diciembre de 1994.

(viii) Imputación de rentas. Se establece que el criterio de imputación de las ganancias patrimoniales derivadas de ayudas públicas será el del momento de su cobro efectivo, y no en el de su concesión. De otro lado, se concreta el régimen de imputación de pérdidas patrimoniales derivadas de créditos incobrables.

(ix) Rendimientos del trabajo. Distintas son las modificaciones a este respecto:

- Disminución del 40% al 30% de la reducción por rendimiento del trabajo obtenidos en un período más de dos años u obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo.
- Modificación de los mínimos exentos por obtención de rendimientos del trabajo, fomentando su incremento en las rentas más bajas.
- Reducción de la tributación de los rendimientos en especie derivados de la cesión de uso de vehículos menos contaminantes.
- Establecimiento de una deducción general para todos los trabajadores de 2.000 euros que puede complementarse en caso de discapacidad o de aceptar un puesto de trabajo en otro municipio.

(x) Autónomos. Se reduce el importe de su retención, anteriormente del 21%, que pasa al 19% en 2015 y al 18% en 2016. Además, se operan cambios en el sistema de módulos y en el régimen de estimación objetiva, haciéndolos más restrictivos. Finalmente, desaparece la reducción del 20% por mantenimiento de empleo.

(xi) Aumento de los mínimos familiares y personales.

(xii) Alquileres. Para los inquilinos desaparece la deducción que, bajo determinadas premisas, podrían aplicarse por el alquiler de vivienda habitual, si bien se mantendrá la misma hasta que expire el contrato de alquiler. En cuanto a los arrendadores, su deducción por alquiler de vivienda se reduce al 60%, desapareciendo la posibilidad de su total deducción en caso de alquiler a jóvenes.

(xiii) Inversiones:

- Se reducen los tipos impositivos de la renta del ahorro de forma progresiva: el tipo del 21% actual para rentas inferiores a 6.000

euros baja al 20% en 2015 y al 19% en 2016; el tipo del 25% para los importes entre 6.000 y 50.000 euros pasará al 22% en 2015 y al 21% en 2016; a partir de 50.000 euros, se reduce del 27% actual al 24% en 2015 y 23% en 2016.

- Desaparece la exención de tributación de los primeros 1.500 euros de dividendo.

- Las ganancias y pérdidas patrimoniales generadas en el corto plazo dejarán de tributar al tipo general y lo harán a la tarifa de las rentas del ahorro.

- Se revisa el régimen fiscal de las reducciones de capital social con devolución de aportaciones y del reparto de la prima de emisión de acciones.

(xiv) Reducción, de 7 a 5 tramos, de la parte estatal de la tarifa del impuesto, así como de los correspondientes tipos marginales.

(xv) Introducción de nuevas deducciones en la cuota diferencial para contribuyentes que trabajen fuera del hogar y tengan ascendientes o descendientes con discapacidad a su cargo (de hasta 1.200 euros por cada una de dichas situaciones).

(xvi) Simplificación del régimen fiscal de los trabajadores desplazados en territorio nacional.

(xvii) Se sujeta a tributación la cartera de acciones de los contribuyentes que trasladen su residencia fiscal fuera del territorio nacional, debiendo estos tributar como si se hubiera producido una efectiva ganancia patrimonial, bajo determinadas circunstancias.

Por lo que concierne al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, cabe reseñar lo siguientes cambios normativos:

(i) Adecuación a las novedades referenciadas anteriormente en cuanto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en especial en cuanto a las tarifas.

(ii) Distinción en cuanto a no residentes con establecimiento permanente, si son personas físicas o jurídicas, para adecuar la redacción del impuesto a cada caso, y en particular, los gastos deducibles.

(iii) Los no residentes (a excepción de deportistas) podrán tributar al tipo del 24% por los primeros 600.000 euros durante cinco ejercicios consecutivos.

(iv) Se contempla un nuevo supuesto, concebido especialmente para bajos ingresos, por el que los

contribuyentes no residentes nacionales de países de la Unión Europea podrán tributar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

(v) Se exime de gravamen a la ganancia patrimonial derivada de la venta de la vivienda habitual sita en España siempre y cuando el importe obtenido por la venta se reinvierta en la adquisición de una nueva vivienda habitual, también radicada en territorio nacional.

(vi) Inclusión de ciertas modificaciones técnicas.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2015, salvo excepciones.

## **6. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades – B.O.E. de 28 de noviembre de 2014 –.**

Esta norma proporciona una revisión global del Impuesto sobre Sociedades, si bien siguiendo la estructura que caracterizaba al anterior cuerpo legal. Las novedades más significativas introducidas pueden resumirse como sigue:

(i) En cuanto a la base imponible, se introduce el concepto de “actividad económica”. Igualmente se amplía la referida base imponible mediante medidas como la eliminación de determinadas deducciones. En particular cabe señalar la limitación a la deducibilidad de gastos financieros y la no deducibilidad del deterioro de valor a todos los elementos patrimoniales del inmovilizado empresarial.

(ii) Se incorporan como sujetos pasivos del impuesto las sociedades civiles que tengan objeto mercantil, que venían tributando anteriormente en el régimen de atribución de rentas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

(iii) El tipo de gravamen general se reduce del 30% al 25%, si bien en 2015 será del 28%. Se mantiene el tipo especial del 15% para entidades de nueva creación en cuanto al primer ejercicio económico, y el siguiente, en el que obtengan rentas positivas.

(iv) Introducción de medidas de armonización comunitaria que introducen cambios importantes en sede de regímenes especiales de consolidación fiscal, reestructuraciones empresariales y otras medidas de equiparación de las rentas internas y las internacionales. También se extiende el régimen de exención en el tratamiento de las rentas procedentes de participaciones en empresas españolas.

(v) Simplificación del Impuesto, en particular de las tablas de amortización, racionalización de las normas aplicables a operaciones vinculadas,

eliminación de diferentes tipos de gravamen y aplicación de un régimen de exención generalizado en las rentas procedentes de participaciones significativas. Igualmente, se modifica el tratamiento de las Bases Imponibles Negativas, eliminando el límite temporal para su compensación pero estableciendo límites cuantitativos para su aplicación.

(vi) Creación de la “reserva de capitalización” y de la “reserva de nivelación de bases imponibles”, esta última para pequeñas y medianas empresas. La primera de ellas se configura como un beneficio fiscal en el sentido de que no se someterá a tributación la parte del beneficio que se destine por la entidad a la constitución de una reserva indisponible, mejorando así los fondos propios de la misma. Todo ello sujeto a determinadas condiciones y límites.

Por su parte, la “reserva de nivelación de bases imponibles” permite minorar la tributación de las PYMES en un determinado período impositivo mediante la imputación de bases imponibles negativas a generar en los 5 años siguientes.

(vii) Se favorece la internacionalización de las compañías españolas, permitiendo la repatriación de dividendos sin coste tributario.

(viii) Incremento de las medidas de lucha contra el fraude.

Finalmente, se introducen modificaciones en otros textos legales, como es el caso de la regulación de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos al mecenazgo. En este caso en particular, se aumenta del 25% al 30% la deducción aplicable a las personas físicas, si bien en 2015 ese porcentaje será del 27,5.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2015.

**7. Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, y la 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 28 de noviembre de 2014 –.**

Las modificaciones introducidas en materia del Impuesto sobre el Valor Añadido (“IVA”), como la propia Exposición de Motivos admite, se producen por tres motivos básicos:

(i) Incorporar las novedades del derecho comunitario y las derivadas de recientes

sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea:

- Nuevas reglas de localización de los servicios de telecomunicaciones, de radiodifusión y de las prestaciones de servicios efectuados por vía electrónica. En consecuencia, se modifica el régimen especial aplicable a los servicios prestados electrónicamente y se crea un nuevo régimen en relación a los anteriormente mencionados.

- Modificación del régimen especial de las agencias de viajes.

- Tributación del 10% al 21% de determinados equipos, aparatos, productos e instrumental médico y sanitario.

- Cambio en la regla de valoración de las operaciones cuya contraprestación no sea de carácter monetario.

- Eliminación de la exención de IVA en los servicios prestados por fedatarios públicos en relación a operaciones financieras exentas o no sujetas a este impuesto.

- Diferenciación de las subvenciones no vinculadas al precio, que no formarán parte de la base imponible, de las contraprestaciones pagadas por un tercero, que sí que lo harán.

(ii) La mejora técnica de algunos puntos del impuesto, como es el caso de la flexibilización del régimen de modificación de la base imponible en caso de créditos incobrables o deudores en concurso (se amplía el plazo en estos casos), la ampliación de la posibilidad de renuncia a las exenciones inmobiliarias o el régimen de las entregas de bienes con instalación o montaje.

(iii) La lucha contra el fraude. A las puntuales modificaciones del régimen sancionador, e incluso la creación de nuevas sanciones, se une la ampliación de supuestos en los que se aplica la regla de “inversión del sujeto pasivo” y modificaciones en el ámbito de la normativa aduanera.

Entrada en vigor: 1 de enero de 2015.

**8. Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo – B.O.E. de 4 de diciembre de 2014 –.**

Los cambios legales operados por esta Ley afectan tanto a la Junta General de Accionistas como al Consejo de Administración, y siguiendo el orden y

contenido establecido en la propia Exposición de Motivos, éstos son los siguientes:

(i) Junta General de Accionistas:

- Se extiende expresamente a todas las sociedades de capital la posibilidad de la Junta General, sin perjuicio de matización en los estatutos sociales, de impartir instrucciones en materias de gestión.

- Se incluyen como competencias de la Junta General la adopción de acuerdos relativos a operaciones societarias que por su relevancia puedan tener efectos similares a una modificación estructural.

- Se rebaja al 3% del capital social el umbral necesario en las sociedades cotizadas para que los accionistas ejerzan sus derechos. Asimismo, se dispone que 1.000 será el número máximo de acciones a exigir por los estatutos para poder asistir a la Junta General. De otro lado, en este tipo de entidades, será la Junta General la encargada de aprobar la política de remuneraciones, que tendrá carácter plurianual, en un punto separado del orden del día.

- Introducción de medidas para asegurar que los accionistas se pronuncien de forma separada, y que puedan emitir de forma separada su voto, sobre asunto como el nombramiento, la reelección o la separación de administradores y las modificaciones estatutarias.

- Refuerzo del régimen de los conflictos de interés, incluyendo una prohibición específica de derecho de voto en los casos más graves y encajando como infracción del interés social los acuerdos sociales adoptados con el voto determinante del socio o socios afectos a conflicto de interés.

- Modificaciones en sede de convocatoria y adopción de acuerdos para clarificar ciertos aspectos como la información a suministrar y determinando expresamente que será la mayoría simple el criterio general para la adopción de acuerdos.

- Variaciones en el régimen de impugnación de acuerdos sociales. Se incluyen algunas salvedades y cautelas para evitar abusos en las impugnaciones (legitimación y defectos formales poco relevantes), se unifican todos los supuestos de impugnación en el régimen general de anulación, y se amplía el concepto de "interés social", permitiendo la impugnación de acuerdos impuestos de manera abusiva por la mayoría.

(ii) Consejo de Administración:

- Se incluyen precisiones técnicas en cuanto a los deberes de diligencia y lealtad así como matizaciones en los procedimientos a seguir en caso de conflictos de interés.

- Obligatoriedad de que el Consejo de Administración se reúna una vez al trimestre y que los consejeros deban asistir personalmente a las reuniones, con especificidades en caso de representación. Además, se garantiza que éstos dispongan del orden de día y de la información necesaria para dichas reuniones.

- Se prevé expresamente que el Consejo de Administración pueda crear comisiones especializadas y, en todo caso, las comisiones de auditoría y de nombramiento y retribuciones, con consejeros no ejecutivos ambas y de Presidente un Consejero independiente.

- En cuanto al Consejo de Administración de las sociedades cotizadas, se enumeran las funciones del Presidente y se establece que en caso de que sea además consejero ejecutivo se deberá nombrar un consejero coordinador entre los consejeros independientes para que ejerza de contrapeso. Del mismo modo, se regulan las funciones del Secretario, se definen las distintas categorías de consejeros, y se limita de 6 a 4 años el mandato de éstos.

- Las sociedades de capital deberán establecer en sus estatutos sociales el sistema de remuneración de sus administradores por sus funciones de gestión y decisión, con especial referencia al régimen retributivo de los consejeros que desempeñen funciones ejecutivas.

Entrada en vigor: 24 de diciembre de 2014.

**9. Real Decreto-ley 16/2014, de 19 de diciembre, por la que se regula el Programa de Activación para el empleo – B.O.E. de 20 de diciembre de 2014 –.**

Se trata de un programa específico y extraordinario dirigido a desempleados de larga duración que reúnan determinadas condiciones, entre ellas la de haber agotado desde hace más de 6 meses toda ayuda o prestación. Los desempleados que se acojan a este Programa deberán suscribir un compromiso de actividad, acreditar acciones de búsqueda activa de empleo y participar en las acciones de mejora de la empleabilidad y búsqueda activa de empleo que se incorporarán en su itinerario personal. Todo ello se realizará mediante el seguimiento de las acciones por

parte de un tutor designado por los servicios de empleo.

El Programa de Activación para el empleo lleva aneja una ayuda de acompañamiento mensual del 80% del Indicador Público de Rentas de Efectos Múltiples mensual, y su plazo máximo será de 6 meses. Dicha ayuda será compatible con un trabajo por cuenta ajena, con unas determinadas matizaciones, para fomentar la empleabilidad de este colectivo.

Entrada en vigor: 21 de diciembre de 2014.

**10. Real Decreto 1.106/2014, de 26 de diciembre, por el que se fija el Salario Mínimo Interprofesional para 2015** – B.O.E. de 27 de diciembre de 2014 –.

El salario mínimo para cualesquiera actividades en la agricultura, en la industria y en los servicios, sin distinción de sexo ni edad de los trabajadores, queda fijado en 21,62 euros/día o 648,60 euros/mes, según que el salario esté fijado por días o por meses.

**11. Ley 36/2014, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2015** – B.O.E. de 30 de diciembre de 2014 –.

Cuatro son los aspectos que, como en años anteriores, analizamos en este artículo:

(i) Se fija un objetivo de déficit para el conjunto de las Administraciones Públicas del 4,2% del Producto Interior Bruto, siendo el límite de la deuda pública de la Administración General del Estado del 76,3% de dicho Producto Interior Bruto.

(ii) Gastos de personal. Se mantienen para el año 2015 las retribuciones de los empleados públicos, altos Cargos del Gobierno y de la Administración General del Estado. Además, no se procederá a la incorporación de nuevo personal, con excepción de la tasa de reposición para determinados sectores primordiales.

(iii) Impuestos:

- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se establecen ciertas compensaciones por la pérdida de beneficios fiscales.

- Impuesto sobre el Patrimonio. Se proroga en 2015 su exigencia.

- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Se actualiza al 1% el tipo de gravamen por la transmisión o rehabilitación de grandezas y títulos nobiliarios. Por otro lado, quedan exentas de tributación las

operaciones societarias de los fondos de capital riesgo.

- Tasas estatales actualizadas, con carácter general, al 1%.

(iv) Se fija el interés legal del dinero para 2015 en el 3,5% y el de demora en el 4,375%.

Finalmente, en sede de la Comunidad Autónoma de Andalucía, destacar la aprobación de las siguientes normas que afectan al panorama económico y financiero de la región:

(i) **Ley 3/2014, de 1 de octubre, de medidas para reducir las cargas administrativas de las empresas** (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía –B.O.J.A.– de 9 de octubre de 2014 y B.O.E. de 21 de octubre del citado año). Entrada en vigor, 10 de octubre de 2014.

Esta norma trae causa del Decreto-Ley 5/2014, de 22 de abril, del mismo nombre, publicado en el B.O.J.A. de 30 de abril de 2014, y que fue ya analizado en el número 14 de esta revista digital.

En particular, el contenido de la misma supone la necesaria adaptación en la Comunidad Autónoma Andaluza de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, así como de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado. Entre las medidas contenidas en la misma, y que no se entra a analizar en detalle por estar contenidas en el referenciado número anterior de esta revista digital, se encontraban:

- La consagración del principio de reserva de ley para el establecimiento y regulación de aquellas actividades se considere que puedan afectar al interés general.

- Creación de la “iniciativa@emprende+”, con el objetivo de facilitar la creación de empresas de forma rápida y gratuita.

- Se potencia la figura de la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, constituyéndose como órgano supervisor de competencia en esta comunidad autónoma así como en punto de contacto entre empresas/empresario y gobierno autónomo en la materia.

(ii) **Ley 6/2014, de 30 de diciembre, de Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2015** (B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2014).

De esta norma procede destacar los siguientes aspectos:

---

- Congelación de los salarios públicos, sin perjuicio de la recuperación paulatina correspondiente a las pagas adicionales y otros conceptos.

- No se incorporarán nuevos empleados públicos, salvo la necesaria tasa de reposición para ciertos sectores.

- La memoria anual de las entidades del sector público deberá identificar al personal directivo y sus sueldos.

- En el ámbito impositivo:

(i) Incremento del importe de las tasas por cuantía fija en un 1% respecto al 2014.

(ii) Se introducen mejoras técnicas en el impuesto sobre sucesiones y donaciones.

(iii) En cuanto al impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, se establece una bonificación del ciento por ciento de la cuota tributaria del impuesto, modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, para la constitución y ejercicio de una opción de compra en contratos de arrendamiento vinculados a determinadas operaciones de dación en pago.

(iv) Ciertas modificaciones legales en cuanto a los juegos de suerte, envite o azar.

(v) Se modifica el tipo impositivo del impuesto sobre las bolsas de plástico de un solo uso en Andalucía, que queda reducido a 5 céntimos de euro.

Disposición	Ámbito	Materia	Palabras Clave	Contenido básico
1. Ley 17/2014, de 30 de septiembre de julio, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial	Estatal	-Economía	-Concurso de acreedores	-Medidas de fomento de la viabilidad empresarial de entidades en situación de concurso de acreedores, especialmente mediante el favorecimiento de la financiación de las mismas: facilidades para la conversión de deuda en capital, posibilidad de suspender ejecuciones sobre bienes necesarios para la continuidad empresarial de comunicarse el inicio de negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación, ciertos cambios en cuanto a las acciones de reintegración y la homologación de acuerdos, entre otras.  -Modificaciones en cuanto al sistema de administración concursal: introducción del principio de eficiencia en la remuneración de los administradores concursales y creación de una sección 4ª en el Registro Público Concursal.
2. Ley 18/2014, de 15 de octubre de julio, de adopción de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia	Estatal	- Economía - Fiscalidad - Empleo - Seguridad Social	-Financiación  -Empresa  -Comercio minorista  -Tasas de intercambio operaciones con tarjeta  -Sistema Nacional de Garantía Juvenil  -Empleabilidad y ocupación  -IRPF, Impuesto sobre depósitos en entidades de crédito	-Medidas apoyo internacionalización empresas: Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de las PYMES y Programa de Garantías ICO para la internacionalización.  -Medidas de impulso a la actividad económica: mayor liberalización comercio minorista y limitación tasas de intercambio en operaciones con tarjeta  -Empleabilidad y ocupación: creación Sistema Nacional de Garantía Juvenil, fomento del contrato en prácticas y el formativo.  -Modificaciones fiscales: creación Impuesto estatal sobre depósitos en entidades de crédito, medidas en el IRPF en materia de daciones en pago por ejecuciones hipotecarias y de compensación de bases imponibles negativas en caso de deuda subordinada, participaciones preferentes o instrumentos similares.  -Otras medidas: funciones del Registro Civil traspasadas a los Registradores de la Propiedad, medias de carácter energético, aéreo y

				portuario
3. Circular 3/2014, de 22 de octubre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifican la Circular 1/2010, de 28 de julio, de información reservada de las entidades que prestan servicios de inversión y la Circular 7/2008, de 26 de noviembre, sobre normas contables, cuentas anuales y estados de información reservada de las Empresas de Servicios de Inversión, Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva y Sociedades Gestoras de Entidades de Capital-Riesgo	Estatal	-Mercado de Valores -Economía	-Entidades que prestan servicios de inversión  -Clientes minoristas  -Derecho de información  -Productos complejos	-Protección del al cliente minorista en la asunción de riesgos, especialmente en lo relativo a la contratación de productos complejos. Medidas, entre otras: se actualiza y amplía la información que, a través de los estados reservados, deben suministrar a los órganos reguladores las entidades que presenten servicios de inversión; incremento de la frecuencia con la que debe suministrarse la referida información.
4. Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión	Estatal	-Economía -Inversión	-Entidades de capital-riesgo  -Inversión colectiva	-Introducción de nuevas figuras: “entidades de inversión colectiva de tipo cerrado” y “entidades de capital-riesgo-pyme”.  -Adaptación a normativa europea, y sistematización en una misma ley, de diversas materias: fondos de inversión alternativa, requisitos para la comercialización y gestión transfronteriza, fondos de emprendimiento social europeos.  -Flexibilización del régimen de las Instituciones de Inversión Colectiva, especialmente en cuanto a su financiación.
5. Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de	Estatal	-Fiscalidad -Economía -Inversión	-Tributación	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:  -Tributación sólo a partir de ingresos superiores a 12.000 euros.  -Reducción de tramos en tarifa estatal, así como del importe de las retenciones.  -Cambios en la deducción y reducciones relacionadas con los

marzo, y otras normas tributarias				<p>rendimientos del trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Introducción del Plan Ahorro a Plazo (Plan Ahorro 5).</li> <li>-Suben los mínimos personales y familiares, y se establecen nuevas deducciones en la cuota diferencia.</li> <li>-Elimina ciertas deducciones y reduce o fija nuevos criterios para otras.</li> <li>-Revisión régimen módulos así como el de estimación objetiva.</li> <li>-Bajan las aportaciones a los planes de pensiones pero se permite su rescate a los 10 años sin sanción fiscal.</li> <li>-Incentivos a la constitución de rentas vitalicias.</li> <li>-Reducción del 40% al 30% para la tributación de las rentas irregulares. Se eleva el mínimo exento en indemnizaciones por despido.</li> <li>-Disminución de tipos en los rendimientos del ahorro e inclusión de las ganancias patrimoniales obtenidas en el corto plazo en esta tarifa.</li> </ul> <p>Impuesto sobre la Renta de los No Residentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cambio tarifas.</li> <li>-Exención por reinversión en vivienda habitual.</li> <li>-Mejoras técnicas.</li> </ul>
6. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades	Estatal	-Fiscalidad -Economía -Inversión -Empresas	-Tributación personas físicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nuevo sujeto pasivo del impuesto: sociedades civiles con objeto mercantil.</li> <li>-Introducción del concepto “actividad económica” y eliminación generalizada de deducciones.</li> <li>-Disminución del tipo de gravamen general del 30% al 28% en 2015 y al</li> </ul>

				<p>25% a partir de 2016.</p> <p>-Medidas de armonización comunitaria en sede, entre otros, de regímenes especiales de consolidación fiscal o reestructuraciones empresariales.</p> <p>-Simplificación del impuesto (tablas de amortización, normas sobre operaciones vinculadas, etc.).</p> <p>-Creación de la “reserva de capitalización” y de la “reserva de nivelación de bases imponibles”.</p> <p>-Posibilidad de repatriación de dividendos sin coste tributario.</p>
<p>7. Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, la Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias, la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, y la 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</p>	<p>Estatal</p>	<p>-Fiscalidad -Economía</p>	<p>-Tributación</p>	<p>-Incorporación de las novedades del derecho comunitario y las derivadas de recientes sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea: nuevas reglas de localización de los servicios de telecomunicaciones, de radiodifusión y de las prestaciones de servicios efectuados por vía electrónica, y regímenes aplicables a dichos servicios; modificación del régimen especial de las agencias de viajes; mayor porcentaje de tributación para determinados equipos, aparatos, productos e instrumental médico y sanitario; cambio en la regla de valoración de las operaciones cuya contraprestación no sea de carácter monetario; eliminación de la exención de IVA en los servicios prestados por fedatarios públicos en operaciones financieras, diferenciación de las subvenciones no vinculadas al precio y de las contraprestaciones pagadas por un tercero en cuanto a su inclusión o no en la base imponible del impuesto.</p> <p>-Mejora técnica de algunos puntos del impuesto: flexibilización del régimen de modificación de la base imponible en caso de créditos incobrables o deudores en concurso, ampliación de la posibilidad de renuncia a las exenciones inmobiliarias o el régimen de las entregas de bienes con instalación o montaje.</p> <p>-Medidas de lucha contra el fraude: modificaciones del régimen sancionador, ampliación de supuestos en los que se aplica la regla de “inversión del sujeto pasivo” y modificaciones en el ámbito de la normativa aduanera.</p>

8. Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo	Estatal	-Fiscalidad -Economía -Sociedades -Gobierno corporativo	-Sociedades -Gobierno corporativo -Junta General -Accionistas -Consejo de Administración	-En cuanto a la Junta General: se refuerza su papel y los mecanismos de participación de los accionistas en la misma. Igualmente, se introducen cambios en la regulación de los supuestos de conflicto de interés y en el régimen de impugnación de acuerdos sociales.  -En cuanto al Consejo de Administración: deberá reunirse al menos una vez al trimestre, reforzando el derecho de información de los consejeros e introduciendo medidas de contrapeso en la adopción de decisiones.
9. Real Decreto-ley 16/2014, de 19 de diciembre, por el que se regula el Programa de Activación para el empleo	Estatal	-Empleabilidad -Economía -Laboral	-Servicio Público de Empleo  -Desempleados de larga duración  -Ayuda de acompañamiento  -Activación del empleo  -Empleabilidad	Programa específico y extraordinario destinado a desempleados de larga duración carentes de ayudas o prestaciones. Este programa persigue la inserción laboral de este colectivo mediante itinerarios y acciones específicas de búsqueda de empleo. Además incorpora una ayuda económica de acompañamiento.
10. Real Decreto-ley 16/2014, de 19 de diciembre, por el que se regula el Programa de Activación para el empleo	Estatal	-Economía -Laboral	-Salario Mínimo Interprofesional	El salario mínimo queda fijado en 21,62 euros/día o 648,60 euros/mes, según que el salario esté fijado por días o por meses.
11. Ley 36/2014, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2015	Estatal	-Economía -Fiscalidad -Laboral	-Administraciones Públicas  -Déficit  -Gastos	-Objetivo déficit: 4,2% PIB.  -Límite deuda pública Estado: 76,3%.  -Congelación gastos personal y 0% tasa de reposición salvo excepciones sectores especiales.

			-Inversiones -Impuestos	-Modificaciones impositivas: Impuesto sobre el Patrimonio prorrogado, actualización tasas estatales 1%, etc. -Interés legal del dinero 3,5%; interés de demora 4,375%.
12. Ley 3/2014, de 1 de octubre, de medidas para reducir las cargas administrativas de las empresas	Autonómica: Andalucía	-Economía	-Unidad de mercado -Defensa de la competencia	-Principio de reserva de ley para el establecimiento y regulación de aquellas actividades que se considere que pueden afectar al interés general -“Iniciativa@emprende+”, con el objetivo de facilitar la creación de empresas de forma rápida y gratuita. -Refuerzo de la figura de la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía
13. Ley 6/2014, de 30 de diciembre, de Presupuestos de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2015	Autonómica: Andalucía	-Economía	-Andalucía -Déficit -Gastos -Inversiones -Impuestos	-Congelación gastos personal y 0% tasa de reposición salvo excepciones sectores especiales. -Ciertas modificaciones impositivas.

En el primer trimestre de 2015, la normativa más trascendente desde el punto de vista económico-financiero puede resumirse en las tres siguientes:

**1. Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades de crédito** – Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 14 de febrero de 2015 –.

Entre los objetivos de esta norma señalar los siguientes:

(i) La introducción de los cambios legales necesarios para hacer efectivo el Reglamento (UE) n° 1.024/2013, del Consejo, de 15 de octubre de dicho año, por el que se aprueba el “Mecanismo Único de Supervisión” (MUS). Este nuevo mecanismo fruto de la unión bancaria entre los países de la zona euro, supone la atribución de importantes competencias de supervisión, que hasta el momento eran competencia del Banco de España, al Banco Central Europeo. Por tanto, se redefinen las funciones del Banco de España en este sentido, el cual, si bien pierde la citada atribución supervisora, se le encomienda expresamente la de vigilancia de los métodos internos que utilizan las entidades de crédito para calcular sus requisitos de fondos propios.

(ii) El desarrollo del “régimen de colchones de capital”, esto es, de los niveles adicionales de capital que se exigen a las entidades de crédito en función de determinadas circunstancias, como por ejemplo, el “colchón anticíclico” o el “colchón contra riesgos sistémicos”.

(iii) La incorporación de exigencias en materia de gobierno corporativo (como la obligación del Comité de Nombramientos de adoptar medidas para la consecución de la igualdad de géneros en los órganos directivos) y respecto a los niveles de capital (instaurar procesos autoevaluativos de riesgos).

Entrada en vigor: 15 de febrero de 2015.

**2. Real Decreto-Ley 1/2015, de 21 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social** – B.O.E. de 28 de febrero de 2015 –. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 12 de febrero de 2015, publicada en el B.O.E. de 18 de marzo de dicho año.

Distintas son las medidas contenidas en esta norma:

(i) Medidas para flexibilizar los acuerdos extrajudiciales de pagos e introducción de la posibilidad de que a ellos se acojan las personas naturales no empresarias. Asimismo, se introduce un procedimiento simplificado y se adoptan otras

medidas como la capacidad de extender los efectos del acuerdo a los acreedores disidentes, en determinadas circunstancias, o la potenciación de la figura del mediador concursal, cargo que podrá recaer en los Notarios (en caso de concurso de personales naturales no empresarias) o en las Cámaras de Comercio, Industria, Navegación y Servicios (para deudores empresarios). Finalmente, se incluye un régimen de exoneración automática de deudas para deudores de buena fe que reúnan determinados requisitos (Mecanismo de Segunda Oportunidad).

(ii) Mejora del “Código de Buenas Prácticas para la restructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual”, y ampliación del plazo, hasta 2017, para la suspensión de los lanzamientos sobre viviendas habituales de colectivos especialmente vulnerables.

(iii) Medidas en el ámbito tributario para reducir la carga fiscal de colectivos especialmente vulnerables, de modo que éstas puedan acceder a mayores deducciones en sede de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. En otro orden de cosas, se matiza e individualiza de forma más pormenorizada el importe de las tasas judiciales para determinados colectivos, permitiendo la reducción o incluso exoneración de éstos.

(iv) En cuanto a las medidas para el fomento del empleo, se introduce un nuevo incentivo para la contratación estable (contratos indefinidos), consistente en la fijación de un mínimo exento en la cotización empresarial por contingencias comunes a la Seguridad Social. De otro lado, se incorporan beneficios en sede de Seguridad Social para profesionales autónomos que deban atender obligaciones familiares que puedan afectar al desarrollo de su actividad. Finalmente, y virando al ámbito del subsidio agrario, se establece en 20 el número de jornadas reales cotizadas para poder tener derecho al mismo en determinadas provincias donde la cosecha se ha visto notablemente reducida.

Entrada en vigor: 1 de marzo de 2015.

**3. Ley 2/2015, de 30 de marzo, de desindexación de la economía española** – B.O.E. de 31 de marzo de 2015 –.

A través de esta Ley se pretende sustituir la actualización generalizada de valores monetarios de precios y servicios al Índice General de Precios al Consumo (IPC), sustituyendo esta referencia por índices particularizados que resulten más adecuados al producto y servicio concreto o, en su caso, por el “Índice de Garantía de la Competitividad” (IGC), a publicar mensualmente por el Instituto Nacional de

---

Estadística en función de la fórmula de cálculo que la propia norma establece.

Entrada en vigor: 1 de abril de 2015.

En último orden, en relación a la Comunidad Autónoma de Andalucía hay que señalar la aprobación del **Decreto-Ley 2/2015, de 3 de marzo, de medidas urgentes para favorecer la inserción laboral, la estabilidad en el empleo y el fomento del trabajo autónomo** (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía –B.O.J.A.– de 11 de marzo de 2015, corrección de errores en B.O.J.A. de 19 de marzo de dicho año y convalidación publicada en el referido diario el 31 de marzo de los corrientes. Entrada en vigor, 12 de marzo de 2015. Esta norma, como se indica en su propio texto, tiene por objeto impulsar la creación de empleo mediante la adopción, con carácter resumido, de las siguientes líneas de ayuda:

- a) Mantenimiento del impulso y mejora de la iniciativa Cooperación Social y Comunitaria Emple@Joven y Emple@25+, unificando procedimientos y modificando tramos de edad.
- b) Becas para el desarrollo de prácticas profesionales en empresas, a través de la colaboración de la Universidad Internacional de Andalucía, para menores de 30 años.

c) Ayudas, por importe a tanto alzado, para la contratación de personas titulares del Bono de Empleo Joven. Podrán ser titulares de este bono los que tengan una edad comprendida entre los 18 y los 29 años, y que tengan alguna de las titulaciones expresamente reseñadas por la Ley.

d) Fomento de la iniciativa de Proyectos de Interés General y Social generadores de empleo.

e) Establecimiento de incentivos a la contratación indefinida de jóvenes (inclusión de una ayuda a tanto alzado).

f) Incentivos a la contratación indefinida para personas mayores de 45 años (ayuda a tanto alzado).

g) Incentivos al retorno del talento, tanto en relación al propio retornado como a las empresas que lo contraten.

h) Ayudas al fomento y la promoción del trabajo autónomo, mediante el establecimiento de dos líneas de ayuda, una con el fin de impulsar, mediante subvenciones, la creación de nuevos trabajos autónomos, y una segunda destinada a la elaboración de proyectos integrados de orientación, asesoramiento y tutorización de trabajadores autónomos.





---

## Dave Eggers: “The Circle”

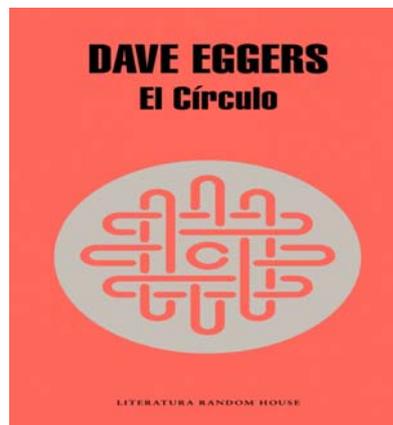
McSweeney's Publishing, San Francisco, 2013; versión castellana: Literatura Random House, Barcelona, 2014 (445 páginas)

José M. Domínguez Martínez

**I**nquietante. Verdaderamente inquietante. Es la sensación que transmite esta novela, en una escala de tonos expansivos que se va elevando hasta extremos insospechados. Desde el paraíso de la costa californiana, el autor nos adentra en el universo mágico de la gran corporación que lidera las innovaciones en el ámbito de la comunicación a partir de un imparable desarrollo tecnológico.

Gracias a la mediación de una antigua compañera de habitación en la etapa universitaria, la protagonista del libro logra un puesto en la inmensa y omnipotente compañía, El Círculo. Después de una fugaz experiencia laboral en un modesto puesto administrativo en la administración local, la incorporación a la plantilla de la que cualquiera querría formar parte, llena de ventajas y privilegios, hace que Mae Holland se sienta un ser afortunado, cada vez más identificada con su corporación, su filosofía y su trinitaria junta de sabios. No es para menos, todo es empatía, los servicios son innumerables, la diversidad y la abundancia, plenas. El Círculo se encarga del bienestar de sus empleados, los dota de autosuficiencia, los mantiene interrelacionados y les infunde la inquietud por ofrecer soluciones a los problemas de la sociedad. Sus sistemas y aplicaciones están llamados a hacer más fácil nuestra existencia, posibilitan disponer de cualquier información, presente o pasada, y abren vías para acabar con los males y los delitos. Estar integrado e involucrado en las actividades sociales organizadas en el enorme campus corporativo parece ser el único precio, que la mayoría de los miembros del macroequipo humano aceptan complacidos.

Paradójicamente, tales rasgos gregarios colisionan frontalmente con los atributos de la joven protagonista, aficionada a periplos solitarios por el apacible litoral californiano, a bordo de un kayak. Su irresistible atracción por esos momentos de aislamiento la llevan a tomar uno prestado, fuera de horario, para disfrutar de la quietud de la noche, cautivada por el reclamo de un islote inhabitado, al que se dirige en un viaje lleno de suspense. A la postre, esa excursión nocturna tendrá una gran incidencia en su meteórico lanzamiento en la estructura corporativa e incluso en sus relaciones personales y familiares.



A través de una frenética actividad en las redes Holland gana posiciones en los escalafones de popularidad y notoriedad, y se convierte en el escaparate público de una de las aplicaciones más exitosas de El Círculo, consistente en compartir con los seguidores de la compañía, prácticamente sin interrupción, todas las actividades personales de cada jornada, en un ejercicio extremo de transparencia y de renuncia casi absoluta a la privacidad. Este y otros experimentos demuestran la potencialidad de una sociedad en red, con implicaciones en aspectos tan relevantes como la seguridad, la reconstrucción de la historia, el control de la salud o la toma de decisiones democráticas. La transparencia se extiende como una corriente imparable, con una creciente legión de adeptos, alentados por la energía de la popular joven, convertida en la más ferviente defensora de la causa. Su fe es puesta a prueba por las intermitentes comparencias de un enigmático personaje que lanza crípticas advertencias acerca de los peligros de “cerrar el círculo”. También cuando, como comprueba su colega, completar el rastro de los antepasados hace asomar facetas insospechadas. Pero estos inconvenientes quedan justificados ante el supremo paradigma de la transparencia. Las nuevas aplicaciones despiertan entusiasmo mundial, mas también dejan entrever algunos incómodos efectos colaterales. Una vez que se desencadenan los acontecimientos cruciales, Mae Holland, erigida en el eje de la comunicación del coloso tecnológico, tendrá ante sí la disyuntiva de adoptar una decisión trascendental para ella, para la corporación y, en última instancia, también para la propia humanidad.

---

Con una gran habilidad narrativa, el autor nos brinda una combinación de un relato con algunos dosis de intriga y el retrato de una sociedad en red. Las ventajas de las redes sociales son inmensas, pero la lectura de la obra nos ilustra cómo la disponibilidad de unas herramientas concebidas para aumentar nuestra libertad y nuestras posibilidades de elección puede a veces transformarse en una suerte de dependencia severa, al imponerse una serie de pautas de comportamiento que llegan a ser inexcusables. También nos mueve a una profunda reflexión acerca de los límites de la transparencia o, lo que es lo mismo, acerca de la existencia misma del derecho a la privacidad.

---

## Niall Ferguson: “La gran degeneración. Cómo decaen las instituciones y mueren las economías”

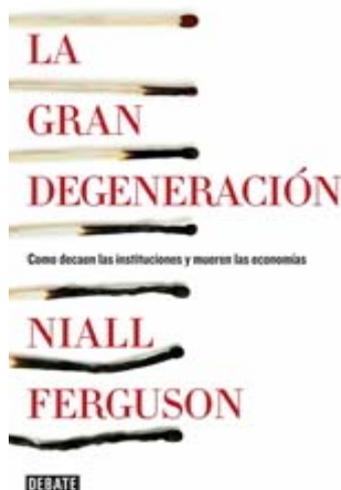
Random House Mondadori, S.A. (Debate), Barcelona, 2013 (204 páginas)

José María López Jiménez

Europa vive en permanente crisis desde su origen, y es natural, pues, arrinconada en el extremo meridional de Eurasia, ha recibido y resistido, una tras otra, las embestidas de pueblos mucho más numerosos. La lógica dice que Europa debería haber perecido hace cientos de años ante el empuje de otras formas de organización política más despóticas. Se ha llegado a sugerir, incluso, que la victoria de las polis griegas sobre los persas en Salamina permitió el afianzamiento de las raíces helénicas que, junto a otras no menos relevantes, han conformado en lo esencial el pensamiento occidental y su organización política, económica y social.

No obstante, la Historia de Europa es la crónica de una decadencia, con hitos como la caída de Roma en 476, ante el empuje bárbaro, o la de Constantinopla en 1453, ante el turco, hasta entroncar en el plano teórico, ya en el siglo XX, con autores como Spengler o el mismo Ortega y Gasset.

El resurgir de Europa en el siglo XV, que le reportó quinientos años más de predominio, fue, por tanto, una sorpresa que difícilmente se podría haber pronosticado, de lo que da cuenta el historiador escocés Niall Ferguson en su obra “Civilización: Occidente y el resto” (2012). Pero ahora no nos vamos a referir a ella, sino a “La gran degeneración”, que no deja de apuntar en la misma dirección.



El origen de “La gran degeneración” son varias conferencias pronunciadas por el autor a partir de 2012 en “BBC Radio”. La obra se estructura en cuatro capítulos, precedidos por una introducción y rematados por unas conclusiones. Los títulos de los cuatro capítulos son estos:

Capítulo 1. La colmena humana.

Capítulo 2. La economía darwiniana.

Capítulo 3. El paisaje legal.

Capítulo 4. Sociedades civiles e inciviles.

Seguimos, por tanto, la indicada estructura para mostrar los principales argumentos de cada uno de ellos.

### Introducción

Ferguson comienza su relato apelando a 1989 y a Francis Fukuyama, quien predijo “una descarada victoria del liberalismo económico y político” que implicaba el “Triunfo de Occidente”, y proclamó “el punto final de la evolución ideológica de la humanidad”, con el resultado de la “universalización de la democracia liberal occidental como forma última de gobierno humano”.

Veinticinco años más tarde, la realidad parece ser otra muy distinta, pues mientras Occidente se estanca, de todas las formas posibles, China e India, entre otros, crecen a buen ritmo.

Para Ferguson, esta “gran reconvergencia” es más asombrosa que la caída del comunismo: el centro de gravedad económico del mundo “está más allá de los Urales, y en 2025 se encontrará justo al norte de Kazajistán, aproximadamente en la misma línea de latitud en la que se hallaba en 1500, en vísperas de la supremacía de Occidente”.

Esta pérdida de protagonismo parece descansar en la excesiva deuda occidental, tanto pública como privada. El esfuerzo por amortizar deuda mediante un mayor ahorro, con su efecto negativo en la demanda agregada, ha llevado a los gobiernos y bancos centrales a emplear estímulos fiscales y monetarios inéditos en tiempos de paz.

---

Las economías endeudadas, en las que la desigualdad es creciente, solo tienen tres opciones: aumentar la tasa de crecimiento por encima del tipo de interés de la deuda, incumplir sus compromisos de pago, o saldar deudas mediante la depreciación monetaria y la inflación. Ninguna de ellas parece estar al alcance de las economías occidentales.

Son célebres las “décadas perdidas” de Japón o de Latinoamérica, o el recientemente generalizado empleo de la expresión “estancamiento secular”. Sin embargo, Ferguson trae a colación varios pasajes raramente citados de “La riqueza de las naciones”, en los que Adam Smith describe la situación de un país anteriormente rico que había dejado de crecer. En síntesis, el ilustre economista escocés del siglo XVIII destaca dos características del “estado estacionario”: el trabajador ve empeorar sus condiciones de vida, que son duras o miserables, y el rico puede administrar el sistema, sin cortapisas, en su propio beneficio. El economista escocés del siglo XXI nos aguijonea: “*desafío al lector occidental a no sentir una incómoda sensación de familiaridad en la lectura de estos dos pasajes*”.

Pero, en realidad, en quien estaba pensando Smith era en China, que ahora crece rápido mientras que Occidente se halla en el fango. Las causas de la decadencia china del siglo XVIII eran, según Smith, sus deficientes “leyes e instituciones”, incluida su burocracia.

El libro de Ferguson, como él mismo confiesa, se inspira en las ideas de Smith, aunque también ha bebido de autores más recientes que han influido en su pensamiento, como son Douglass North, Paul Collier, Hernando de Soto, Andrei Shleifer, James Robinson y Daron Acemoglu.

El problema occidental son nuestras leyes e instituciones, y la Gran Recesión no es más que “*un síntoma de una gran degeneración, más profunda*”. Cuando Ferguson se refiere a las instituciones evoca, sobre todo, las políticas, como son el parlamento y las formas de representación, o los poderes ejecutivo y judicial, que necesariamente hay que poner en relación con las instituciones económicas y sociales. “*Un conjunto realmente bueno de instituciones resulta difícil de lograr*”, pero, en cambio, “*es fácil quedar atascado en la malas instituciones*”. Hemos prestado mucha atención a por qué los países pasan de pobres a ricos, pero no tanta al camino contrario, al tránsito de la opulencia a la miseria, tanto económica como institucional.

En una afirmación manifiestamente polémica y provocadora, Ferguson afirma que “*el Estado del bienestar no forma parte de la democracia tal como la concibieron los antiguos atenienses. Si retomamos el paralelismo con las abejas [en alusión a “La fábula de las abejas” de Mandeville], el Estado del bienestar parece crear un número cada vez mayor de zánganos*

*dependientes a los que las abejas obreras tienen que mantener. Asimismo, emplea a gran número de abejas solo para transferir recursos de las obreras a los zánganos. Y trata de financiarse acumulando promesas de futuro en forma de deuda pública*”. Todo esto se ejemplifica con la situación de los Estados Unidos: en el periodo 2009-2012 se crearon 2,4 millones de empleos, mientras que, en el mismo periodo, 3,1 millones de trabajadores instaron subsidios por incapacidad.

Ferguson se detiene en los, a su parecer, cuatro componentes clave de la civilización, que son la democracia, el capitalismo, el imperio de la ley y la sociedad civil, temáticas que se corresponden, respectivamente, con los cuatro capítulos de la obra.

#### *La colmena humana*

Ferguson se pregunta sobre cuál fue la razón para que a los pequeños y belicosos Estados de Eurasia occidental y sus colonias en el Nuevo Mundo les fuera mejor que a otras civilizaciones, tanto que desde 1500 hasta 1970 se produjo una “*asombrosa divergencia en los niveles de vida globales, en la medida en que los occidentales se hicieron mucho más ricos que el resto del mundo*”, no solo en términos económicos sino también de longevidad y salud.

Tras desechar varias respuestas no satisfactorias, Ferguson concluye que son las instituciones, en sentido amplio, las que determinan los modernos resultados históricos, más que las fuerzas naturales como el clima, la geografía, la incidencia de la enfermedad o, incluso, el azar.

Los países europeos, encabezados por Inglaterra, fueron los primeros en acceder a formas de organización humana definidas por un crecimiento económico rápido, el surgimiento de una sociedad civil, un gobierno mayor y más descentralizado y el imperio de la ley. Fukuyama también reconoce el mérito de los Países Bajos, Dinamarca y Suecia por no haberse quedado atrás ante el empuje de la isla.

Ferguson menciona a Acemoglu y Robinson, autores de “Por qué fracasan los países”, para quienes en otras sociedades europeas distintas de Inglaterra, como España, no se logró la articulación de instituciones políticas “inclusivas” o “pluralistas” en lugar de “extractivas”. Estos dos autores ilustran su teoría con varios ejemplos prácticos: la ciudad de Nogales, dividida entre los Estados Unidos y Méjico, pero, sobre todo, con el de Alemania y Corea, países divididos, el primero ya unificado, el segundo aún quebrado, como efecto de conflictos bélicos. Surcoreanos y germano-occidentales se rigieron por instituciones capitalistas, pero los norcoreanos y los germano-orientales lo fueron por sistemas comunistas, de lo que resultó una divergencia enorme en apenas unas décadas. Por tanto, no se deben

depositar excesivas expectativas en China, pues las reformas mercantiles iniciadas están sujetas a las decisiones de una élite exclusiva y extractiva, que determina la asignación de recursos clave.

Ferguson también se sustenta en Hernando de Soto (“El misterio del capital”), pues este viene reclamando desde hace años la importancia de las instituciones. Para Hernando de Soto, los pobres del mundo poseen una cantidad sorprendente de propiedades, con la dificultad de que la ley no les reconoce esta propiedad, dado que conseguir títulos de propiedad de un inmueble o de un negocio en ciertos países resulta casi imposible.

Esto choca, para Ferguson, con la prevalencia del imperio de la ley en Europa desde 1500, que, llevado a la Inglaterra del siglo XVII, muestra la pugna entre la Corona y el Parlamento para que los súbditos no se vieran privados de su propiedad arbitrariamente. La Declaración de Derechos de 1689 dejaría sentadas las bases del ámbito de protección ciudadano (principio de legalidad en la exacción de impuestos, elecciones libres al Parlamento, inmunidades y reuniones periódicas parlamentarias). Estos avances, extrapolables en mayor o menor medida a toda Europa, no se produjeron en otras partes del mundo.

Pero los réditos de los aciertos pasados parecen haber mermado o desaparecido. El actual declive occidental es inédito en los últimos quinientos años. La brecha entre Occidente y el resto del mundo se va estrechando en todos los aspectos, gracias, en parte, a una imitación más o menos perfecta de los patrones occidentales por otras civilizaciones.

La debacle occidental se suele imputar a la deuda excesiva, a un sistema financiero mal gestionado o a la creciente desigualdad, aunque Ferguson cree que estos no son más que los síntomas de un “malestar institucional subyacente”.

Una de las claves de la primacía europea ha sido el surgimiento, hacia finales del siglo XVII, coincidiendo con la Revolución Gloriosa, del prestatario soberano. El Estado inglés pudo pedir prestado a una escala antes inconcebible debido al hábito de los soberanos de suspender pagos o de gravar o expropiar arbitrariamente a sus súbditos. En los siglos XVII y XVIII se acumuló rápidamente deuda pública sin que se incrementaran los costes de la financiación, sino todo lo contrario. En 1815, la deuda pública inglesa llegó al 160% del PIB. En el siglo posterior a Waterloo se pudo reducir la deuda gracias al crecimiento sostenible y a los superávits presupuestarios primarios. Sin impago o inflación, Inglaterra pasó a dominar el mundo.

Para concluir este capítulo, Ferguson se reafirma en la necesidad de salvaguardar el moderno gobierno representativo, el cual, a pesar de sus limitaciones, es más probable que se muestre sensible ante las

preferencias ciudadanas que uno de corte autoritario. Esto no es incompatible con el reconocimiento de un deterioro en las instituciones políticas occidentales, de lo que es un síntoma la acumulación de deuda pública, que “*permite a la generación actual de votantes vivir a expensas de los que todavía son demasiado jóvenes para votar o aún no han nacido*”.

Está servida, de este modo, la quiebra del verdadero contrato social, que para Edmund Burke (“Reflexiones sobre la Revolución en Francia”, 1790) es el que liga a las generaciones: “*el Estado es la asociación no solo entre quienes viven, sino entre quienes viven, quienes han muerto y quienes han de nacer*”.

Se deberían elaborar balances generales del sector público a fin de que el pasivo de los Estados se pudiera comparar con el activo, y, más novedosamente, “*elaborar con regularidad cuentas generacionales para dejar absolutamente claras las implicaciones intergeneracionales de las políticas vigentes*”.

#### *La economía darwiniana*

Este capítulo se centra en la primacía de la ley para ordenar las relaciones humanas y en los problemas derivados de la excesiva regulación.

El capítulo comienza con una polémica, la de si la crisis financiera comenzada en 2007 se podría haber evitado, sobre todo en los Estados Unidos, con más regulación. Según algunos autores, como el economista Paul Krugman o el jurista Richard Posner, la Ley “Glass-Steagall” de 1933 nunca debió ser derogada en 1999, pues ahí comenzó, con el añadido de las previas políticas desregulatorias de los años 80 del siglo pasado, la gestación de la crisis.

Ferguson reputa esta argumentación como errónea, sin pretender, desde luego, “*tapar las faltas de los banqueros*”, y nos muestra como la pretendidamente liberal, en cuanto a la laxitud de la regulación, Inglaterra, estuvo sometida durante una buena parte de los siglos XIX y XX a una abundante y estricta regulación, en la que hubo de todo menos un “*espectacular progreso económico*” (posiblemente, la década de 1970 fue la más desastrosa económicamente para Gran Bretaña desde la de 1820). No es que la desregulación sea mala, “*sino que lo es la mala regulación, sobre todo en el contexto de una política monetaria y fiscal igualmente mala*”.

Por el contrario, la crisis principiada en 2007 tuvo su origen en una regulación compleja en exceso: la compensación de los directivos de los grandes bancos se vinculaba a las acciones y las opciones sobre acciones; las normas de Basilea, en 1996, permitieron a las entidades financieras establecer sus propios requisitos de capital partiendo de sus estimaciones internas de riesgo; los bancos centrales,

especialmente la Reserva Federal, decidieron bajar los tipos de interés si el valor de los activos caía con brusquedad, pero no subirlos en caso de ascenso vertiginoso del mismo (la famosa “Greenspan put”); se alentó por los poderes públicos el acceso a la vivienda en propiedad por las familias de renta más baja...

En opinión del autor de esta obra, la nueva ola reguladora posterior a la crisis puede que no solo no evite las crisis del futuro, sino que las acelere o agrave en sus consecuencias: *“una regulación excesivamente compleja es la propia enfermedad de la que pretende ser la cura”*.

En 2010 se aprobó en los Estados Unidos la conocida como Ley “Dodd-Frank”, para la reforma de Wall Street y la protección del consumidor. Esta ley requiere, entre otras muchas novedades, que los reguladores desarrollen 243 nuevos cuerpos normativos, realicen 67 estudios y publiquen 22 informes periódicos. Con estos antecedentes, Ferguson se pregunta: “quis custodiet ipsos custodes?” (“¿quién regula a los reguladores?”).

Expresamente se refiere a las nuevas normas de Basilea III y al nuevo régimen de provisiones bancarias, dejándonos un pasaje en el que ridiculiza las normas españolas de provisiones genéricas anticíclicas: *“Una de las muchas características nuevas de Basilea III es la exigencia de que los bancos acumulen capital en los buenos tiempos a fin de tener un colchón en los malos. Esta innovación fue ampliamente celebrada hace algunos años, cuando fue adoptada por los reguladores bancarios españoles. Con eso está todo dicho”*.

A continuación, Ferguson refiere que Charles Darwin confesó explícitamente la influencia recibida de los economistas de su época, especialmente de Thomas Malthus y su “Ensayo sobre el principio de la población”, y es cierto, concluye aquel, que existen *“algo más que semejanzas meramente superficiales entre un mercado financiero y el mundo natural tal como llegaría a entenderlo Darwin”, pues “cualquier innovación [...] prosperará o morirá en función de lo bien que se adapte a su entorno”*.

¿Dónde está la selección natural tras la crisis de 2007? Mientras que *“la evolución biológica tiene lugar en un ambiente natural despiadado, en las finanzas la evolución se produce en un marco regulador donde [...] el “diseño inteligente” desempeña un papel”*.

Pero, ¿es realmente “inteligente” el diseño? No lo parece y, de hecho, *“es lo bastante estúpido para hacer un sistema frágil aún más frágil”*. Como en el mundo natural, cualquier alteración, por pequeña que sea, en un sistema complejo como el financiero, puede acarrear *“cambios enormes e inesperados”*.

Los reguladores no son ajenos al proceso político, por lo que las puras decisiones técnicas pueden resultar deformadas. Los conflictos de interés también acechan a los reguladores, pues no es infrecuente que obtengan, más adelante, un puesto con un sueldo elevado en el sector. Los supervisores trabajan con los datos suministrados por las entidades financieras, lo que dificulta su tarea, y nunca podrán saber tanto para manejar un sistema tan complejo, como ya apuntaron Hayek o Kornai.

Citando a Nassim Taleb, el sistema financiero, en la visión de Ferguson, debería ser “antifrágil”, es decir, ser capaz de hacerse más fuerte al quedar sometido a perturbaciones. Por el contrario, la complejidad del sistema financiero provoca que este sea especialmente propenso a la fragilidad.

Algunas lecciones básicas ya están formuladas en “Lombard Street” (1873), de Walter Bagehot, lo que no quiere decir que se hayan interiorizado en su plenitud: la confianza es la base del sistema; cada entidad debería cuidar de sí misma; el banco central, con sus profundas reservas, ha de erigirse como última línea de resistencia en tiempos de pánico, dotando de liquidez a las entidades en tensión mediante préstamos con tipos muy altos; es imperativo que los banqueros dispongan de conocimientos y experiencia mercantil; o, más implícitamente, que los que desafíen al regulador paguen caras sus transgresiones.

Finaliza Ferguson con la afirmación de que un *“un mundo financiero que ya de por sí es complejo solo se hará menos frágil mediante la simplicidad de la regulación y la fuerza de su ejecución”*.

#### *El paisaje legal*

Las sociedades más avanzadas han consagrado el imperio de la ley, que es fruto de una larga evolución histórica. Uno de los hitos más remotos es la Carta Magna de 1215, acompañada, algunas décadas más tarde, por el proceso de “habeas corpus”, que protegía a los súbditos de detenciones ilegales, y la autonomía de los municipios frente a otros poderes, como el Estado o el Imperio.

En época más moderna, es insoslayable el recurso a Ronald Dworkin (“El imperio de la justicia”) o a Douglass North. Para este último, *“la incapacidad de las sociedades para hacer cumplir de una manera eficaz y poco costosa los contratos es la fuente más importante tanto del estancamiento histórico como del subdesarrollo contemporáneo”*. Lo habitual en las sociedades avanzadas es que los que impongan el cumplimiento de los contratos sean los jueces revestidos de autoridad pública (aunque también podrían ser los mismos interesados, o un tercero no investido de potestad jurisdiccional —árbitros, mediadores—). El respeto a los derechos humanos y

---

a los derechos de propiedad, así garantizados, es la piedra angular del sistema.

Al estudiar los sistemas jurídicos europeos se suele discernir entre el modelo continental, en el que prevalece la ley, y el anglosajón, en el que la creación judicial del derecho, el antecedente y la costumbre son preponderantes.

Diversos estudios demuestran que el derecho consuetudinario anglosajón es económicamente mejor, pues ofrece mayor protección a los acreedores e inversores, las personas con dinero están más predispuestas a invertir, y, al ser mayor la desintermediación financiera, lleva a un crecimiento económico más elevado.

Otros análisis muestran que, por ejemplo, Francia, con un sistema centralizado administrativamente en el que ha regido con severidad el imperio de la ley, también ha tenido, en general, un desarrollo económico más que aceptable, que no ha sido ajeno a naciones como Alemania o Brasil. Además, este último conjunto de países regidos por la ley antes que por el antecedente judicial parecen ofrecer mejores rendimientos en materia de bienestar social (menor mortalidad infantil o desigualdad, por ejemplo).

Con sustento en varios casos judiciales acaecidos a lo largo del siglo XIX, Ferguson razona que es el carácter auténticamente evolutivo del sistema consuetudinario anglosajón, antes que cualquier diferencia funcional específica en el trato dado a los inversores o a los acreedores, el que proporciona al sistema inglés (extendido a sus posesiones coloniales) una ventaja en términos de desarrollo económico.

Entre las amenazas al sistema jurídico anglosajón se citan “la intrusión del derecho europeo”, que es marcadamente continental, o la creciente complejidad del derecho escrito, que afecta por igual en ambos lados del Atlántico.

Los costes que se desprenden de la aplicación de esta compleja regulación, que se asumen por los poderes públicos y, sobre todo, por las empresas, tampoco deben ser menospreciados. El resultado no deseado es que los emprendedores pueden estar emigrando silenciosamente hacia países con regulaciones menos invasivas para poner en marcha sus proyectos.

Son muchos los países en desarrollo que aprovechan esta debilidad, que para ellos es una oportunidad, “para mejorar sus posibilidades de atraer inversión extranjera y nacional, y para elevar la tasa de crecimiento reformando sus sistemas legales y administrativos”. La excepción es China, que no ha mejorado su marco legal pero goza de un crecimiento boyante, por lo que, si no se acometen las mejoras, el techo de crecimiento chino será, en un futuro, demasiado bajo.

### *Sociedades civiles e inciviles*

En este último capítulo, Ferguson acentúa la importancia de la sociedad civil, como ya hizo en el siglo XIX, respecto a los Estados Unidos, el francés Alexis de Tocqueville (“La democracia en América”). La fortaleza asociativa de los Estados Unidos ha ido, sin embargo, diluyéndose. Reino Unido también vivió una edad de oro asociativa en el siglo XIX y buena parte del XX, que, igualmente, va perdiendo vigor. En el supuesto concreto de las organizaciones benéficas, la puesta en marcha de las recomendaciones de William Beveridge acabó con ellas. La afiliación a sindicatos y partidos políticos se ha desplomado.

Pero, ¿cuál es la razón de esta desintegración de las redes asociativas en las sociedades más desarrolladas? Probablemente, la televisión, primero, e Internet, después, han supuesto la muerte de la vida asociativa en los países en los que esta era más floreciente, como en los Estados Unidos.

Ferguson aporta algunas reflexiones de interés sobre las modernas “redes sociales”, que no cree que sean un sustitutivo de las formas de asociación tradicionales. A pesar de todo, apoyándose en Tocqueville, estima que el verdadero enemigo de la sociedad civil no son las nuevas tecnologías sino el Estado, con su seductora promesa de “seguridad de la cuna a la tumba”.

Una forma de escapar de este pesado manto del Estado sería, para Ferguson, fortaleciendo las escuelas privadas, favoreciendo el acceso de los alumnos de familias con rentas bajas mediante un sistema de becas, en un debate que tanto en Reino Unido como en otros países está lejos de quedar resuelto.

Los proveedores monopolistas de la enseñanza pública sufren los mismos problemas que afligen a los proveedores monopolistas de cualquier bien o servicio: “la calidad disminuye debido a la falta de competencia y al subrepticio poder de los intereses creados de los ‘productores’”. Ferguson aboga por una “biodiversidad educativa” que es preferible al monopolio.

En Macao, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán o Japón, las escuelas privadas educan a una cuarta parte de los alumnos, mientras que en Reino Unido solo un 7% de los alumnos estudia en este tipo de centros. El rendimiento en matemáticas de los alumnos, en términos PISA, es abrumadoramente superior en aquellos países respecto a Reino Unido o Estados Unidos.

---

## Conclusión

El diagnóstico es que las instituciones occidentales están descompuestas y que merecen ser restauradas para recuperar mayores cotas de libertad.

En un futuro no demasiado lejano, la población mundial seguirá creciendo hasta alcanzar los 9.000 millones de habitantes, lo que será el origen de la multiplicación, en algún momento del siglo XXI, de conurbaciones con más de diez millones de habitantes. Estas grandes ciudades serán una fuente potencial de bienestar, aunque también de externalidades negativas (delincuencia, inseguridad, enfermedades...).

Que el balance sea más positivo o más negativo dependerá de la existencia del marco institucional de las ciudades: *“donde hay un gobierno representativo eficaz, donde existe una economía de mercado dinámica, donde se respeta el imperio de la ley y donde la sociedad civil es independiente del Estado, los beneficios de una población densa superan a lo contrario”*. Pero las ciudades débiles se podrán desmoronar frente a perturbaciones relativamente pequeñas (como acaeció en Roma cuando fue atacada por los visigodos en el año 410).

En el mundo de los comienzos del siglo XXI hay dos tipos de economías: las que tienen enormes acumulaciones de activos, incluidos los fondos soberanos y las reservas de divisa fuerte, y las que están muy endeudadas.

Sobre estas certezas pueden incidir hechos aleatorios, como el descubrimiento de recursos naturales en algunas partes del mundo (sobre todo en África), los avances tecnológicos, nuevas crisis financieras, catástrofes naturales, pandemias causadas por virus, etcétera.

Para un historiador como Ferguson, las principales amenazas para Occidente son la revolución y la guerra.

La montaña de deuda occidental necesitaría, para ser superada, una fuerte innovación tecnológica o una provechosa expansión geopolítica. No parece que ninguna de estas alternativas vaya a cuajar.

La salida de los Estados Unidos de Oriente Próximo, debido, entre otras circunstancias, a la explotación de sus propios recursos petrolíferos mediante la técnica conocida como “fractura hidráulica” (“fracking”) generará un vacío de poder que no podemos saber cómo se colmará (¿con el liderazgo de Irán, de Turquía?).

La Historia nos muestra que *“es cuando los imperios se retiran, y no cuando avanzan, cuando la violencia alcanza su punto álgido”*.

Este panorama sombrío, pero no irreversible, lleva a Ferguson, de nuevo, a Fukuyama, y a añorar la mañana de 1989 en la que parecía que Occidente había ganado y se había iniciado una gran regeneración.

---

## Timothy F. Geithner: “Stress Test. Reflections on Financial Crises”

Crown Publishers, Nueva York, 2014 (580 páginas)

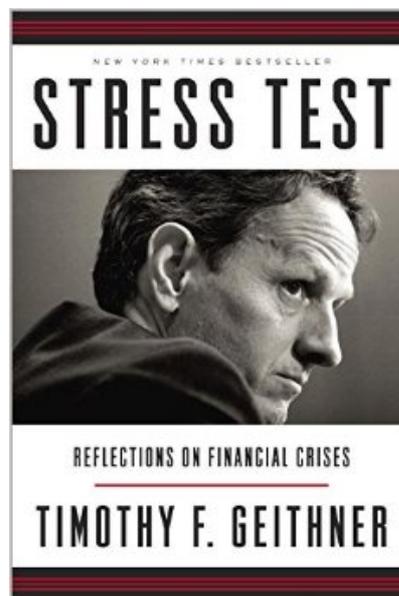
Nuria Domínguez Enfedaque y José M. Domínguez Martínez

Septiembre de 2008. Cual una enfermedad engañosa, la crisis financiera internacional había mostrado sus primeros síntomas en el verano de 2007, pero no reveló su verdadera potencia destructora hasta un año más tarde. El sistema financiero estadounidense parecía un enfermo agonizante al que se le escapaba la vida, sin que todo el mundo fuera consciente de que, con su última exhalación, se encendería una mecha incontrolada que podía hacer saltar por los aires la estructura del sistema económico tal y como lo habíamos concebido hasta entonces y, con ello, también los cimientos de la sociedad actual.

Como responsable de dejar caer el banco de inversión Lehman Brothers, Henry Paulson, secretario del Tesoro norteamericano, ha sido catalogado como la persona que ha estado más cerca de poner fin al capitalismo, mucho más que Marx, Lenin, Stalin o Mao. Así lo expresa Kaletsky en su lúcido análisis de la evolución histórica del sistema capitalista. La voluntad de dar una lección al mundo financiero, después de haber protagonizado importantes rescates con recursos públicos, pudo pretender ese efecto ejemplarizante, pero a costa de un elevado precio para el ciudadano de a pie. Paulson ha tenido que cargar con ese estigma, pero el testimonio personal de Timothy F. Geithner, que fue su sucesor en el cargo, y en aquella sobrecogedora coyuntura presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, le exonera de la culpa atribuida. Hasta el último momento, trató de cerrar una operación de adquisición por parte de Barclays, finalmente frustrada.

Ésta y otras muchas experiencias son narradas brillantemente en la obra “Stress test” del mencionado Geithner. Alguien que reconoce abiertamente no haber actuado como un hábil ni eficaz comunicador público, logra, sin embargo, a través de la palabra escrita, sumergir al lector en situaciones reales en las que, en no pocas ocasiones, estaba en juego la suerte económica de buena parte del mundo. La obra, subtitulada “Reflexiones sobre las crisis financieras”, contiene en verdad mucho más que reflexiones, ya que está plagada de vivencias, anécdotas, curiosidades y, sobre todo, lecciones sumamente valiosas. Contiene una crónica, minuciosa, detallada e íntima, de una etapa crucial marcada por una inacabable batería de amenazas económicas.

Geithner no es un personaje demasiado mediático y puede que no esté en el “top ten” de las celebridades del mundo de las finanzas. Sin embargo, ha sido uno de los principales artífices en la salvación del sistema financiero y, por ende, de la economía de Estados Unidos, lo que, evidentemente, ha tenido repercusiones a escala planetaria. Las consecuencias de la debacle financiera han sido descomunales, pero no es exagerado afirmar que, sin el decidido empeño de Geithner y de otros servidores públicos, el panorama podría haber adquirido tintes apocalípticos. Es precisamente la vocación de servicio público uno de los rasgos más destacados de la personalidad de Geithner, que desempeñó el puesto de máximo responsable del Banco de la Reserva Federal de Nueva York bajo el mandato presidencial de Bush y, más tarde, el de secretario del Tesoro en la Administración Obama.



Geithner comenzó su carrera como analista privado para Asia y más tarde sirvió como funcionario en puestos con proyección internacional, desde donde se le encomendaron misiones para tratar de resolver las tormentas financieras que, sucesivamente, se desencadenaron en países como Japón, México, Tailandia, Indonesia, Corea, Rusia, Ucrania, Brasil o Turquía.

Enfrentado in situ a los acontecimientos, no adoptaba la actitud de un tecnócrata frío y distante. Su prioridad era evitar la pesadilla que para los habitantes de un país podía ocasionar un impago de su deuda, preámbulo de la hiperinflación y el desempleo masivo. Frente a otras posiciones más rígidas, respaldó una y otra vez las medidas de auxilio de los organismos internacionales. Sin lugar a dudas, la estancia durante su infancia en varios países no desarrollados le había permitido tomar conciencia de las consecuencias de la extrema pobreza y la desigualdad.

Geithner describe de manera gráfica los dos tipos de objeciones con las que se enfrentaban los responsables económicos para atajar las situaciones de crisis en el sistema financiero: de un lado, el argumento moral sobre la justicia, basado en la visión del Antiguo Testamento, que propugna un castigo para los pecadores; de otro, el argumento económico sobre los incentivos, asociado al fenómeno del riesgo moral, según el cual si se apoya a alguien que no ha sido suficientemente prudente, en el futuro volverá a cometer imprudencias.

Diversas fueron las lecciones extraídas de la vivencia de tantos episodios críticos, pero, como denominador común, constató que toda crisis financiera va asociada a una quiebra de la confianza, que encuentra en la incertidumbre uno de sus peores enemigos. Qué poco se sabía, según él, sobre qué medidas aplicar para restaurar aquella. A pesar de las intervenciones públicas, el daño económico causado por una crisis financiera es brutal. Esa es la principal lección que aprendió. No hay ninguna fórmula infalible para dar una respuesta a un panorama financiero tan gris. Hace falta más un arte que una ciencia, ya que se precisa flexibilidad, creatividad y humildad. Asimismo, concluye que es imposible diseñar un rescate efectivo para los beneficiarios previstos –la gente que vive y trabaja– sin algunos beneficiarios colaterales.

Con ese bagaje, Geithner inicia en 2004 su mandato como presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, puesto que ocuparía cuando se produjo el estallido financiero, varios años después. No tiene reparos en admitir que fallaron en prevenir la peor catástrofe financiera y la mayor recesión económica en generaciones, si bien reconoce que la confianza del sector bancario era entendible, a tenor de la evolución económica reinante. Pero la historia sugiere que las crisis financieras están precedidas usualmente por proclamaciones de que la inestabilidad es cosa del pasado. Aún en 2006, él mismo creía que los efectos del enfriamiento del mercado inmobiliario iban a ser modestos. Todos los estudios sostenían que los precios de la vivienda, respaldados por las estadísticas de siete décadas, no se derrumbarían. No pronosticaron que una caída de dicho mercado pudiese desatar un pánico financiero clásico.

*“Aprendí que [incluso las mejores predicciones] eran sólo apuestas educadas. Podrían contarnos una historia sobre cómo podría evolucionar la economía, pero no predecir el futuro”*, llega a alertar Geithner en relación con la significación de las previsiones económicas. Asimismo, ilustra una dinámica común de las crisis: las decisiones individuales racionales pueden generar desastrosos resultados colectivos. Las crisis financieras no pueden ser anticipadas fiablemente ni evitadas, toda vez que las interacciones humanas son intrínsecamente impredecibles. Sin embargo, hay una serie de medidas que se pueden aplicar para que las crisis sean menos severas, a través de la implementación de “amortiguadores de impactos” (“shock absorbers”): estrictos requerimientos de capital y de liquidez, seguros de depósitos, ventanas para el descuento de instrumentos financieros, adecuadas relaciones “préstamo-valor” (LTV) en los préstamos hipotecarios, etc.

En septiembre de 2008 se produjo el hito de la caída del banco Lehman Brothers que evocábamos al principio. Confiesa Geithner que, después de ese evento, perdió toda la tolerancia para dejar que argumentos de uno u otro tipo impidieran atajar la delicada situación. Hace hincapié en que ninguna economía puede crecer sin un sistema financiero que funcione, conservando el ahorro de los individuos, haciendo circular el dinero allí donde sea necesario, y ayudando a las familias y a las empresas a invertir para el futuro.

Más adelante, como secretario del Tesoro, tras la llegada de Obama a la presidencia, tendría repetidas ocasiones para poner a prueba esa voluntad. Al menos fueron cinco las grandes bombas que amenazaban con estallar, todas ellas entidades bancarias, hipotecarias o aseguradoras (Fannie Mae, Freddie Mac, AIG, Citigroup y Bank of America). Mediante un denodado esfuerzo para diseñar una batería de medidas, se logró que no explosionara ninguno de tales artefactos. Tales bombas no eran sino instituciones sobreendeudadas cuyas quiebras podían desatar el pánico.

Geithner, que recibió duras críticas por su apoyo al sector financiero, se acreditó así como un auténtico maestro artificiero especializado en desactivar detonantes financieros amenazantes de la estabilidad de todo el sistema económico. Estaba convencido de que los ciudadanos odiaban los rescates, pero odiarían mucho más las consecuencias de un proceso incontrolado de incumplimientos. Por añadidura, el coste de las intervenciones públicas ha podido recuperarse, sin impacto final para el contribuyente. Curiosamente, recientemente ha tenido que hacer frente a una reclamación judicial de antiguos accionistas de la aseguradora AIG.

El análisis de la complicada etapa vivida perfila su paradoja central: lo que parece justo y equitativo es a

---

menudo lo contrario de lo que se requiere para un resultado justo y equitativo. Dicha experiencia fue un verdadero test de estrés para la economía, la sociedad y la política de Estados Unidos. El libro de Geithner constituye una pieza memorable de educación financiera, un manual de valor inestimable para comprender las crisis financieras y estar preparados para afrontar mejor las que puedan surgir en el futuro. “Si quieres paz o estabilidad, es mejor prepararse para la guerra o la inestabilidad”. Son palabras pronunciadas por Geithner en 2004, a tener muy en cuenta ahora que el sistema financiero renace de sus cenizas. No hay que olvidar que el arco de las crisis financieras descrito por Kindleberger (manías, pánico, finalización y derrumbe) puede comenzar a tensarse en cualquier momento.







---

## *Relación de artículos seleccionados, publicados en el cuarto trimestre de 2014 y el primer trimestre de 2015*

*Instituto Econospérides*

### **Bancos centrales**

¿Qué puede hacer el BCE? Dos parábolas. Luis Garicano. *El País*, 23 de noviembre de 2014.

Tipos casi a cero: quién gana y quién pierde. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 15 de febrero de 2015.

### **Ciencia económica**

Cambios de Plan(ck). Manuel Conthe. *Expansión*, 24 de marzo de 2015.

El papel de los economistas en perspectiva histórica. José M. Domínguez. *Diario Sur*, 18 de noviembre de 2014.

### **Economía española**

Balance de 2014. Ángel Laborda. *El País*, 21 de diciembre de 2014.

Hay que vigilar la deuda pública. Carmen Alcaide. *El País*, 15 de febrero de 2015.

La competitividad bien entendida. Emilio Ontiveros. *El País*, 11 de enero de 2015.

Los límites del crecimiento. José Luis Leal. *El País*, 30 de noviembre de 2014.

Producción y empleo: más y mejor. Rafael Pampillón. *Expansión*, 9 de diciembre de 2014.

Propuestas frente a la crisis. Joaquín Maudos. *Cinco Días*. 22 de diciembre de 2014.

Superar la crisis: retos pendientes. Manuel Lagares. *El Mundo*, 14 de noviembre de 2014.

### **Economía europea**

Europa y su mal dirigida manía por la inversión. Daniel Gros. *El Economista*, 20 de diciembre de 2014.

La fortaleza es debilidad. Paul Krugman. *El País*, 15 de marzo de 2015.

### **Fiscalidad**

Razones por las que la fiscalidad debe pasar a ser mundial. Wolfgang Schäuble. *El Economista*, 1 de noviembre de 2014.

Un paso adelante en la “tasa Google”. Julio Ransés Pérez Boja. *Expansión*, 17 de diciembre de 2014.

### **Precios**

Dos hurras por la fuerte caída de los precios del petróleo. Martin Wolf. *Expansión*, 4 de diciembre de 2014.

### **Sector público**

Gasto público y austeridad, ¿hablamos en serio? Francisco Cabrillo. *Expansión*, 9 de febrero de 2015.

No todo vale en las balanzas fiscales. Ramón Barberán y Ezequiel Uriel. *El País*, 22 de octubre de 2014.

¿En cuánto se ha replegado el empleo público? José M. Domínguez. *Diario Sur*, 19 de diciembre de 2014.

### **Sistema financiero**

Conclusiones de la revisión del Banco Central Europeo. Pedro Pablo Villasante. *Expansión*, 20 de noviembre de 2014.

# ¿Qué puede hacer el BCE? Dos parábolas

Luis Garicano

El País, 23 de noviembre de 2014

20 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 23 DE NOVIEMBRE DE 2014

»laboratorio de ideas.

## ¿Qué puede hacer el BCE? Dos parábolas

LUIS GARICANO

Mientras en EE UU y Reino Unido la recuperación es un hecho, la economía de la eurozona flaquea al borde de la recesión y de la deflación. La decisión de cómo responder a esta situación está ocasionando serios enfrentamientos en el seno del Consejo del Banco Central Europeo entre Mario Draghi y los representantes alemanes, como contaba una reciente exclusiva de Reuters. ¿A qué se debe la existencia de visiones tan radicalmente enfrentadas entre Alemania y los demás países?

Existen sin duda diferencias de intereses: Alemania, como acreedor, se beneficia de las caídas de precios, mientras que los deudores prefieren mayor inflación. Y también hay diferentes experiencias históricas: la hiperinflación en los años veinte del siglo XX que desembocó en el ascenso de Hitler ha marcado una preferencia absoluta de los votantes alemanes por la estabilidad monetaria.

Pero hay también una profunda diferencia de diagnóstico de la crisis entre los analistas alemanes y los demás. Para entenderla de forma sencilla, sirven a modo de parábola dos famosas historias reales recogidas en el reciente libro de Tim Harford *El economista camuflado ataca de nuevo* (2014). Empezamos con la primera, contada por dos economistas apellidados Sweeney, marido y mujer, en 1978.

Había una vez en Washington una cooperativa formada por padres que intercambiaban entre ellos su trabajo de canguro para los hijos de los demás. El trabajo se pagaba con un vale que equivalía a una hora de trabajo. La idea es buena porque (como el dinero de verdad) permite intercambios amplios. Juan puede hacerle de canguro a Andrés, pero a lo mejor no hay ningún día en el que Juan necesite salir y Andrés esté libre para devolverle el favor. Con este sistema, Juan cobra un vale de Andrés y puede usarlo para pagar a otro miembro de la cooperativa.

Desgraciadamente, el número de vales en circulación empezó a declinar. Dada la escasez de transacciones y de posibilidades de acumular nuevos vales, los padres empezaron a salir menos para no gastar sus vales. Los vales llegaron a ser tan escasos que la gente sólo los usaba en ocasiones especiales. Es decir, la cooperativa entró en recesión con desempleo (no había trabajo suficiente para todos los padres que querían trabajar).

Una solución hubiera sido que se ajustaran los precios (ven, pero te pago medio vale), pero la presión social en contra ("ese es un caradura") imposibilitó este ajuste.

Tras varios intentos fallidos, los miembros de la cooperativa dieron con la solución: emitir más vales. Una vez todos los miembros tenían su reserva de vales, la economía de esta cooperativa se puso en marcha de nuevo, y el número de intercambios aumentó.

Esta economía en miniatura nos sirve

para entender las razones para las políticas expansivas del BCE. El diagnóstico (que resulta de observar la caída de precios y el estancamiento de la actividad, junto con el bajo crecimiento del dinero en circulación M3) es que los consumidores y empresas, asustados por el parón económico, prefieren tener dinero en sus manos a gastarlo. Pero, igual que en la cooperativa, mi gasto es el ingreso de otra persona—si yo no gasto, la otra persona no ingresa.

para Europa: una expansión fiscal financiada monetariamente.

Los alemanes se resisten a este diagnóstico, no ya para hacer algo tan drástico, sino incluso si se trata sólo de justificar una expansión monetaria cuantitativa menos drástica similar a la americana, en la que se cambia dinero por deuda pública para deshacerlo después. Para entenderlo, contrastemos la parábola anterior con la de la recesión que sufrió otra economía en miniatura: un campo de

combates varios pagados en cigarrillos. Había incluso exportaciones fuera del campo—se vendía mercancía a los alemanes—. Los precios se ajustaban con rapidez, bajando cuando llegaba un cargamento, subiendo cuando había nuevos presos...

Al final de la guerra, al acercarse los combates, la Cruz Roja traía cada vez menos paquetes. La economía del campo se empezó a paralizar, decayendo el comercio y la actividad.

Esta recesión del final de la guerra, contrariamente a la primera, no tiene nada que ver con el dinero. Imprimiendo más dinero no se puede reactivar esta economía. Se ha producido un shock de oferta, los prisioneros deben acostumbrarse a la idea de que son más pobres, ajustar su nivel de vida, y no hay nada que un banco central que emita cigarrillos pueda hacer al respecto. De hecho, emitir dinero en este contexto no puede hacer más que crear inflación.

Alemania ve el problema actual principalmente como un problema de oferta. Y es indudable que Europa se enfrenta (al menos en parte) a problemas de oferta. Como ha apuntado el economista Rubén Segura, de BAML, las cuatro principales economías europeas perderán más del 5% de su población activa en los próximos 15 años, una cifra similar a Japón entre 1995 y 2010. Y más allá del problema demográfico, es indudable que muchos países tienen problemas de productividad, de burbujas pichadas, de especialización en sectores que han resultado ser menos rentables de lo esperado (el inmobiliario, por ejemplo).

Además, a Alemania le preocupa que una vez que empecemos a jugar con el dinero, luego no podremos parar. De hecho, en la cooperativa de Washington terminaron pasándose de emitir cupones y generaron fuerte inflación (algo que Paul Krugman, al que le gusta contar la historia, suele omitir).

Todo eso es cierto, y sugiere que las reformas de oferta que mejoren la capacidad productiva de la economía siguen siendo cruciales. Pero hay un dato clave que apunta claramente a la necesidad de una respuesta del BCE: habiendo alcanzado el 0,4% en los últimos 12 meses, el crecimiento de los precios en la eurozona está sistemáticamente por debajo del objetivo de inflación del BCE (el 2%), y el BCE sistemáticamente no ha acertado a predecir esta evolución. Pero los tipos de interés ya han llegado a 0%, es decir, por el lado convencional no hay nada más que el BCE pueda hacer para alcanzar su objetivo.

Mientras no entremos en una espiral de deflación no es el momento aún de hacer algo tan drástico como comenzar políticas de tirar dinero desde los helicópteros, aunque hay que tener incluso estas políticas en la recámara. Pero mientras tanto, hay recorrido aún para políticas no convencionales menos radicales de expansión monetaria a la americana. Es hora de que Draghi cumpla los planes que ha estado anunciando y ponga en marcha un programa importante de expansión cuantitativa. ■

Luis Garicano es catedrático de economía y estrategia en la London School of Economics.



RAFAEL RICCIO

La baja actividad (en este diagnóstico) es consecuencia de una disfunción monetaria que lleva a la deflación, y una disfunción monetaria tiene que ser atacada con medidas monetarias, como dijo el gran economista Milton Friedman en dos famosos artículos de 1948 y 1969. Su propuesta ante una espiral deflacionista es una expansión monetaria tirando el dinero desde los helicópteros (o *helicopter drop*)—en la práctica, se trataría de mandar un cheque, financiado con dinero y no con emisión de deuda pública, a los hogares, por ejemplo de 500 euros.

Pues bien, dada la duración y profundidad de nuestros problemas, el influyente economista catalán Jordi Galí acaba de proponer en un reciente documento de trabajo del Center for Economic Policy Research medidas igualmente drásticas

**Mientras no entremos en una espiral de deflación, no será necesario 'tirar dinero desde los helicópteros'**

concentración alemán en el que el economista inglés R. A. Radford fue confinado durante la II Guerra Mundial y que él describe en un preciso ensayo publicado en 1945 en la revista científica de la London School of Economics (LSE).

Existía en el campo una economía perfectamente funcional. Cuando llegaban nuevas raciones de la Cruz Roja, los vegetarianos vendían carne; los no fumadores, cigarrillos; los franceses vendían té; los ingleses, café... Había tiendas y servi-

# Tipos casi a cero: quién gana y quién pierde

Guillermo de la Dehesa

El País, 15 de febrero de 2015

16 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 15 DE FEBRERO DE 2015

» laboratorio de ideas.

## Tipos casi a cero: quién gana y quién pierde

GUILLERMO DE LA DEHESA

Los tipos de interés del BCE en sus operaciones con los bancos del área euro (AE) son hoy los siguientes: el de su facilidad de depósito, en la que los bancos aparecen sus excedentes de liquidez, es negativo (-0,20%) para que no los aparquen y presen más; el de sus operaciones principales de refinanciación, en las que los bancos toman prestado del BCE, es casi cero (0,05%) para que tomen mayores cantidades y puedan prestar más; el de su facilidad de préstamo marginal, por la que los bancos se refinancian durante el cierre del mercado con el BCE, es algo más elevado pero todavía bajo (0,30%) para animarlos asimismo a prestar.

Esta bajada de tipos del BCE ha llevado el tipo interbancario (Eonia) a ser ligeramente negativo (-0,037%). El BCE ha actuado así porque la tasa de inflación media del AE ha sido menor del 1% desde principios del año pasado y negativa en diciembre de 2014 (-0,2%) y en enero de 2015 (-0,6%), cuando su objetivo está ligeramente por debajo del 2%.

El BCE trata de evitar así que el AE pueda llegar a caer en una situación de "estancamiento secular", en la que el ahorro y la inversión sólo llegan a igualarse a tipos de interés negativos, pasando de una desinflación a una deflación. Esta última suele producir una larga recesión de la que es muy difícil salir, salvo que logre aumentarse rápidamente la inflación, que es lo que el BCE intenta con estas medidas.

Japón fue el caso más claro de "estancamiento secular". En 1989, al intentar pinchar su enorme burbuja inmobiliaria, el Banco de Japón subió del 2% al 6% los tipos de interés, la Bolsa se desplomó, muchos bancos y aseguradoras quebraron y su sistema bancario estuvo inoperativo y se alcanzó una deflación o inflación cero durante 15 años, con tipos de interés entre 0% y 0,5%. Además, Japón envejece muy rápidamente. El FMI estima que, entre 1991 y 2013, su crecimiento anual promedio ha sido sólo del 1,14%.

Asimismo, el BCE reduce los tipos de interés y además crea más inflación a través de sus compras masivas de ABS y de activos financieros públicos y privados en el mercado (OMT) pagando al contado para intentar que los bancos presten, las empresas inviertan y los hogares consuman. Aumenta así su balance y evita que el AE sufra un largo periodo de estancamiento como el de Japón. Según el FMI, desde la creación de la unión monetaria, del BCE y del euro, en 1999 hasta 2014, el crecimiento anual promedio del AE ha sido del 1,17%, ligeramente mayor que Japón, mientras EE UU y Reino Unido han crecido al 1,7%, 0,53 puntos anuales más rápido que el AE.

Esta fuerte bajada de tipos del BCE intenta animar a los hogares y las empresas a consumir y a invertir más, lo que tiende a beneficiar a los consumidores y perjudicar a los ahorradores e inversores financieros. Además, hace que los bancos que toman su liquidez reduzcan el interés que pagan a los depósitos de ahorro y de pla-

zo. Pero el BCE ha advertido este año que, en una economía de mercado, el retorno sobre el ahorro está determinado exclusivamente por su oferta y demanda y que los bajos tipos de interés a largo plazo son sólo el resultado de un bajo crecimiento y de un bajo retorno del capital. Su decisión de bajar los tipos de interés llegaría a beneficiar también a los ahorradores, ya que aumenta la inflación para que los tipos vuelvan a niveles más normales.

La gran ventaja de las compras OMT, que son el reclamo cuantitativo (QE) del BCE, reside en que, a diferencia del QE de la Reserva Federal, los rendimientos de los bonos a 10 años en el AE son ya muy bajos. Los de los bonos a 10 años

Sin embargo, los rendimientos a largo plazo de los bonos indican la dirección futura de los rendimientos a corto plazo. Los bonos soberanos a un año de Alemania y Francia tienen ya rendimientos negativos hoy y algunas cédulas hipotecarias cotizan por debajo de los soberanos. Algunos inversores aún aguardan una deflación a corto plazo mientras que otros esperan que el BCE consiga que aumente la inflación hasta cerca del 2%.

¿Quiénes ganan en un entorno de tipos de interés muy bajos?

Primero, los hogares y las empresas que estén hoy pagando hipotecas, cuyo número total suele estar inversamente correlacionado con los tipos de interés. Aunque

de ahora se sentirán más ricos y gastarán e invertirán más.

Quinto, los bancos comerciales, que reciben caja al desprenderse de aquellos activos que compra el BCE a través de sus OMT, que la emplean para terminar de reparar sus balances, tras la crisis sufrida, y aumentar sus créditos, que es de lo que viven, para poder mejorar sus cuentas de resultados. Sexto, las empresas mineras y los propietarios de oro y otros metales que suelen tender a subir de precio cuando los inversores perciben inestabilidad y cuando los tipos de interés se acercan a cero. ¿Quiénes pierden en un entorno de tipos de interés muy bajos?

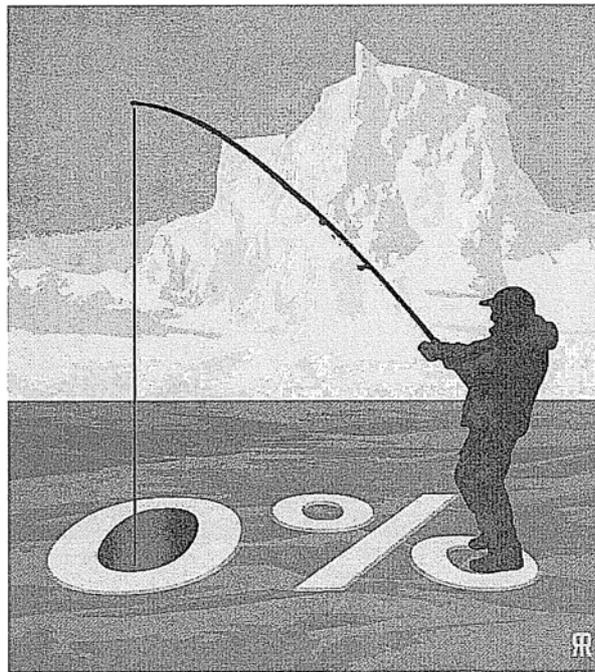
Primero, los ahorradores privados y especialmente los pensionistas, que dependen de los intereses que producen sus inversiones acumuladas a lo largo de su vida. Las rentas de los pensionistas están correlacionadas con los tipos de interés oficiales, ya que son invertidos en activos alternativos con bajo riesgo. Los fondos europeos del mercado de dinero cerraron la admisión de nuevos inversores ante la decisión del BCE, en julio de 2012, de bajar a cero su tipo de depósito, que hoy es negativo. Algunos pensionistas, ante tipos tan bajos y menor valor de sus ahorros, intentan aumentar su dotación para evitar seguir trabajando tras su edad de retiro y otros no pueden. Sin embargo, la reacción del ahorro a largo plazo a cambios en los tipos suele ser pequeña.

Segundo, los fondos de pensiones y las aseguradoras, ya que el QE puede producir déficits en ambos al estar muy invertidos en bonos soberanos y cédulas. Tercero, los consumidores, ya que tipos de interés tan bajos producen una devaluación del tipo de cambio y una mayor inflación reduciendo su poder adquisitivo. Cuarto, los países emergentes, que, al reducir el QE el valor de las divisas de EE UU y del AE, tienden a apreciar sus divisas, viendo reducidas sus exportaciones de materias primas y, por tanto, también su crecimiento.

El BCE intenta crear más inflación depreciando el euro frente al dólar y a otras muchas monedas ligadas a este último. Cálculos más recientes muestran que, a primera vista, el euro se ha depreciado frente al dólar un 17% pero, en términos ponderados por su comercio bilateral (TWI), sólo lo ha hecho un 2% y un 4% teniendo en cuenta la revaluación del franco suizo. La razón es que el comercio del AE con EE UU es sólo un 13%. Asimismo, hay que sumar las importaciones de petróleo de Rusia (9%) y de Noruega (3%), que han depreciado sus monedas frente al euro ante la caída del dólar.

Finalmente, los intentos del BCE para crear inflación en el AE pueden verse frenados si el precio del barril de crudo sigue cayendo. El Brent ha pasado de valer 110 dólares el barril a 50, lo que añadido a la caída del euro frente al dólar tiene efectos deflacionistas sobre el AE, haciendo que, a pesar del intento del BCE para crear inflación y llegar a cerca del 2% lo antes posible, los precios al consumo del AE (HICP) seguirán cayendo durante parte de 2015. Cayeron ya en diciembre de 2014 (-0,2%) y en enero de este año (-0,6%). ■

Guillermo de la Dehesa es presidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR).



RAFAEL RICOY

**En resumen, la inflación beneficia a los deudores y perjudica a los ahorradores**

soberanos de Alemania son de 37 puntos básicos, los de Francia 59 y los de Italia y España 153. ¿Cómo es posible que España e Italia puedan financiarse a un coste inferior al de EE UU, que hoy es de 193 puntos básicos? La Reserva Federal sólo logró rebajar dichos rendimientos en EE UU, tras varios años haciendo QE, mientras que el BCE, tan sólo con su anuncio de las OMT, los ha situado por debajo de los de EE UU.

los bancos no repercutan la totalidad de la caída de tipos a sus créditos hipotecarios, esta caída ayudará a mejorar el consumo de los hogares y reducir los desahucios.

Segundo, los Gobiernos, que se benefician de unos pagos de intereses de su deuda más bajos e incluso de rendimientos negativos de su deuda. Tercero, los exportadores, que cuentan ahora con un euro más débil frente al dólar y otras muchas monedas ligadas a su cotización. El valor del euro frente al dólar ha caído un máximo de 1,393 en mayo de 2014 a 1,141 en febrero de 2015, es decir, un 22% en menos de un año.

Cuarto, aquellos inversores que han comprado activos alternativos a la renta fija, tales como acciones, inmuebles y materias primas, que han cambiado caja por activos con mayor retorno y que a partir

# Cambios en el Plan(ck)

Manuel Conthe  
Expansión, 24 de marzo de 2015

Martes 24 marzo 2015 Expansión 65

Opinión

## Cambios de Plan(ck)



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe  
mconthe@yahoo.com

En 1942, Abraham Luchins –psicólogo americano discípulo del austriaco Max Wertheimer, uno de los padres de la Psicología de la Gestalt (“forma”)– publicó los resultados de un experimento con jarras de agua, bastante tonto, que se hizo célebre.

### Efecto ‘Einstellung’

Luchins dividió a los participantes en dos grupos y a los de uno –sólo a ellos– les sometió a varios ejercicios de calentamiento. En el primer ejercicio, partiendo de tres jarras –la A, de 21 unidades de capacidad, la B de 127 y la C de 3– debían medir 100 unidades de agua. La solución obvia era llenar de agua la jarra B y rellenar con ella la jarra A y dos veces la C, pues  $100=127-21-(2\times 3)$ . Los restantes ejercicios tenían también esa misma solución.

En la segunda fase, Luchins planteó a ambos grupos problemas similares, si bien uno no se podía resolver mediante la fórmula A-B-2C y exigía utilizar otra combinación distinta. Pues bien, inmediatamente después de ese caso, les volvió a presentar otro con tres jarras de 15, 39 y 3 unidades en el que tenían que medir 18 unidades de líquido. Aquí estuvo el meollo: el psicólogo comprobó que los participantes que habían hecho los ejercicios previos volvieron a aplicar la consabida técnica 39-15-(2x3), mientras que los demás usaron la fórmula más directa 15+3.

Luchins bautizó en alemán como “*Einstellung Effekt*” (“efecto predisposición”) esa espontánea tendencia a aplicar la solución ya utilizada antes con éxito, inclinación que se ha constatado también resentidamente en maestros de ajedrez: tras presentarles varios finales que podían resolver mediante un “mate ahogado” (*smothered mate*), tendían indefectiblemente a aplicar esa técnica incluso cuando se les presentaban casos que admitían un mate más directo. “Las buenas ideas bloquean otras mejores”, escribían Merim Bilalic y Peter McLeod en *Scientific American* del mes de marzo de 2014 en el que explicaban esos experimentos.

### Cambios explosivos

Nuestra querecencia a aplicar una técnica ya conocida tiene ventajas: cuando los problemas son similares, nos ahorra tiempo y costes. Ahora bien, tiene también el defecto que en la Europa de la primera mitad del siglo XX se atribuyó a los militares: “Siempre se preparan para la guerra anterior”.

En el campo más general de las ideas socia-



Max Planck, físico alemán fundador de la teoría cuántica y Premio Nobel de Física en 1918.

### Según Max Planck, algunos cambios sólo son posibles cuando dejan la escena quienes se oponían visceralmente a ellos

les, en “La sociedad opulenta” (1958) el economista americano John Kenneth Galbraith acuñó y popularizó el término “sabiduría convencional” para describir la esclavitud mental que nos provocan los puntos de vista heredados, idea que el gran economista británico John Maynard Keynes había ya expresado con elocuencia en el prólogo de su Teoría General (1936): “Escribir este libro ha sido una lucha por escapar de los modos habituales de pensamiento y de expresión. Las ideas que se expresan aquí, de forma laboriosa, son muy simples y deben resultar obvias. Pero la dificultad estriba no en las ideas nuevas, sino en escapar de las antiguas, que, para quienes nos educamos en ellas, han echado raíces en cada esquina de nuestra mente”.

Dos especialistas americanos en marketing, Al Ries y Jack Trout, consideran la inmutabilidad de nuestra opinión inicial o “ley de la mente” (*law of the mind*) una de las inmutables del marketing: “El mayor despilfarro en marke-

### Es conveniente cambiar a los profesionales que efectúan las evaluaciones y pedirle a los nuevos que revisen su labor

ting es tratar de cambiar a la gente de opinión... Si quieres causar una gran impresión en otra persona, no puedes penetrar poco a poco en su mente y lograr gradualmente que se forme una opinión favorable de ti. La mente no funciona así. Tienes que conquistar su mente de forma explosiva. A la gente no le gusta cambiar de opinión. Una vez que te perciben de cierta forma, la suerte está echada. Te clasificarán en su mente como cierto tipo de persona y nunca lograrás que te perciban de una forma diferente”.

### Sustitución de líderes

Ese efecto perturbador de la inercia, la rutina y el precedente tiene múltiples manifestaciones. En Medicina se conoce como “inercia del diagnóstico” (*diagnosis momentum*): si el primer médico te diagnostica mal la dolencia, el error de diagnóstico puede tardar en corregirse. En materia de supervisión financiera, si quien recibe las primeras acusaciones fundadas de que una técnica de captación de fondos es una pirá-

vide financiera las desecha demasiado a la ligera –como hizo la SEC americana con Madoff o el Banco de España con Fórum-Afinsa–, ese precedente facilitará que el fraude supere otras advertencias y se prolongue.

Para conjurar ese peligro, es conveniente no sólo cambiar ocasionalmente a los profesionales que efectúan tales evaluaciones, sino pedirle a los nuevos que revisen la cuestión con independencia y espíritu crítico. Por ese y por otros motivos –saber que alguien revisará tu actuación profesional acrecentará tu celo y tu rigor–, la Directiva 2014/56 de la Unión Europea y el proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas, actualmente en trámite en las Cortes, limita a 10 años la duración del contrato de auditoría. A parecido motivo obedece, a mi juicio, la regla del artículo 529 duodécimo de la Ley de Sociedades de Capital que niega la condición de “independiente” al consejero que lo haya sido durante un período continuado superior a 12 años. En el mundo del arbitraje, el “*issue conflict*” (“predisposición doctrinal”, en mi traducción personal) responde a una preocupación similar: el árbitro que, con anterioridad al arbitraje, haya manifestado ya una posición doctrinal firme sobre una cuestión polémica que pueda resultar decisiva para decidir el nuevo caso no será la persona más idónea para presidir el nuevo colegio arbitral.

La necesidad de renovación es también precisa en política. El caso tal vez más claro, a la luz del resultado de las elecciones andaluzas, es el de UPyD, un partido cuajado de valiosos profesionales, ideas renovadores y grandes méritos, que no tiene, sin embargo, en Rosa Díez –como ya escribí en noviembre–, una líder con la capacidad innata de liderazgo y comunicación de Albert Rivera, de Ciudadanos.

En su autobiografía científica, publicada póstumamente en 1948, el gran físico alemán Max Planck hizo una reflexión sobre el progreso de las ciencias que refleja el fenómeno aquí descrito: “Una nueva verdad científica rara vez triunfa convenciendo a sus enemigos y haciendo que se declaren iluminados por ella; lo hace más bien porque sus enemigos van desapareciendo gradualmente y la nueva generación crece ya familiarizada desde el principio con esa verdad”.

La reflexión de Planck sobre el progreso y los cambios es amarga, pero sabia: algunos solo se tornan posibles cuando dejan la escena quienes se oponían visceralmente a ellos.

Presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y ‘Actualidad Económica’

Expansion.com

BLOGS

Todas las Crónicas Míminas en el blog de Manuel Conthe.  
www.expansion.com/blogs/conthe

# El papel de los economistas en perspectiva histórica

José M. Domínguez

Diario Sur, 18 de noviembre de 2014

OPINIÓN 25

LA TRIBUNA

## El papel de los economistas en perspectiva histórica

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ  
CATEDRÁTICO DE FALCERÍA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Si la economía se incorpora de forma tardía a la esfera universitaria, su marginación en la enseñanza secundaria ha sido una constante histórica



**E**l pasado mes de octubre se celebró en Málaga el 18.º Congreso Internacional de Economía Aplicada. En una de las sesiones, en la que tuve la oportunidad de participar, se trató el papel de los economistas ante los desafíos de la sociedad desde una triple perspectiva temporal (pasado, presente y futuro). En el marco del inicio de la conmemoración del 50.º aniversario de la Facultad de Económicas de Málaga, una rama que dicho papel debería ser abordado en varios planos: el de la inserción general de los economistas, el correspondiente al caso de España, y el de la singularización en el centro pionero de la Universidad malagueña.

La tarea de apreciar la labor de los economistas a lo largo de la historia podemos dejársela en manos de alguien ajeno a la Economía como Sylvia Nasar, quien, en la obra 'La gran bigamia', ilustra y documenta la amplia gama de los economistas a lo largo de las mejores herramientas para analizar las necesidades humanas y elevar el bienestar social. En su opinión, la idea, impulsada por los economistas, de que las circunstancias materiales de vida pueden transformarse constituye uno de los descubrimientos más valiosos de todos los tiempos.

La etiqueta de 'ciencia ligada' no ha sido impedimento para que grandes pensadores hayan engendrado una revolución muy positiva de la Economía, si bien unos cuantos economistas no han sido absolutamente nada, con ellos lo hacemos todo. Como que no puede pedírseles más palabra de declaración de la gran, hermosa razón de un oficio que se libera como al mío, proclama Ortega y Gasset. A su vez, Benjamin Lowent consideraba que «los economistas han hecho más por las clases trabajadoras, por ejemplo, a través de la defensa del libre comercio, que todos los filántropos juntos». Recientemente, Timothy Geithner ha evocado la Economía como una lente para pensar sobre el mundo y un instrumento para mejorar la vida de la gente.

Los estudios de Economía llegaron con retraso a España, con la honrosa excepción de las decimonónicas Escuelas de Comercio. Cuando en 1930 Keynes visitó España, aludió sobre la importancia crucial de la educación superior en Economía para el desarrollo de un país. Si la Economía se incorpora de forma tardía a la esfera universitaria, su marginación en la enseñanza secundaria ha sido una constante histórica. La archiconocida cita de San Pedro sobre la calcopirita y los bancos de fe de sí, pero se da la paradoja de que, cuando la escribía, había un manual específico en el bachillerato, aunque escasaban los especialistas para su impartición.

En cualquier caso, los economistas han desempeñado una tarea fundamental en los procesos de modernización, estabilización, despegue y desarrollo de la economía española. Basta señalar su contribución en el Plan de Estabilización de 1959, en los Planes de Desarrollo, en los Pactos de la Moncloa o en el proceso de integración europea, al otorgar su aportación en la administración pública y en el sector empresarial.

Por lo que se refiere a la Facultad de Económicas malagueña, en mi opinión, esta ha jugado un papel

clave en la transformación y el progreso de Málaga a su propia existencia ha sido un signo de modernidad y un elemento de dinamización del entorno, bién actuó en su día como motor del cambio político y social, ci ha posibilitado el acceso a los estudios universitarios a personas que no habrían tenido la oportunidad de cursarlos fuera del ámbito de un notable elenco de profesores que crearon escuela, ci ha formado a miles de profesionales, ci ha impulsado el capital humano de una manera decisiva, con contribuciones diversas en la Administración pública, la creación y la modernización de empresas, la oferta de servicios profesionales cualificados o el fomento de instituciones socioculturales. En definitiva, la Facultad malagueña es un elemento muy importante del capital social de Málaga y una palanca decisiva para su desarrollo económico.

Al margen de lo anterior, nos encontramos en un momento propicio para reflexionar sobre cuestiones de alcance general, como la creación desatendida con la implementación del Espacio Europeo de Educación Superior para lograr un diseño curricular homogéneo en los grados básicos, en tanto defensor de un modelo perfil profesional, o la inviabilidad del sistema de enseñanza aprendizaje si no se cuenta con recursos adecuados, mientras se emplean esquemas de incentivos que penalizan la docencia. Hay cuestiones cuya respuesta de gran trascendencia que pueden plantearse a través de interrogantes: ¿Está justificada la obsesión por los rankings internacionales? ¿Cómo se mide la investigación económica a efectos académicos los criterios de utilidad social en la asignación de los recursos? ¿Tiene la Universidad capacidad para retener el talento? ¿Hacia falta un FES universitario? ¿Cómo deben financiarse los centros superiores? ¿Cómo puede mejorarse la formación práctica? ¿Son óptimos los actuales esquemas organizativos? ¿Podría conseguirse una mayor coordinación y una optimización de recursos mediante una visión de centro en lugar de departamental? ¿Cómo deben adaptarse los métodos de enseñanza al nuevo entorno tecnológico?

A mi entender, la situación de críticas recientes hacia la profesión económica debe recogerse como una oportunidad con vistas a la reflexión, la recopilación y la introducción de cambios para la mejora, a fin de que, como señala Nasar, los economistas puedan seguir trabajando para resolver los problemas reales con los que se enfrenta la humanidad.

Hay que dar la bienvenida a ciertas objeciones, pero en realidad algunas de ellas se derivan de que se han olvidado los contenidos tradicionales de la Economía, entre los que la historia económica, como salvó Schumpeter, debe tener un sitio relevante. También el economista austriaco advertía de que el conocimiento de sentido común llega en aquella mucho más lejos que en otros campos científicos: «La Economía no cuenta con los beneficios que la Física obtiene de los experimentos de laboratorio, pero gana en cambio de una fuente de información de la que carece la Física, a saber, el amplia conocimiento humano del sentido de las acciones económicas». Es también, pues, la hora de reivindicar el conocimiento de sentido común.

# Balance de 2014

Ángel Laborda  
El País, 21 de diciembre de 2014

20 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 21 DE DICIEMBRE DE 2014

## »»Coyuntura nacional.

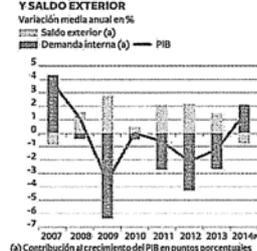
# Balance de 2014

ÁNGEL  
LABORDA



### Principales datos macroeconómicos

#### PIB REAL, DEMANDA NACIONAL Y SALDO EXTERIOR



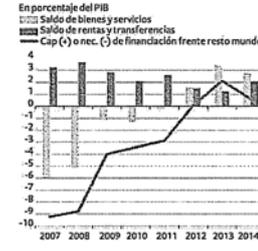
(a) Contribución al crecimiento del PIB en puntos porcentuales

#### DISTRIBUCIÓN PRIMARIA DE LA RENTA



Fuentes: INE y Funcas (previsiones para 2014). Gráficos elaborados por A. Laborda

#### CUENTA DEL RESTO DEL MUNDO



#### MERCADO LABORAL (EPA)



Fuentes: INE y Funcas (previsiones para 2014). Gráficos elaborados por A. Laborda

Este será recordado como el año en que se inició la recuperación tras seis largos años de crisis en los que se perdieron ocho puntos porcentuales de renta nacional y casi un quinto de los puestos de trabajo. En general, podemos decir que el año ha sido un poco mejor de lo previsto por las instituciones oficiales y los analistas privados. Una vez más se cumple la regla de que los economistas nos quedamos cortos tanto al prever la caída de la economía en las fases de recesión como al prever la rapidez de las recuperaciones. En esta ocasión, permítame el lector la disculpa, había que ser cautos, pues los destrozos causados por la crisis y los lastres que aún frenan la recuperación son muy importantes.

Las previsiones hechas en el otoño del pasado año por los analistas privados para 2014 apuntaban a un crecimiento del PIB real de ocho décimas porcentuales, según el consenso del panel de Funcas. El Gobierno se quedaba una décima por debajo y los organismos internacionales entre tres y seis décimas también por debajo. Frente a ello, y a falta de los datos del cuarto trimestre, podemos estimar que el PIB real ha aumentado un 1,4%. Sin embargo, a precios corrientes dicho crecimiento se quedará en torno al 1%, medio punto menos de lo previsto, dado que los precios han disminuido. Esta caída de los precios —y la congelación de los salarios nominales— es uno de los factores que contribuyen a que la mayoría de la gente, sobre todo empresarios, autónomos y asalariados, no noten apenas la recuperación. En España estamos acostumbrados a que siempre suban los precios y salarios, y cuando ello no ocurre parece que nos falta algo.

En lo que no hemos acertado los economistas es en la composición del crecimiento, es decir, en las fuerzas motoras que lo han provocado. El consenso de Funcas esperaba una aportación negativa de la demanda interna de medio punto porcentual

y una positiva de la demanda externa neta de 1,3 puntos. Frente a ello, la primera ha aportado en torno a dos puntos y la segunda ha restado seis o siete. Y es que no esperábamos la recuperación que ha registrado el consumo de los hogares y sobre todo el crecimiento de dos dígitos de la inversión en bienes de equipo de las empresas. Podíamos decir que los consumidores y los empresarios se pasaron de frenada al ajustar sus gastos, y en cuanto han visto que la economía se estabilizaba han reaccionado reponiendo bienes durables,

maquinaria y material de transporte viejos y obsoletos. Eso sí, ello ha sido a costa de echar mano de los ahorros, ya que las rentas del período han aumentado bastante menos que el consumo y la inversión. Ello ha provocado un fuerte aumento de las importaciones (podríamos decir que España ha sido curiosamente una de las pocas locomotoras de Europa), lo que ha vuelto a deteriorar el déficit comercial y a anular el superávit por cuenta corriente de 2013. Tengo dudas de que este patrón de crecimiento sea sostenible a medio plazo.

En cuanto a la distribución del aumento del pastel de la renta entre los factores productivos este año se han invertido ligeramente las tendencias de los años anteriores. En los tres primeros trimestres del año las remuneraciones de los asalariados se han llevado el 47% del PIB, tres décimas más que en 2013, aunque aún pierden un punto respecto a 2007; también ganan dos décimas este año los impuestos sobre la producción netos de subvenciones que corresponden a las A.A.P.P.; y el excedente bruto y las rentas mixtas pierden medio punto, hasta el 43,2%, aunque siguen ganando un punto respecto a 2007. El avan-

**La superación de los destrozos de la crisis no ha hecho más que empezar**

**La tasa de paro media anual bajó hasta el 24,4%, la más elevada de la UE después de la griega**

ce de las rentas salariales no ha provenido de los salarios medios, sino del empleo, que tiene mucho más sentido cuando la tasa de paro está en niveles históricos. Los puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo han aumentado casi un 1%, lo mismo que los ocupados según la EPA. Ello unido al descenso de la población activa, ha permitido que la tasa de paro media anual bajase 1,7 puntos porcentuales, hasta el 24,4%. A pesar de ello, sigue siendo la más elevada de la UE después de Grecia.

En resumen, la superación de los destrozos de la crisis no ha hecho más que empezar y aún falta un largo camino para completarla. Hay muchos deberes todavía por hacer y sería muy peligroso que bajáramos la guardia. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

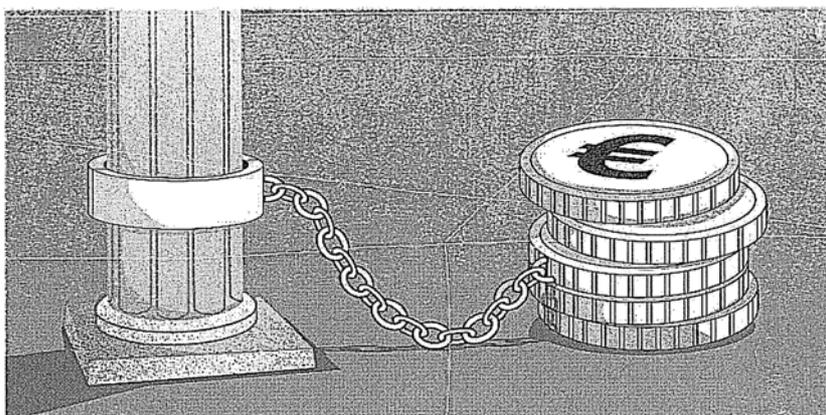
# Hay que vigilar la deuda pública

Carmen Alcaide

El País, 15 de febrero de 2015

EL PAÍS, DOMINGO 15 DE FEBRERO DE 2015

>>|



MARAVILLAS DELGADO

## Hay que vigilar la deuda pública

CARMEN  
ALCAIDE

Cuando por fin parece que incluso las autoridades internacionales admiten el inicio de la recuperación de la economía española, es necesario continuar insistiendo en los desequilibrios que persisten y que hay que corregir en los próximos años para conseguir un crecimiento estable. Conformarse con un crecimiento entre el 2% y el 3% del PIB y generar un millón de empleos no es suficiente para conseguir que los ciudadanos españoles recuperen todo lo perdido durante esta prolongada crisis. En este artículo nos referiremos a uno de los desequilibrios pendientes de corregir: el elevado volumen de deuda pública, las causas de haberlo aumentado durante estos años y su posible reducción en el futuro.

El punto de partida está en explicar el rápido aumento de la deuda pública durante los años de crisis. La deuda pública española en 2007 significaba el 36% del PIB, ratio inferior al que soportaban entonces nuestros socios de la Unión Europea, pero rápidamente comenzó a crecer y cuando en 2011 se firmó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en la UE que fijó el límite del 60% del PIB para esta magnitud, España ya lo superaba. Actualmente nos movemos en el entorno del 100% del PIB. Este proceso de crecimiento de la deuda pública fue generalizado en los países de la UE, incluso en países como Estados Unidos y Japón, dando lugar a lo que se vino en llamar "crisis de la deuda soberana", forzando a establecer un compromiso para su reducción en el seno de la Unión.

En cada país los motivos del aumento de la deuda pública variaron en función de su propia estructura y del comportamiento del déficit público y del PIB durante estos años. En España, una parte importante de las causas que han motivado el aumento de la deuda reside en la propia crisis con la caída de la actividad económica y del empleo reflejada en los datos del PIB, ya que ha provocado una reducción importante de la recaudación de impuestos necesarios para financiar los gastos públicos y generando por tanto un aumento del déficit que alimenta la pro-

pia deuda. En el déficit público debemos distinguir entre lo que es el llamado déficit primario y el correspondiente al pago de los intereses de la propia deuda. Durante los años de crisis, el aumento del déficit primario ha sido el responsable del 70% de dicho aumento mientras que la carga de intereses lo ha sido en un 20%. Por lo tanto mirando hacia el futuro es importante analizar la evolución del déficit primario con el fin de reducirlo e intentar llegar al equilibrio del mismo. El pago de intereses depende en gran medida de la composición de la deuda según los plazos a los que se emitió, ya que los tipos de interés están abaratando el endeudamiento actual frente al emitido en años anteriores con plazos más largos. Con datos del Banco de España al final de 2014 de los 1.023 billones de euros de Deuda PDE (criterio de la UE), 740.000 millones —el equivalente al 72% del total— corresponden a deuda en valores de medio y largo plazo y solo un 7,5% a valores a corto plazo. El resto corresponde a los préstamos. En los Presupuestos Generales del

*A diferencia de Grecia, España no va a tener problemas a la hora de pagar sus intereses*

Estado presentados por el Gobierno para 2015 se estima una carga en gastos financieros de 35.500 millones de euros (3,2% del PIB). Dicha carga previsiblemente deberá reducirse como consecuencia de la evolución actual de los tipos de interés.

Otro factor importante en el aumento de la deuda pública, ha sido el endeudamiento de las comunidades autónomas y las corporaciones locales durante el periodo de crisis. Además de la necesaria financiación del Estado de parte del déficit generado por las administraciones territoriales según lo establecido en el Sistema de financiación acordado, la puesta en marcha por parte del Estado de mecanismos que permitieron la financiación de proveedores es otro factor explicativo del aumento del peso de la deuda del Estado sobre el conjunto. Con los últimos datos disponibles del Banco de España, la final de 2014, la deuda correspondiente al Estado ha alcanzado el 84,3% de la deuda total

y la de las CCAA el 21,8%. Aunque hay que tener en cuenta que parte de la deuda del Estado ha sido la generada por las Administraciones territoriales pero financiada por él. En el análisis de la deuda también cuenta la deuda generada por las empresas públicas que sean soportadas en más del 50% por el Estado o por las administraciones territoriales y que se sitúa en torno al 4% del PIB.

Un aspecto interesante de la composición de la deuda pública que a veces lleva a confusión en los análisis más superficiales, es la distribución por tenedores de la misma. Con los últimos datos del Banco de España del tercer trimestre de 2014, el 60% de la deuda está en manos de residentes españoles, correspondiendo el 45% a instituciones financieras y el 15% al resto de sectores residentes. El 40% restante es el que está en manos del resto del mundo. Parte de la deuda en manos de organismos internacionales corresponde a los préstamos otorgados para la reestructuración bancaria española. Así, 45.516 millones de euros (4% del total de la deuda) corresponden al FROB (en gran parte al MEDE) que son los organismos encargados de financiar la reestructuración bancaria. Esta distribución de tenedores de la deuda entraña una gran dificultad al plantearse (como algunos pretenden) una negociación en la refinanciación de la misma.

En conclusión, la economía española tiene un problema como consecuencia del intenso crecimiento soportado por la deuda pública durante los años de crisis, aunque a diferencia de lo que ocurre en Grecia, no existe un problema para el pago de los intereses que genera. Durante los próximos años no será suficiente con estabilizarla en torno al 100% del PIB sino que habrá que reducirla a niveles inferiores al 60% acordado en la UE. Para ello, ayudará el mayor crecimiento del PIB y la mayor recaudación de impuestos generada por una mayor actividad en los próximos años pero esto no será suficiente y es necesario alcanzar el equilibrio del déficit primario. Para ello es fundamental el control de los gastos del Estado y de las Administraciones territoriales y evitar todo tipo de gasto superfluo e improductivo así como la corrupción y la evasión de impuestos. ■

Carmen Alcaide es analista y expresidenta del Instituto Nacional de Estadística.

# La competitividad bien entendida

Emilio Ontiveros

El País, 11 de enero de 2015

12 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 11 DE ENERO DE 2015

» laboratorio de ideas.

## La competitividad bien entendida

EMILIO  
ONTIVEROS

La continuidad de la recuperación de la economía española se enfrenta a dos exigencias: la reconstrucción de la capacidad de producción destruida por la propia crisis y la necesidad de avanzar hacia un patrón de crecimiento cuya principal ventaja competitiva no descansa fundamentalmente en la contención del coste del trabajo. Ambas son condiciones necesarias para aumentar el crecimiento potencial de la economía y reducir sus principales desequilibrios: el desempleo y el endeudamiento privado y público.

La destrucción no ha sido precisamente muy creativa. Han sido más de cinco años de descenso de la producción, de paralización de la inversión pública y privada, de millones de empleos destruidos y desaparición de centenares de miles de empresas. La erosión de todas las formas de capital —físico, tecnológico, humano— no está siendo reemplazada a un ritmo suficiente. La elevada mortalidad empresarial no ha estado acompañada de la emergencia de nuevas, más allá de la explosión de obligados autónomos.

Otra forma de capital dañada seriamente en la crisis ha sido el *capital social*, el basado en la confianza, incluida la depositada en las instituciones públicas y privadas. Estas constituyen esa condición necesaria, el *entorno propicio*, para la creación de riqueza, sin el cual no es posible garantizar la prosperidad.

La recuperación del ritmo de crecimiento con el que la economía española se adentra en 2015 ha tenido dos impulsores fundamentales: el dinamismo de las exportaciones de bienes y servicios y la red de seguridad y estímulos monetarios proporcionados por el BCE a partir del verano de 2012. Las primeras han tenido su principal determinante en el descenso real de los salarios facilitado por la amplia destrucción de empleo y la regulación laboral subsiguiente. La estabilidad financiera conseguida tras el rescate bancario, el cambio de orientación de la política del BCE y la definición del horizonte de unificación bancaria han sido igualmente esenciales para el abandono de la recesión.

Así como puede asumirse la continuidad de estas condiciones financieras favorables, no ocurre lo mismo con el dinamismo de las exportaciones españolas, dada la debilidad de aquellas economías de la eurozona que son los principales compradores de los bienes y servicios españoles. Será necesario que la eurozona transmita certeza sobre su viabilidad y que los bancos normalicen cuanto antes su funcionamiento. Con todo, no será fácil volver a crecer a ritmos cercanos al 3,5% de promedio que presidieron los doce años de expansión previos a la crisis. No serán suficientes salarios y tipos de interés bajos. Será necesario aumentar la

base de capital destruida y, en todo caso, conseguir crecimientos de la Productividad Total de los Factores (PTF), ausentes del patrón de crecimiento español en las dos últimas décadas.

La insuficiencia u obsolescencia, tanto del capital físico como del humano, es una seria restricción para compatibilizar ritmos de crecimiento algo mayores con la modernización necesaria. La restauración del capital perdido o inutilizado de-

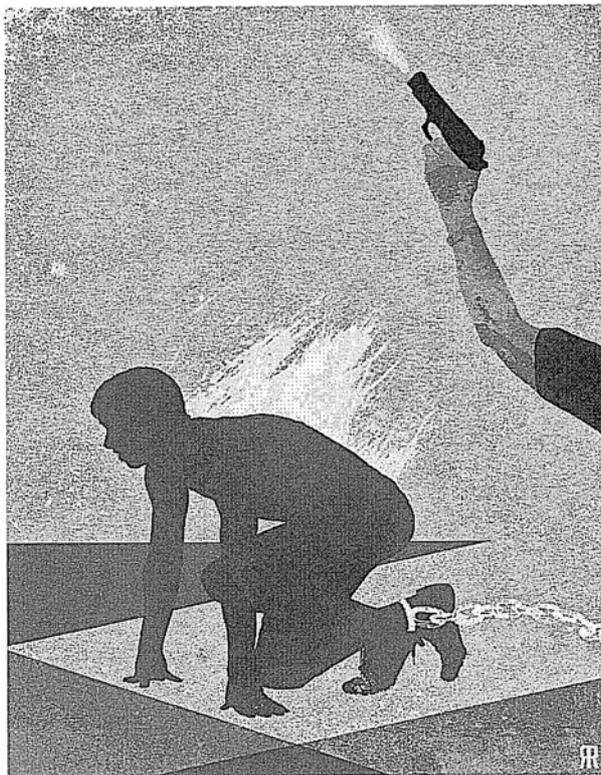
La eficiencia de todas las formas de capital depende de cómo se utilicen. Y ello nos remite al papel de la PTF, el componente con mayor influencia en la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo. Este está vinculado tanto a la cantidad de factores empleados, sino al uso más o menos inteligente de los mismos, a la calidad en su coordinación y a la mayor o menor complicidad de entorno institucional. En nuestro caso exigirá, entre otras

ros desempeñan un papel importante. Que nazcan más empresas y que desaparezcan obstáculos a la supervivencia y al aumento de la dimensión media de las mismas son condiciones con amplio respaldo empírico. El 94% del censo empresarial español lo constituyen microempresas (aquellas con menos de nueve trabajadores), siendo los propios autónomos sin asalariados una proporción importante que ha crecido de forma significativa durante la crisis. Si esas microempresas contribuyen poco a la generación de valor añadido bruto y empleo tampoco las muy grandes lo hacen. Junto a Italia, es en nuestro país donde la gran empresa tiene una menor importancia tanto en su contribución al valor añadido como al empleo. También en contraste con el promedio de las economías europeas la evolución en los primeros años de vida de las españolas apenas ganan tamaño, y la tasa de mortalidad es tanto mayor cuanto menor es la dimensión de partida. Todo ello ayuda a entender la escasa intensidad tecnológica de las empresas españolas en contraste con las existentes en economías más avanzadas. Y la relación entre dotación tecnológica y productividad es evidente.

La evidencia tampoco es escasa acerca de la correlación existente entre la calidad y fortaleza de las instituciones y el mantenimiento de posiciones competitivas. El World Economic Forum desde hace treinta años la ilustra en el caso de las economías nórdicas, a las que en diversas ocasiones se ha hecho referencia en estas páginas, por los estándares éticos de sus empresas y la calidad de la función política, necesaria para la necesaria colaboración pública-privada que también localiza entre los factores competitivos. En el último de sus informes, *World Competitiveness Report 2014-2015*, España aparece en la posición 35, con algunos de los pilares esenciales —instituciones, desarrollo de los mercados financieros e innovación— en posiciones también muy inferiores a las de las economías avanzadas.

Hasta aquí pocas novedades, pero conviene no pasarlas por alto, y no confiar en que la inercia actual de la economía española será suficiente y duradera. A fundamentar las limitaciones competitivas contribuye de forma rigurosa la cuarta edición del Informe Fundación BBVA-

IVIE sobre Crecimiento y Competitividad, subtítulo en su edición de 2014 *Los desafíos de un desarrollo inteligente*. El equipo del IVIE, dirigido por el profesor Francisco Pérez, dispone de una larga tradición en el análisis riguroso de la economía española, que se remonta a aquella obra *Economía Española 1960-1980: Crecimiento y Cambio Estructural* de principios de los ochenta. Además de la alteración en el patrón de crecimiento con el fin de conseguir una competitividad más inteligente, sugieren con razón que el crecimiento sea socialmente más incluyente que el revelado en estos primeros compases de la recuperación, y también más compatible con la sostenibilidad medioambiental. ■



RAFAEL RICOY

**El 94% del censo empresarial en España lo constituyen compañías de menos de nueve empleados**

bería orientarse a facilitar la transición de la economía española a un patrón de crecimiento más competitivo y menos vulnerable. Más propio de aquellas economías avanzadas en las que el crecimiento no solo es más sostenible, sino también más inclusivo y amparado en menores ensanchamientos de la desigualdad.

cosas, resignación de los factores de producción a usos más eficientes, mediante una mayor intensidad inversora en destinos cercanos al conocimiento, desde luego al sacrificado capital tecnológico y más concretamente la inversión en educación, investigación y desarrollo. No es un empeño imposible como demuestran algunas empresas españolas capaces de avanzar en esa dirección y de traducir dichas capacidades en ventajas competitivas internacionalmente. Se trata de crear las condiciones para que no sean excepciones. Y entre ellas, el funcionamiento de las instituciones, incluidos los mercados y la mayor diversidad operativa en los sistemas financie-

# Los límites del crecimiento

José Luis Leal

El País, 30 de noviembre de 2014

16 NEGOCIOS

EL PAÍS, DOMINGO 30 DE NOVIEMBRE DE 2014

» laboratorio de ideas.

## Los límites del crecimiento

JOSÉ LUIS  
LEAL

**E**l repunte de las exportaciones en septiembre fue sin duda una buena noticia que no compensará, sin embargo, el deterioro que se ha producido a lo largo del año en nuestros intercambios de mercancías con el exterior. Lo más probable es que terminemos el año con una balanza por cuenta corriente muy cerca del equilibrio en vez del excedente registrado en 2013.

Es cierto que el empeoramiento relativo de nuestros intercambios con el exterior tienen que ver con un crecimiento de la demanda interna superior al previsto y con la desaceleración que se ha producido en la eurozona, especialmente en Francia y Alemania, nuestros principales clientes. Esta evolución plantea la cuestión de saber si seremos capaces de crecer por encima de la media de los países de la eurozona, condición indispensable para alcanzar el nivel de vida medio de la misma, y mantener al mismo tiempo un excedente en la balanza por cuenta corriente. Es razonable plantearse objetivos de crecimiento de nuestro producto interior bruto (PIB), pero tal vez la cuestión fundamental es la de saber cuantas décimas o puntos podremos crecer más que nuestros vecinos devolviendo al mismo tiempo una parte significativa de nuestras deudas.

Una visión del pasado puede ilustrar la cuestión. Del año 2000 al 2009 el crecimiento medio anual en España fue del 3,1 por ciento frente al 1,7% de la eurozona: casi punto y medio más, pero el déficit medio de la balanza por cuenta corriente fue del 6,1% del PIB, cifra claramente insostenible (en 2007 el déficit incuso llegó al 10% del PIB). Al principio, el hecho de habernos integrado en la moneda común llevó a algunos a proclamar que había terminado la restricción exterior, que los eventuales déficits en los intercambios con el exterior, al situarnos dentro de un espacio monetario único, no tenían importancia al ser financiados por el conjunto de la Unión donde otros países, esencialmente Alemania, tenían fuertes excedentes. A quienes discutían esta opinión se les tachaba de pesimistas y agoreros: el mundo era nuestro y el crecimiento eterno parecía garantizado.

Pero el despertar fue duro. La llamada gran crisis nos golpeó más que a otros países al juntarse la crisis financiera y el estallido de la burbuja inmobiliaria, en parte responsable del elevado crecimiento que se registró aquellos años. Convi-

nen recordar que le burbuja se financió, como atestiguan los déficits por cuenta corriente, con ahorro extranjero: el español no podía financiar crecimientos sostenidos del crédito, que algunos años superaron el 20 por ciento, con una inflación media que apenas superó el 3 por ciento anual. De 2010 a 2013, la caída media del PIB en España fue del 0,8 por ciento, mientras la eurozona creció al 0,6 por ciento, una diferencia en contra nuestra de casi punto y medio. Eso sí, el déficit

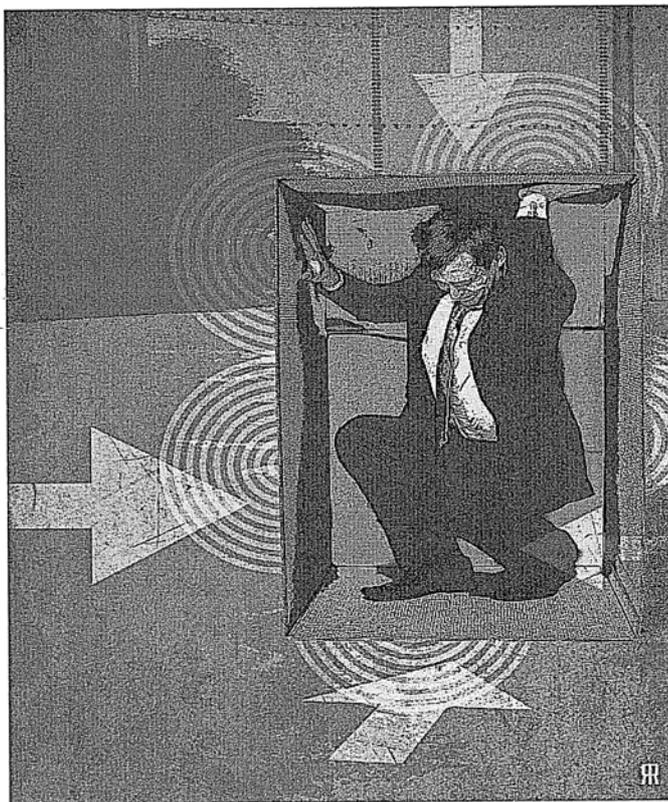
con menos empleo. Es un aumento de la productividad "negativo" ya que lo ideal es alcanzar un crecimiento simultáneo de la productividad y de la ocupación.

Cuando se examina la balanza por cuenta corriente, es fácil constatar el gran cambio a mejor que se ha producido en el apartado de mercancías y servicios, compensado en parte por el signo negativo de la balanza de rentas y de transferencias. Ambas balanzas son el legado de la burbuja: la de rentas porque

de encontrar empleo en los tiempos de la burbuja y que han optado, en su gran mayoría, por permanecer en nuestro país a pesar de las dificultades económicas.

El déficit acumulado de la balanza por cuenta corriente entre 2004 y 2011 fue de más de medio billón de euros. En ese mismo periodo el déficit de la balanza de rentas de inversión superó los 185.000 millones de euros y transferimos al exterior 48.000 millones. Conviene, sin embargo, señalar que, por lo que se refiere a la balanza de rentas, atravesamos ahora un momento excepcional. Por una parte, los tipos de interés están históricamente bajos lo que como deudores netos nos beneficia y, por otra, la apreciación del dólar también nos ayuda a estar una buena parte de nuestros activos denominada en esta moneda y nuestros pasivos en euros. Es posible que el dólar, en un futuro a corto plazo, permanezca en los niveles actuales o incluso se aprecie: a ello contribuyen dos razones poderosas ya que al anuncio de un cambio de política monetaria que implica un aumento de los tipos de interés se añaden las nuevas técnicas de explotación de los yacimientos de gas que han comenzado a reducir la dependencia energética de los Estados Unidos y a aliviar el déficit de la balanza comercial. Es probable por ello que nuestra posición internacional de inversión mejore en los próximos meses pero a plazo, la única manera de reducir nuestro endeudamiento es mantener un excedente en la balanza por cuenta corriente. El cómo y el cuánto lo que tiene que definir la política económica, esencialmente la presupuestaria, y las reformas que se lleven a cabo para mejorar las condiciones de funcionamiento del aparato productivo.

En la primavera pasada, los organismos internacionales pronosticaban para España crecimientos inferiores al 1,2 por ciento del PIB con el que probablemente cerráramos el año, pero con un excedente en la balanza por cuenta corriente de más del uno por ciento del PIB. La mejora en dos o tres décimas del crecimiento podría borrar alrededor de un punto de excedente exterior, dejándonos cerca del equilibrio. Esta nueva previsión nos situaría unas cuatro décimas por encima del crecimiento estimado para los países de la Unión Monetaria. En definitiva, perdemos en términos de equilibrio exterior bastante más de lo que ganamos en términos de crecimiento. Es importante tenerlo en cuenta ya que lo que dicen estas cifras es que aún nos queda camino por recorrer para alcanzar un crecimiento estable a medio plazo que permita crear empleo y a la vez devolver al menos una parte de las deudas que hemos contraído. ■



RAFAEL RICOY

por cuenta corriente medio en esos tres años fue del 2,2 por ciento, siendo destacable que en 2013 hubo ya un excedente.

El precio pagado ha sido y sigue siendo alto, como reflejan las cifras de paro. El ajuste interno por el que ha tenido que pasar la economía española no sólo se ha reflejado en los salarios: fundamentalmente el impacto ha tenido lugar sobre el empleo. La productividad ha aumentado más que en los países de nuestro entorno: somos más competitivos que antes, pero ello se debe en gran medida a que producimos lo mismo o un poco más

**Perdemos en términos de equilibrio exterior bastante más de lo que ganamos en PIB**

refleja el pago de los intereses de la deuda exterior (pública y privada) que hemos acumulado. La de transferencias por la llegada de millones de trabajadores extranjeros atraídos por la facilidad

# Producción y empleo: más y mejor

Rafael Pampillón

Expansión, 9 de diciembre de 2014

## Producción y empleo: más y mejor

**EL PULSO DE LA ECONOMÍA**  
Rafael Pampillón  
Oliviero

La semana pasada recibí muchas buenas informaciones económicas. La Agencia Tributaria publicó el informe de Ventas, Empleo y Salarios de las grandes empresas, el INE informó sobre los datos de Producción Industrial de octubre y Market de a conocer el Índice de Demanda de Consumo (PMI) por sus datos en inglés del pasado mes de noviembre. Además, recibí buenas noticias de afiliados a la Seguridad Social y de parados registrados tras la pérdida de el contrato que se acaba de cerrar en el mercado laboral desde junio, los datos de noviembre han sorprendido positivamente. Todos estos indicadores señalan que la economía española crece y que la recuperación se consolida.

En esta semana discutí de manera conjunta el informe de Ventas, Empleo y Salarios de las Grandes Empresas de la Agencia Tributaria (aquí les voy a volver a llamar de operaciones superiores a los seis millones de euros). En octubre, los ventas brutas totales, delictivas y corregidas de calendario de las grandes empresas crecieron un 3,7% respecto al mismo mes de 2013. Este dato se considera dentro de lo esperable que viene observando a estas empresas desde comienzos del año.

Las ventas en el mercado nacional crecieron un 2,2% interanual en octubre, cinco décimas por encima del dato del tercer trimestre de 2014. También interanualmente las exportaciones y la demanda en el resto del mundo crecieron un 4,9% en tasa interanual, manteniendo la línea de revitalización que se abre desde comienzos de este año. Las grandes empresas están disminuyendo el ritmo de sus exportaciones, hasta el punto de que las ventas a países de fuera de la UE aumentaron un 0,9%, mientras que las ventas a los países de la UE crecieron levemente un 3,2%. Este diferente comportamiento se ha podido producir por tres razones:

1) La depreciación del euro está teniendo un efecto positivo sobre las ventas a nuevos países. El mayor valor de nuestra moneda frente al dólar hace que los precios relativos de los productos de la zona euro, incluido España, disminuyan y, por tanto, sean más competitivos en los mercados internacionales.

2) La continua reducción de los precios de nuestros exportados. Hace dos semanas el INE informó de que en octubre la tasa de variación anual del Índice de Precios de Exportación fue del -0,6%, la segunda caída consecutiva. Esta respuesta de la competitividad se debe también a la buena evolución de los costes laborales unitarios. En el futuro, y gracias a la moderación salarial y a la reducción del precio del petróleo, esperamos que el precio de nuestros exportados siga bajando.

3) El optimismo económico de los países europeos de la UE está teniendo un efecto de dinamización del crecimiento de las exportaciones españolas hacia la zona euro. Una situación que dice

o la zona del euro crece de una manera constante el próximo año. La economía de Madrid aumentó hasta dos trimestres de los últimos. Así mismo, el crecimiento de la zona del euro alcanzó el nivel de los 52,1 puntos de octubre hasta los 52,1 puntos en noviembre, el nivel más bajo en 14 meses y supone a una expansión económica de solo el 0,7% en los últimos tres meses del año.

De momento, el saldo entre estas tres efectos se veía muy positivo, para las exportaciones españolas está logrando crecer en un momento de debilidad en la zona del euro. El aumento en competitividad y dinamización por parte de otros países está permitiendo cierto desmantelamiento de las exportaciones españolas de la zona del euro.

### Más producción industrial

También la producción industrial continúa teniendo una buena evolución. El INE publicó el pasado jueves que el Índice de Producción Industrial creció un 1,7% en términos corrientes de precios en octubre y de calendario, por lo que se sumó a los meses seguidos de crecimiento. Puntos que en el que queda de este año se van a consolidar. Así, en noviembre, según los últimos datos publicados por Market, el Índice PMI de la industria sigue subiendo y alcanzó el mayor nivel desde hace cuatro años (54,3). No se debe olvidar que la industria en el sector industrial por la recuperación económica de España. La mayor parte de nuestras exportaciones se compran hechos en otros países de Europa y de América.

Con la mejora de la actividad económica también se está haciendo el mercado laboral español. Los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social para el mes de noviembre muestran que en los últimos doce meses España registra 296.792 puestos nuevos del mayor desempleo interanual, un 4%, en un mes de noviembre desde hace 16 años y 403.209 afiliados más a la Seguridad Social.



La semana de Empleo Páramo Pérez.

En noviembre se incorporaron al mercado laboral 5.232 trabajadores, la mejor cifra en casi tres décadas desde 2007. Además, el crecimiento los efectos económicos de calidez en el momento ha sido de 95.040 el fondo, el mayor crecimiento desde agosto de 2010 en adelante, desde antes de la crisis económica.

Los datos de las grandes empresas de la Agencia Tributaria también reflejan la mejora del mercado laboral. El empleo en estas compañías sigue creciendo, tal como viene sucediendo desde febrero de este año, después de haber sido los más de dos años y medio de reducción de las plantillas. En octubre hubo un 1,9% más de trabajadores que un año antes.

Además, en las grandes empresas también se consolida la reducción de las causas laborales. Desde octubre del año pasado hasta octubre de este año la reducción de causas laborales en España y se espera una reducción del 2,3% en el conjunto del año.

### Previsiones para 2015

En definitiva, la economía española continúa mejorando. La producción industrial aumentará y las previsiones de exportación se reducen, algo que puede permitir al aparato productivo del sector exterior mejorar en 2015. Esperando también a los mercados que están fuera de la zona del euro, se espera un crecimiento de los mercados europeos se está reactivando económicamente en los próximos meses.

Además, la economía española sigue teniendo los efectos claros de una mayor creación de empleo, también en las grandes empresas. La actividad en que está siendo especialmente favorable para los trabajadores jóvenes los empleos de tiempo parcial. Así, en el tercer trimestre registrado de los meses de 2014 se ha reducido en un 4% los meses de 2013, 58.431 puestos nuevos. Por lo tanto, los contratos indefinidos o a tiempo completo crecieron el mes pasado a una tasa interanual del 38%.

Las buenas noticias de empleo del resto de mercados anticipan que la economía española podría crecer en este contexto. El crecimiento del 0,9% en octubre, de ahí que esperamos que en 2015 la economía crezca por encima de la previsión del 2% y con unos 500.000 empleos más. A estos objetivos van a contribuir la reducción de los impuestos, la depreciación del euro, el bajo precio del petróleo y la caída de los tipos de interés. El Banco Central Europeo también ayudará, en que parece que en enero se dará un paso de flexibilización cuantitativa para aumentar la liquidez del sistema financiero y contribuir así mismo al acceso al crédito de las empresas.

Esperamos también que la incertidumbre política que se vive por las elecciones del año que viene, la mayor participación de corrupción, la posible independencia de Cataluña y la aparición de partidos políticos populistas se reduzcan, y con ello la armonización de la zona del euro en el exterior. Se conseguirá así que las relaciones internacionales se vuelvan más cordiales en España, lo que facilitará el crecimiento económico y del empleo a largo plazo.

Catedrático de la Universidad San Pablo CEU y Profesor del IE Business School

# Propuestas frente a la crisis

Joaquín Maudos  
Cinco Días. 22 de diciembre de 2014

Cinco Días | Lunes 22 de diciembre de 2014

Opinión | 15

## EL FOCO



**JOAQUÍN MAUDOS**  
CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA.  
DIRECTOR ADJUNTO DE INVESTIGACIÓN  
DEL IVIE Y COLABORADOR DEL CINEF

El autor analiza los retos a los que se enfrenta la economía española para salir de la crisis y las medidas necesarias para afrontarlos, a partir del 'Informe Fundación BBVA-IVIE 2014'

# Propuestas frente a la crisis

**C**úales son los retos a los que se enfrenta la economía española para salir de la crisis? ¿Y qué medidas es necesario implementar para afrontar esos retos? Son dos preguntas de enorme importancia a las que da respuesta el Informe Fundación BBVA-IVIE 2014 recién publicado que, en esta cuarta anualidad, lleva por título *Crecimiento y competitividad: los desafíos de un desarrollo inteligente*.

Salir de la crisis exige mucho más que abandonar la recesión, algo que afortunadamente ya hemos conseguido tras cinco trimestres consecutivos de crecimiento. Y para ello es necesario poner el punto de vista en el largo plazo, que es el horizonte temporal de las llamadas reformas estructurales que deben sentar las bases hacia un nuevo modelo de crecimiento, apoyado más en actividades basadas en el conocimiento y en activos intangibles, con más potencial de generar valor añadido en un mundo cada vez más competitivo en el que las llamadas economías en desarrollo empiezan a pisar los talones de algunos de los países desarrollados. En este contexto, los objetivos que señala el informe de la Fundación BBVA-IVIE son tres: mejorar la competitividad, conseguir un crecimiento que sea incluyente y hacer compatible el nuevo patrón de crecimiento con un

**Es preciso poner el punto de vista en el largo plazo, que es el horizonte temporal de las reformas estructurales**

entorno medioambiental sostenible. El modelo de crecimiento sobre el que se ha apoyado la economía española en los últimos años tenía como principal carencia su reducida productividad, que es uno de los determinantes más importantes del crecimiento a largo plazo de una economía. Mejorar la competitividad es posible actuando al mismo tiempo en varios frentes: a) reformas regulatorias que fomenten la competencia entre empresas, creando en España lo que le reclamamos a Europa: un mercado único; b) mejorar la formación de nuestros empresarios, como condición necesaria para aumentar la supervivencia de las empresas; c) fomentar el aumento del tamaño empresarial, ya que está demostrado que las grandes empresas, además de estar más internacionalizadas, son más productivas; d) atraer inversión directa extranjera, porque crea empleo en sectores tecnológicamente más avanzados y productivos, y porque actúa de motor de cambio hacia el nuevo modelo de crecimiento; e) mejorar el acceso a la financiación, tanto la bancaria (vital para las pymes) como la directa en los mercados para reducir la excesiva dependencia de la bancaria; f) facilitar aún más los procesos de reestructuración de la deuda empresarial, en una economía en la que un elevado porcen-



THINKSTOCK

taje de la deuda está en manos de empresas económicamente viables, pero financieramente vulnerables por su elevado nivel de endeudamiento y su reducida rentabilidad, y g) incentivar selectivamente la inversión en I+D (duramente golpeada por la crisis), porque está más que demostrado que es uno de los principales determinantes del crecimiento de la productividad y por tanto de la competitividad.

El nuevo modelo de crecimiento que necesita España debe ser incluyente, lo que exige que garantice igualdad de oportunidades en el acceso a los servicios básicos por parte de todos los grupos sociales. Si bien ello exige como condición necesaria la creación de empleo (estar desempleado es el principal motivo de desigualdad económica e

**“**Ha de ser un modelo de crecimiento incluyente, que garantice igualdad en el acceso a los servicios básicos”

exclusión social), el Informe BBVA-IVIE propone medidas concretas: a) acciones especiales para la formación de los desempleados, destinando más recursos a las políticas activas de empleo; b) una reforma fiscal que incentive la creación de empleo (con reducción de las cotizaciones sociales), equilibrando el peso de la imposición directa vs. indirecta a favor de esta última, y aumentando el potencial recaudador del sector público; c) en paralelo a lo anterior, la lucha contra la economía sumergida (que algunos informes llegan a cuantificar en una indecible cifra cercana al 25% del PIB) y el fraude son, no solo imprescindibles para generar ingresos (nuestro ratio ingresos públicos/PIB es de las más bajas de Europa), sino socialmente deseables por la injusticia que supone su existencia y la competencia desleal que genera; d) cambios en la gestión pública, de forma que su actuación persiga objetivos a priori definidos y que sea periódicamente evaluada su grado de cumplimiento; e) reforma de la Administración pública, con una revisión de funciones y recursos dirigida a maximizar el bienestar social al mínimo coste posible; f) conseguir la sostenibilidad financiera del sector público, lo que exige consensuar la prioridad del gasto público pero a largo plazo, y no al vaivén del ciclo político; h) lograr un pacto por la educación para asegurar la eficiencia de su gasto y mejorar sus resultados en todos los niveles educativos teniendo en cuenta lo mal parados

que salimos en los rankings internacionales cuando se evalúan nuestras competencias o la tasa de abandono escolar; i) garantizar el acceso de todos los ciudadanos a los servicios públicos fundamentales, elemento indispensable de un crecimiento incluyente, y j) combatir la pobreza, no solo creando empleo, sino garantizando un nivel mínimo de ingresos, sean dinerarios o en especie. Con la crisis, la pobreza ha aumentado a niveles preocupantes, de forma que el 5% de la población (2,3 millones de personas) cumplen simultáneamente todos los criterios de pobreza (monetaria, material, e intensidad del desempleo).

**La economía presenta desequilibrios acumulados que suponen una rémora en la recuperación española**

Sin duda, es una agenda costosa y ambiciosa pero necesaria si queremos sentar las bases del tan deseado nuevo modelo de crecimiento de la economía española. El contexto actual no es el más propicio para consensuar esta agenda, como consecuencia de la creciente desconfianza de los ciudadanos en las instituciones públicas. Y la causa de esta pérdida de confianza no solo es la propia crisis económica y la brutal destrucción de empleo, sino factores como la corrupción que desgraciadamente afecta a diversos agentes sociales. Las reformas estructurales son fundamentales porque nuestra economía presenta desequilibrios acumulados en el pasado que suponen una rémora en la recuperación y cuyos máximos exponentes son una deuda total (pública y privada) cercana al 300% del PIB y una tasa de paro de casi el 24%. Y un tercer indicador que muestra el problema de competitividad de nuestra economía es haber acumulado una necesidad de financiación del resto del mundo cercana al 100% del PIB, cuya reducción exige consolidar durante muchos años superávits externos, algo que es misión imposible si no conseguimos mejorar nuestra competitividad. Misión difícil, pero no imposible si seguimos la hoja de ruta de las reformas.

# Superar la crisis: retos pendientes

Manuel Lagares

El Mundo, 14 de noviembre de 2014

EL MUNDO. VIERNES 14 DE NOVIEMBRE DE 2014

19

OTRAS VOCES

**TRIBUNA ECONOMÍA** El autor considera que, para reactivar el empleo, el sistema productivo español debe asentarse en la industria y la agricultura, volcarse hacia las exportaciones y atraer el ahorro de las familias hacia inversiones rentables.

## Superar la crisis: retos pendientes

MANUEL LAGARES

EN ESTOS días van despejándose algunas dudas sobre la economía española en 2014 y 2015, dudas generadas por el impacto que tendría sobre las exportaciones la débil coyuntura actual de nuestros principales clientes: casi todos los europeos, muchos iberoamericanos y algunos asiáticos de gran dimensión. Sin embargo, por ahora ese impacto parece relativamente limitado, pues en el tercer trimestre de 2014 el PIB español aumentó un 0,5% en términos reales cayendo sólo una décima respecto al trimestre anterior, que fue el de más alto crecimiento desde principios de 2008. Podría ocurrir también que el crecimiento de la producción en el cuarto trimestre de este año fuese sólo del 0,4%, cayendo otra décima más. Pero, incluso aceptando esa nueva caída, el aumento real del PIB para el conjunto de 2014 acabaría situándose en las proximidades del 1,3%, similar al pronosticado por la UE.

Respecto a 2015, si la recuperación europea comienza pronto y no existieran otras circunstancias negativas interiores o exteriores, el crecimiento de nuestro PIB podría situarse en un 1,7-1,8%, como ha anticipado la UE. La rebaja del impuesto sobre la renta a primeros del próximo año podría añadir algunas décimas a ese crecimiento, lo que no hace improbable un aumento del PIB del 2% para 2015. Crecimientos del 1,3% en 2014 y del 2% en 2015 fundamentan los Presupuestos del Estado y prueban la existencia de una clara recuperación, fruto de los esfuerzos y sacrificios de los españoles y de la buena política económica de su Gobierno.

Pero lo que deberíamos comprobar es si hemos superado la crisis, porque no merece el esfuerzo debatir sobre décimas de crecimiento a 14 meses del final del próximo año. No son tan precisas las estimaciones económicas. Esa superación no se va a reflejar en décimas sino en cambios importantes en la producción, en su necesaria sostenibilidad en el tiempo y en sus relaciones con el bienestar de los ciudadanos. Por eso, los grandes retos con los que la crisis todavía nos enfrenta se encuentran en la necesidad de

«La recuperación es fruto de los esfuerzos y sacrificios de los españoles y la buena política del Gobierno»

modificar la estructura de nuestro sistema productivo; en el camino elegido para su financiación y en sus posibles efectos sobre el empleo.

La estructura de nuestra producción debería asentarse más firmemente sobre la industria y el sector primario. Desde el inicio de la crisis este último ha mantenido un peso respecto al PIB próximo al 2,5%, lo que resulta bastante reducido para nuestra larga tradición agraria, mientras la construcción ha perdido casi seis puntos de peso relativo al quedar finalmente en un

8,5%, nivel más que suficiente cuando sobran viviendas y disminuye la población. Pero el peso relativo perdido por la construcción no ha sido recuperado ni por la industria, que ha perdido 1,2 puntos durante la crisis, ni por el sector primario que, como ya se ha visto, se ha limitado a mantener su posición relativa. Se ha ganado exclusivamente por el sector servicios.

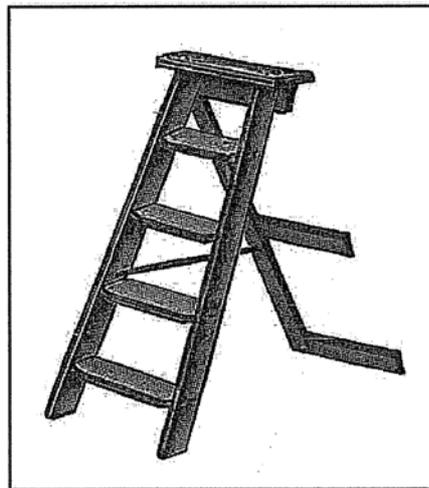
NO TIENE sentido debatir respecto a industria o servicios, porque en todos los países avanzados los servicios lideran la producción con peso creciente. Además, cada día están menos claras las fronteras entre estos sectores. Pero tanto nuestra industria, con un peso relativo de poco más del 17% del PIB, como nuestro sector primario, en el entorno de un 2,5% de esa magnitud, deberían ganar posiciones relativas para coadyuvar con fuerza al crecimiento de las exportaciones, porque ese crecimiento depende más de los bienes que de los servicios. Así, mientras la exportación de bienes se sitúa hoy algo por encima de un 23% del PIB español, la de servicios, incluidos los turísticos, suma menos del 10%. En los últimos 10 años las exportaciones de bienes han ganado más de seis puntos de porcentaje en peso relativo dentro del PIB, mientras que las de servicios sólo han ganado poco más de un punto. Por eso el crecimiento de las exportaciones tendría que basarse en una industria mucho más potente y en un sector primario, agricultura incluida, más voluminoso y competitivo. Además, más exportaciones darían lugar a mayor ahorro siempre que las rentas generadas no se esterilizasen en impor-

taciones de bienes de consumo. Más exportaciones y más ahorro invertido en actividades directamente productivas y es lo que necesitamos para que crezcan más rápidamente producción y empleo. Para que las exportaciones aumenten se necesitarán mejores precios, más altas calidades y, en muchos casos, más atractivos diseños, aparte de que los empresarios busquen más mercados en el exterior. Sin embargo, hasta ahora muchos de los éxitos de nuestras exportaciones se han basado en precios más reducidos generados por aumentos de la productividad debidos a un menor empleo. En adelante deberían fundamentarse en calidades, porque poco recorrido les queda ya a los ajustes por costes laborales y empleo, salvo que se decidiese una importante reducción de las cotizaciones sociales.

El aumento de las exportaciones debería venir, en consecuencia, por más y mejores bienes de capital aplicados a la producción. También por nuevas ideas y diseños, aunque ideas y diseños exijan de un trabajo más capacitado y de costes más elevados. Desde luego, por nuevas tecnologías, pero éstas suelen incorporarse a través de las nuevas inversiones. Por eso más inversión y mejor formación profesional constituyen variables básicas para impulsar un nuevo modelo productivo volcado hacia las exportaciones. Pero como las adquisiciones de nuevas viviendas, que mejoran el bienestar de sus usuarios aunque no sirvan para producir directamente otros bienes, también se consideran inversión, la que debería aumentarse es la de bienes de equipo y de construcciones industriales o de infraestructuras productivas, porque la solución no puede consistir en lanzarnos una vez más a la acumulación enloquecida de viviendas desocupadas. Por eso el ahorro de las familias debería dirigirse prioritariamente a financiar las cuantiosas inversiones directamente productivas que necesitamos y no hacia los inmuebles, como ha sido tradicional hasta ahora. Habrá que procurar tam-

bién que los proyectos que se financien por ese ahorro sean los más productivos, para lo que los empresarios deberían implicarse fuertemente en su financiación, arriesgando más sus propios capitales y recurriendo menos al endeudamiento. Además, al estar España bastante endeudada exteriormente, la inversión resultaría más estable si se financiase por ahorro interior. De ahí que se necesiten instrumentos que impulsen ese ahorro, que ayuden a su colocación en activos financieros más que en inmobiliarios y que fomenten la capitalización de las empresas en lugar de su endeudamiento, lo que implica también impulsar las formas societarias de organización de los negocios frente a las puramente individuales. Habría que evitar igualmente que algunos aparentes estímulos fiscales -tipos reducidos para Pymes, por ejemplo- terminen constituyendo una trampa que impida el aumento de dimensión de las empresas. Tales serían las exigencias mínimas para una mejor financiación de nuestra economía.

LOS EFECTOS de todos estos cambios sobre el empleo serían muy beneficiosos. En primer lugar, porque los aumentos de productividad se generarían por los mayores capitales invertidos y no por la reducción del número de empleados. En segundo término, porque un crecimiento más rápido de la producción generaría ahora más empleo que hace unos años, pues los ajustes de plantillas y la reforma laboral han agotado prácticamente el colchón de empleo redundante que en épocas anteriores servía de amortiguador en auges y recesiones. Sin duda nuevos capitales y nuevas tecnologías exigi-



SEAN MACKAGUI

rán de mayores cualificaciones y, generalmente, de menos empleos aunque bastante mejor pagados, pero eso no es incompatible con una población decreciente. Por tanto otra actuación urgente sobre el empleo debería consistir en alcanzar una extensa y eficiente formación profesional y, sin duda, un mejor control sobre sus fondos y la calidad de sus resultados.

Tres grandes retos y bastantes soluciones para superarlos. Muchas de ellas se encuentran en la parte todavía inédita de la reforma fiscal. La tarea sigue siendo ingente y hay que abordarla sin insistir en recetas de épocas distintas y problemas diferentes. Y sin temor ante sus consecuencias, que serán muy positivas pese a gritos, lamentos y presiones de quienes vean reducidas sus cómodas posiciones actuales.

Manuel Lagares es catedrático de Hacienda Pública y miembro del Consejo Editorial de EL MUNDO.

# Europa y su mal dirigida manía por la inversión

Daniel Gros

El Economista, 20 de diciembre de 2014

4

SÁBADO, 20 DE DICIEMBRE DE 2014 EL ECONOMISTA

## Opinión

# EUROPA Y SU MAL DIRIGIDA MANÍA POR LA INVERSIÓN



Daniel Gros

Director del Centro de Estudios Políticos Europeos

El mantra que circula en Bruselas, y a lo largo de Europa, es que la inversión es la clave para la recuperación económica. Es el eje central de la nueva estrategia económica de la Comisión Europea, fundamentada en un plan de inversión en 315.000 millones de euros para los próximos tres años. Sin embargo, la propuesta de la Comisión está mal dirigida, tanto en lo referido a su énfasis en la inversión, como en la estructura de financiación que propone.

El plan de la Comisión —una iniciativa que caracteriza al presidente Jean-Claude Juncker en el inicio de su mandato— no trae consigo ninguna sorpresa. Considerando que la eurozona se encuentra, aparentemente, atascada en una interminable recesión, se ha arraigado profundamente en el discurso público la idea de que para una recuperación sostenible es de crucial importancia que las inversiones potencien el crecimiento. El supuesto subyacente es que siempre es mejor tener una mayor inversión, ya que aumenta el stock de capital y consecuentemente ello aumenta la producción.

En este momento, en Europa este no es necesariamente el caso. Las autoridades de la Unión Europea (y muchas otras autoridades) argumentan que Europa —y en particular la eurozona— peca de lo contrario (hay una brecha de inversión latente). Supuestamente la evidencia irrefutable es el déficit anual de 400.000 millones relacionado al año 2007.

Sin embargo, la comparación es engañosa, porque en 2007 se vivió el pico de una burbuja crediticia que llevó a una gran cantidad de inversiones antieconómicas. La Comisión reconoce este hecho en la documentación de apoyo de la propuesta Juncker. En dicha documentación, la Comisión sostiene que para determinar los niveles de inversión que son deseables hoy en día se deben usar como punto referencial las cifras de los años previos al auge crediticio. De acuerdo con dichos parámetros, la brecha de inversión tiene un tamaño que es sólo la mitad de la cifra antes mencionada.

Desafortunadamente, incluso los años anteriores al auge no son una buena guía para la economía europea en la actualidad, porque algo fundamental cambió más rápidamente de lo que generalmente se estima: las tendencias demográficas de Europa.

La población en edad de trabajar de la eurozona estuvo creciendo hasta el año 2005, pero va a disminuir a partir del 2015 en adelante. Dado que la productividad no ha repuntado, tener menos trabajadores se traduce en tasas de crecimiento potencial significativamente más bajas. Y, a su vez, una tasa de crecimiento más baja implica que se necesita menos inversión para mantener el ratio capital/producción.

Si la eurozona mantuvo su tasa de inversión en el mismo nivel que el de los años previos al auge, pronto habrá mucho más capital en relación con el tamaño de la economía. Uno podría estar tentado a decir: ¿Y, qué? Es siempre bueno tener más capital.

Sin embargo, que un stock de capital siempre crece en relación con la producción significa que los rendimientos del capital son cada vez más bajos y por lo tanto, en el transcurso del tiempo, se tienen cada vez más préstamos en mora en el sector bancario. Dada la debilidad del sistema bancario europeo, la acumulación de demasiado capital no es un lujo que la UE puede permitirse.

Incluso dejando a un lado la interrogante sobre si más es siempre mejor, ¿qué puede hacer el plan Juncker para tener un impacto positivo a corto plazo sobre la inversión agregada?

Las investigaciones académicas sobre los determinantes de la inversión generalmente han llegado a la conclusión de que la variable clave es el crecimiento (o las expectativas de crecimiento), y que las tasas de interés desempeñan un rol que a lo mucho llega a ser secundario. Una consecuencia inmediata de esto, por supuesto, es que es muy poco probable que la política monetaria tenga un fuerte impacto sobre la inversión.

De hecho, la señal de mercado es clara: hoy en día no existe un déficit de fondos disponibles en la mayor parte de la UE. Los países de la periferia de la eurozona, lugar donde aún podría haber escasez crediticia, representan menos de una cuarta parte de la economía de Europa. Por lo tanto, la falta de fondos no es la razón por la que la inversión continúa siendo débil.

Se supone que el plan Juncker va a destruir, con 21.000 millones de financiación de la UE, proyectos que tienen un valor 15 veces superior a dicha cifra (315.000 millones). Esto suena a algo improbable. El sistema bancario de Europa ya cuenta con más de 1 millón de millones de capital. Es poco probable que la adición de 21.000 millones, en forma de garantías provenientes del presupuesto de la UE, tenga un impacto significativo en la buena disposición de los bancos en cuanto a financiar inversiones.

El plan Juncker apunta, de manera especial, a proyectos de infraestructura; estos proyectos, a menudo, revisten más riesgos que otras inversiones. Sin embargo, estos riesgos no suelen ser

financieros, ellos reflejan las potenciales barreras políticas y regulatorias que los proyectos pudiesen tener que confrontar a nivel nacional. Estos problemas no pueden ser resueltos por una garantía proveniente del presupuesto de la UE (garantía que en ningún caso podría ser mayor a una quinceava parte del valor del proyecto).

La razón por la que todavía no hay una buena interconexión entre las redes de energía eléctrica de España y Francia no es la falta de financiación, sino la falta de voluntad de los monopolios a ambos lados de la frontera en cuanto a abrir sus mercados. Muchos proyectos ferroviarios y de carreteras también están avanzando lentamente, debido a la oposición local y no

por falta de financiación. Estos son los verdaderos obstáculos para la inversión en infraestructura en Europa. Las grandes empresas europeas pueden obtener fácilmente financiación a tipos de interés cercanos a cero.

Una convocatoria a realizar mayores inversiones es siempre superficialmente más atractiva. No obstante, hay razones fundamentales

para pensar que la tasa de inversión de la eurozona se mantendrá permanentemente deprimida. La frecuentemente invocada brecha de inversión es, en su gran mayoría, el resultado de una ilusión, y las barreras a la inversión que aún permanecen tienen poco que ver con la falta de financiación.

El desempeño económico de Estados Unidos y el Reino Unido brinda una lección importante para la eurozona. Las recuperaciones de ambas economías fueron impulsadas en gran parte por un repunte en el consumo que sobrevino inmediatamente después de que los balances financieros de los hogares se fortalecieron, en especial en EEUU. La reactivación de la inversión llegó tras la reanudación del crecimiento del consumo. Si los formuladores de políticas en Europa toman con seriedad la tarea de la recuperación económica, deberían centrarse en el consumo, no en la inversión.

© Project Syndicate, 2014.

Dada la debilidad de la banca, la UE no puede permitirse el lujo de acumular demasiado capital



# La fortaleza es debilidad

Paul Krugman

El País, 15 de marzo de 2015

EL PAÍS, DOMINGO 15 DE MARZO DE 2015

NEGOCIOS 21

>>Economía global.

## La fortaleza es debilidad

PAUL KRUGMAN

Nos han advertido una y otra vez que la Reserva Federal, en su intento de mejorar la economía, está "degradando" el dólar. Esta palabra arcaica dice mucho de por sí sobre la procedencia de la gente que lanza esas advertencias. Es una alusión a la antigua práctica de sustituir las monedas de oro puro o plata por monedas "degradadas" en las que el metal precioso se había adulterado añadiéndole materiales más baratos. Un mensaje a los obsesos del oro y a los discípulos de Ayn Rand que controlan el Partido Republicano: no es así como funciona el dinero moderno. Aun así, quienes critican a la Reserva siguen insistiendo en que las políticas de flexibilidad crediticia harán que el dólar se hunda.

La realidad, sin embargo, sigue negándose a darles la razón. Lejos de precipitarse hacia la degradación, el dólar se ha puesto por las nubes (perdón). Durante el último año, ha subido un 20%, de media, respecto a otras monedas importantes; ha subido un 27 % respecto al euro. ¡Viva la fortaleza del dólar!

O no. En realidad, un dólar fuerte es malo para Estados Unidos. De manera inmediata, debilitará la esperadísima recuperación económica al hacer que aumente el déficit comercial. En un sentido más profundo, la subida del dólar viene a decir que estamos menos aislados de lo que muchos creían respecto a los problemas del exterior. En concreto, deberíamos ver la combinación de un dólar fuerte y un euro débil como el modo en que Europa exporta sus problemas al resto del mundo, incluido especialmente Estados Unidos.

Les pongo en antecedentes: el crecimiento estadounidense ha mejorado en los últimos tiempos, y la tasa de empleo ha crecido a un ritmo que no habíamos vuelto a ver desde la época de Clinton. Sin embargo, el estado de la economía sigue dejando mucho que desear. En concreto, la falta de indicios que apunten a una subida de los salarios nos dice que el mercado laboral sigue débil, a pesar de la bajada de la principal tasa de paro. Mientras tanto,

la rentabilidad que Estados Unidos ofrece a los inversores es ridículamente baja desde un punto de vista histórico, ya que incluso los bonos a largo plazo rinden poco más que un 2% de interés.

Sin embargo, los mercados de divisas siempre clasifican a los países siguiendo una curva. Estados Unidos no está en plena expansión que digamos, pero parece estar muy bien comparado con Europa, donde el presente es malo y el futuro parece peor. Incluso antes de que estallara la

crisis de Europa. Así que el capital acude a nuestro país, lo que hace que el euro baje y el dólar suba.

¿Quién sale ganando con este movimiento del mercado? Europa: un euro más débil hace que la industria europea se vuelva más competitiva frente a la de sus rivales, lo que supone un impulso para las exportaciones y también para las empresas que compiten con sus importaciones, y la consecuencia es que la crisis del euro se ve mitigada. ¿Quién sale per-



Oficina de cambio de divisas en el centro de Madrid. / ANDREA COMAS (REUTERS)

nueva crisis griega, Europa empezaba a parecerse a Japón, pero sin su cohesión social: dentro de la eurozona, la población en edad de trabajar se reduce, la inversión escasea y una gran parte de la región está al borde de la deflación. Los mercados han respondido a esas malas perspectivas haciendo que bajen los tipos de interés de una forma increíble. De hecho, muchos bonos europeos ofrecen ahora tipos de interés negativos.

Esta llamativa situación hace que incluso esos bajísimos rendimientos de los bonos estadounidenses resulten atracti-

vos. Nosotros, porque nuestra industria pierde competitividad, no solo en los mercados europeos, sino también en aquellos países donde nuestras importaciones compiten con las de Europa. Durante los últimos años, la industria de Estados Unidos se ha reactivado un poco, pero esta reactivación se verá truncada si el dólar sigue así de alto mucho tiempo.

En la práctica, por tanto, Europa se las está arreglando para exportar una parte de su estancamiento al resto del mundo. No hablamos de un complot nefasto, de la llamada guerra de divisas; se trata simple-

mente de que así es como funcionan las cosas en una economía mundial en la que el capital se mueve mucho y el mercado determina los tipos de cambio.

Y las consecuencias podrían ser importantes. Si los mercados creen que la debilidad de Europa durará mucho, es de esperar que el euro baje y el dólar suba lo suficiente para eliminar una gran parte o toda la diferencia que hoy entre los tipos de interés, lo que mermaría mucho el crecimiento de Estados Unidos.

Una de las cosas que me preocupan es que no estoy nada seguro de que los responsables políticos hayan tenido en cuenta todas las repercusiones que puede acarrear la subida del dólar. La Reserva Federal, que sigue deseando subir los tipos de interés aunque la inflación esté baja y los sueldos estancados, me parece que se muestra demasiado optimista en cuanto al lastre económico. Y las actas más recientes de la Reserva indican que algunos miembros del comité que controla la política monetaria no tienen ni la menor idea y, según parece, creen que la llegada de capital fortalecerá la economía estadounidense, en vez de debilitarla.

Ah, y una cosa más: muchas empresas

**Rebajando el valor de la moneda única, Europa se las arregla para exportar su estancamiento**

de todo el mundo han adquirido grandes préstamos en dólares, lo que significa que la subida del dólar podría provocar una nueva serie de crisis de deuda. Justo lo que le hacía falta a la economía mundial.

¿Hay alguna moraleja política en todo esto? Por una parte, es muy importante para todos nosotros que Mario Draghi, del Banco Central Europeo, y sus socios consigan alejar a Europa de la trampa deflacionaria; el euro es su moneda, pero resulta que es nuestro problema. Lo más importante, sin embargo, es que esta es una razón más para que la Reserva se enfrente a quienes la instan a fingir que la crisis ha terminado. ¡No suban los tipos de interés hasta que le vean las orejas a la inflación! ■

Paul Krugman es profesor de Economía de la Universidad de Princeton y premio Nobel de Economía de 2008. Traducción de News Clips.

# Razones por las que la fiscalidad debe pasar a ser mundial

Wolfgang Schäuble

El Economista, 1 de noviembre de 2014

## RAZONES POR LAS QUE LA FISCALIDAD DEBE PASAR A SER MUNDIAL



Wolfgang Schäuble  
Ministro Federal de Finanzas de Alemania

Estamos presenciando cambios profundos en la forma como funciona la economía mundial. A consecuencia del ritmo y la intensidad cada vez mayores de la mundialización y la digitalización, cada vez más procesos económicos tienen una dimensión internacional y un número cada vez mayor de empresas están adaptando sus estructuras a los sistemas jurídicos nacionales y extranjeros y a las legislaciones tributarias.

Gracias a los avances técnicos de la economía digital, las empresas pueden prestar sus servicios en los mercados sin tener que estar físicamente presentes en ellos. Al mismo tiempo, las fuentes de ingresos han pasado a ser más móviles. Cada vez se centra más la atención en los sectores intangibles y en los ingresos resultantes de inversiones móviles, que se pueden gestionar fácilmente desde el punto de vista tributario y trasladarse al extranjero.

La legislación tributaria no ha seguido el paso de esas novedades. La mayoría de los principios de la asignación tributaria que se aplican actualmente se remontan a un época en la que hacer negocios internacionales significaba primordialmente transportar bienes a un país vecino cruzando una frontera, pero los normas que se establecieron para ello en los decenios de 1920 y 1930 ya no son adecuadas para la integración internacional actual de los procesos económicos y las estructuras empresariales. Se debe adaptar a la realidad económica de los servicios digitales.

A falta de normas fiables, los Estados están perdiendo ingresos que necesitan urgentemente para cumplir con sus cometidos. Al mismo tiempo, la cuestión de la fiscalidad justa está resultando cada vez más urgente, porque el número de contribuyentes que hacen una contribución a la financiación de los bienes y servicios públicos está disminuyendo.

Las tensiones resultantes entre la soberanía fiscal nacional y el ámbito transfronterizo de las actividades de negocios actuales sólo se pueden resolver mediante el diálogo internacional y unas normas mundiales uniformes. Dentro de la Unión Europea, permitir a grupos de firmas que operan solamente con acciones o certificaciones para cuestiones que sólo se pueden abordar multilateralmente ha dado buenos resultados en el pasado. Si se adoptan medidas tan buenas resultando, otros Estados se unirán.

Este planteamiento puede servir también de modelo de gestión mundial para resolver problemas internacionales. En el mundo actual, ni siquiera unos Estados grandes pueden establecer normas internacionales ni imponer su cumplimiento por sí solos. Pero los grupos de países sí pueden hacerlo. Se ha demostrado en el marco de la regulación de los mercados financieros y está empezando a quedar claro respecto del marco regulatorio de la economía digital. También ahora es este conformando en el sector de la tributación.

Este semana se ha celebrado en Berlín la séptima reunión del Foro mundial sobre la transparencia y el intercambio de información con fines fiscales, a la que han asistido representantes de 132 países y jurisdicciones, además de la

UE. El acuerdo se firmó un acuerdo conjunto sobre el intercambio automático de información relativa a cuentas financieras.

El acuerdo conjunto fue originado por una iniciativa de Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España. Una cincuenta países que fueron los primeros en adoptar lo decidieron participar, mientras que otros países han indicado su disposición a adherirse.

Dicho acuerdo se basa en la norma común para la conservación de informes, elaborada por OCDE. Conforme a ella, las autoridades tributarias reciben información de bancos y otras prestadoras de servicios financieros y la comparan automáticamente con las autoridades tributarias de otros países. En el futuro, positivamente toda la información relacionada con una cuenta bancaria será comunicada a las autoridades del país de su titular, incluido el nombre del titular, el saldo, el interés y los ingresos en concepto de dividendos y plusvalías.

Se han adoptado diversas medidas para velar por que los bancos puedan identificar al beneficiario final y notificarlo a las autoridades tributarias pertinentes. Así, la norma común de presentación de informes amplía el ámbito de aplicación de la cooperación transfronteriza mundial entre las autoridades tributarias nacionales. De ese modo, podemos establecer un marco regulatorio para la era de la mundialización.

El intercambio automático de información es una reacción pragmática y eficaz ante la pa-

lente falta de gobernanza mundial en materia de asuntos tributarios internacionales. Al hacer más justa la tributación, los gobiernos proyectarán mejor la aceptación por parte de los ciudadanos de sus regímenes tributarios.

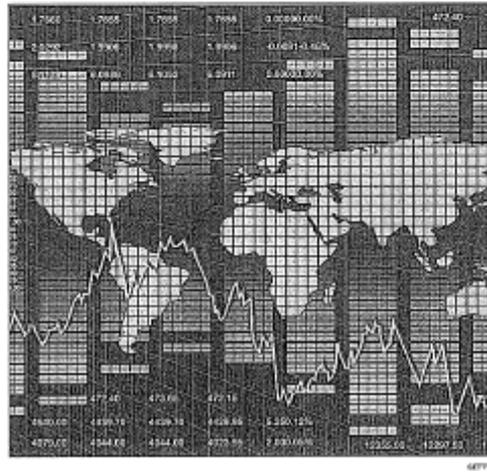
Este gran éxito en la lucha contra la evasión fiscal internacional habría sido impensable hace tan sólo unos años. Ahora es importante dar continuidad a los esfuerzos de la OCDE y del G-20 en el sector de la fiscalidad de las empresas. Tenemos que velar por que la planificación tributaria creativa en forma de

### El intercambio de información es una reacción eficaz a la ausencia de un Gobierno global

hacienda competitiva de la divisa. Su consecuencia son unas asignaciones inadecuadas y en última instancia la reducción de la prosperidad en todo el mundo.

Ésta es la razón por la que debemos acordar unas normas internacionales uniformes para lograr una cooperación tributaria internacional justa. Los avances logrados en Berlín en materia de intercambio automático de información fiscal muestran que, mediante la colaboración, podemos hacer realidad dicho objetivo.

© Project Syndicate, 2014.



# Un paso adelante en la "tasa Google"

Julio Ransés Pérez Boja

Expansión, 17 de diciembre de 2014

## Un paso adelante en la "tasa Google"



VISIÓN PERSONAL

Julio Ransés Pérez Boja

El ministro responsable de las finanzas británicas, George Osborne, ha anunciado recientemente la creación de un impuesto para las empresas que obtienen beneficios en Reino Unido y que, después, deciden pagar tributar en otro lugar. La tasa se ha bautizado como "Impuesto Google", ya que solo y como empresas tecnológicas surgen en estas prácticas. En España, las multinacionales tecnológicas siguen esta misma conducta. Así, la E.ON española que gestiona el suministro de luz en esta zona de España ha registrado pérdidas en los años 2011 y 2012, ya que la mayor parte de los ingresos las empresas que gestionan aquí no tributan en España, sino en Irlanda.

Llegados a este punto, cualquier ciudadano puede preguntarse por qué estas grandes empresas no pagan aquí sus impuestos, ¿qué falta hacen, en realidad, estas grandes corporaciones que no tributan en España y viven en otros países, pero que al final no pagan? Como consumidores hemos que preguntarse si deberíamos comprar a quienes tiran esta sucia dcha.

La justificación de estas empresas radica en que prestan servicios a través de Internet desde un servicio situado en otro país. Y, en esta parte, a pesar de los servicios que suministran a empresas y personas españolas, y que se pagan aquí, los impuestos, sin embargo, los pagan fuera. Esta realidad hace que los beneficios de estas empresas se concentren en países de baja tributación, como Irlanda, y que, por ende, no tributen y los países facilitan para tributar a estas empresas.

Otra razón, el problema es que las firmas españolas de tecnología en estos países deben hacer frente a impuestos que pagan a sus matrices en concepto de dividendos o derechos por acción de la matriz. Esto también resulta en un beneficio que reduce sus bases imponibles y, en algunos casos, llegan a dar pérdidas en los Estados.

La Agencia Tributaria española y algunas empresas han impugnado a estas empresas tecnológicas, aunque con escasos resultados. Las tecnológicas basan su argumentación en los artículos 5 y 7 del Convenio de doble imposición entre España e Irlanda, que delimitan qué país se aplica la actividad de cada empresa, con un criterio anticuado y que impide sancionar a tributar los ingresos en España. En otros casos, se ha tratado de reducir los ingresos imputados desde la matriz con la sucesión de operaciones vinculadas, para la liquidación de esta sucesión para evitar la deducción de ingresos.

Los inspectores de hacienda hacen otra cosa en estos problemas y también hacen preguntas relacionadas al caso de "Google", como la modificación de la definición de actividades para tributar en los convenios, clarificar la tributación de las operaciones vinculadas y el establecimiento de una cláusula anti-abusos, que evita que se evadan los impuestos no tributar en ningún lado.

Se le objeta que los cambios deben ser europeos, pero



como algunas no tributan en España, por eso se pararon los años algunos países mientras las grandes corporaciones tecnológicas están limpiando los beneficios hacia países y jurisdicciones de baja tributación.

Fuga de capitales sectoriales. Algunos creen que si se reducen los beneficios se van a ir a otros países más reducidos, pero el riesgo es otro caso de pérdida, porque la deslocalización es cara y, además, el resto de países de Europa y de la OCDE ya están dando pasos en regular este impuesto. Desde Irlanda se ha publicado, anterior y también Irlanda, que "para que tributen el resultado de los beneficios que los países no tributan". Y si se permiten consideren a la elección fiscal de las multinacionales tecnológicas como una, los días que como los buenos gobiernos no tributan más, sino en pagarlos.

En problemas según se define el resultado, y más ahora, cuando cada país. El déficit público en 2014 aumenta con desempleo y las necesidades de recibir la economía y conseguir más cohesión social son necesarias. Con lo que digital de tributar los gigantes tecnológicos en España se podría reducir el déficit público de algunos países del mundo.

El Ministerio de Hacienda ha dicho que va a aceptar la creación de un impuesto en el caso de Google, pero la comisión Europea no quiere, y, además, tiene algunas pérdidas resultadas. Los británicos, con una tasa, han dicho en un momento y han demostrado de los casos de Google ya para pagar en el espacio fiscal. España debería hacer lo mismo y llevar una rebelión contra la injusticia fiscal de las multinacionales.

Presidente de Inspección de Hacienda del Estado

**España debería liderar la rebelión contra la injusticia fiscal de las multinacionales**

# Dos hurras por la fuerte caída de los precios del petróleo

Martin Wolf

Expansión, 4 de diciembre de 2014



El auge del petróleo no convencional ha disparado la producción de EEUU en los últimos años.

## Dos hurras por la fuerte caída de los precios del petróleo



AHORRA MISMO  
Martin Wolf

¿Qué representa el descenso de los precios del petróleo para la economía mundial? La respuesta depende de por qué ha ocurrido y de cuánto tiempo podría durar. Pero, en general, debe ser beneficioso, aunque con algunas excepciones. Especialmente importante podría ser el impacto en los países exportadores de petróleo. Entre los productores vulnerables se encuentran los regímenes que a su vez se benefician de las ganancias que se ven en la Bolsa de Wall Street. Pero incluso en este caso hay que tener cuidado con lo que se desea. Según Keith Rogoff, del Instituto Galbraith de Milwaukie, una caída de los precios del petróleo podría disminuir el espíritu innovador de Rusia.

Entre finales de junio y principios de este mes, el precio del crudo ha caído un 20%. Aunque es un nivel de un importante descenso, hubiera sido más exagerado entre la primavera de 1985 y el verano de 1986. La fuerte caída en la primera mitad de los años 1980 —y probablemente en el momento actual que precedió a la caída de la Unión Soviética— fue causada por dos motivos: la reducción del consumo doméstico y la producción como consecuencia de las dos "crisis del petróleo" de la década de 1970 y el aumento de una producción de países que no pertenecen al cartel de la OPEP, como México y Reino Unido.

La historia más reciente no es tan diferente, además del hecho de la oferta. Según el último informe World Energy Outlook de la Agencia Internacional de la Energía, el suministro de petróleo y gas natural de países no miembros de la OPEP podría aumentar de 20,5 millones de barriles diarios (bbl/d) en 2014 a 30,1 millones en 2020. Conociendo la participación de la producción mundial de los productores no miembros de la OPEP del 40% al 64%, se proyecta que hasta un 44% de crecimiento promedio de América del Norte. Desde el inicio de la producción de América del Norte, el precio del petróleo ha caído un 40% y el precio del gas natural un 30%.

producción de la OPEP permanece más o menos constante.

El auge del gas natural no convencional ya ha marcado una diferencia notacional en los precios a la producción. La producción mundial de gas natural ha aumentado a casi un 40% en los últimos cinco años. Según EIA, se espera que la producción en el país aumente a 1,4 millones de bbl/d. La producción de gas también se está recuperando. Por último, la inesperada debilidad económica en la zona euro, Japón y China ha reducido los esfuerzos de la demanda mundial de petróleo para este año. Para mantener los precios del petróleo, la OPEP debería reducir la producción en alrededor de 1 millón de bbl/d. Pero el cartel —o, más concretamente, Arabia Saudí— se ha negado a hacer lo. Rusia ha provocado la reciente caída de los precios.

¿Se beneficiarán estos países y quienes bajan los precios? No es obvio. Lo más probable es que el aumento de la oferta de los precios sea una buena y una mala noticia.

**En la medida en que reflejan un aumento de la oferta, serán un impulso positivo a la economía mundial.**

Entre la oferta y la demanda tan reducida, que es fácil entender. El hecho de que el precio sea algo superior al nivel de un año pasado indica que Arabia Saudí de paralizar la producción de petróleo no convencional. Por otro lado, los precios más bajos del petróleo, una demanda recuperada doméstica y la reducción del rápido crecimiento de las economías emergentes podrían impulsar la demanda de petróleo. Además, según el IEA, "la capacidad de producción adicional de petróleo es suficiente para satisfacer la demanda mundial de petróleo, pero no para satisfacer la demanda de gas natural". Después de haber expresado su punto de vista, los analistas aún podrían recomendar la producción.

En este momento no está claro si estas ideas significarán un cambio estructural de los precios. Pero se argumenta que lo más probable es que sea hasta un tiempo. ¿Cuáles serán las consecuencias? Depende. En primer lugar, una caída de 40 dólares en el precio del petróleo representa una

trascendencia anual de cerca del 20% del PIB mundial de las producciones a los consumidores. Para ser específicos. Todo que, en general, los consumidores se benefician a gastar más dinero que los productores, con ciertos gastos en productos sujetos a la demanda mundial.

Después de haber dicho eso, la caída de los precios de la energía provocará un descenso más lento de la inflación. Para eso, el riesgo. Uno es que podría afectar los exportadores de una inflación alta. Otro es que podría llevar a los bancos centrales a ignorar las amenazas de un aumento de los niveles de desempleo.

En tercer lugar, la caída de los precios de la energía aumentará la rentabilidad de las empresas. Esto podría ser un estímulo a los productores de petróleo con mayor entusiasmo.

Por último, la caída de los precios va a reducir los ingresos de los países exportadores a los impuestos. Esto es más difícil de evaluar en términos de países. China e India. EEUU es ahora un país exportador. Para los exportadores importantes en los países que dependen de los ingresos como Irán, Rusia y Venezuela. No obstante, el peligro aumenta cuando los países exportadores ven sus ingresos.

Es posible que la caída de los precios de la energía va a crear cambios en los precios de los otros. Los sectores de las empresas que se benefician de los precios más bajos del petróleo, directa o indirectamente, incluyen los países en desarrollo.

Por último, la caída de los precios del petróleo amenaza con hacer que las economías emergentes más débiles y más vulnerables estén más débiles. Esto también es una oportunidad para aumentar los impuestos sobre el petróleo y reducir los subsidios al consumo de los consumidores. La alta capacidad que cualquier Gobierno puede obtener.

Muy a menudo se olvidan estos hechos cuando bajan los precios, y por cuánto tiempo. Pero en la medida en que se refieren al aumento de la oferta y no al aumento de la demanda, representan un impulso positivo a la economía mundial.

© 2014 Martin Wolf

# Gasto público y austeridad, ¿hablamos en serio?

Francisco Cabrillo

Expansión, 9 de febrero de 2015



Oriol Ferrer, ministro de Sanidad y Administraciones Públicas.

## Gasto público y austeridad, ¿hablamos en serio?



A FONDO

Francisco Cabrillo

No cabe duda de que la palabra "austeridad" se ha convertido en uno de los términos más utilizados en los debates económicos de los últimos tiempos; al menos, en los debates que se plantean en los medios de comunicación. Y esto resulta novedoso para quienes nos dedicamos a escribir sobre política económica desde hace ya diecisiete años, porque sólo a partir del desmoronamiento de la última crisis se plantea que la cuestión clave de la economía es decidir si el sector público debe ser más o menos "austero". Lo malo es que no existe ningún criterio generalmente aceptado de lo que esta palabra significa. Todos pensamos, de forma instintiva, que un sector público es más austero cuanto menos gasta. Pero esto tan poco nos dice mucho. Porque habría que preguntarnos: ¿gasta menos con respecto a qué?

Si lo que comparamos son los gastos y los ingresos totales del sector público —los variables más relevantes, sin duda, a estos efectos— tendríamos que concluir que la famosa austeridad realmente no ha ocurrido ni existe en la mayor parte de los países en los que la gente tanto protesta por ella. Consideremos el caso de España. A lo largo de 2014 nuestro sector público recaudó —en números redondos— unos 200.000 millones de euros y gastó, más o menos, sólo no 90.000 millones. Es decir, la supuesta austeridad del sector público español ha consistido en gastar aproximadamente 60.000 millones más de lo que se gana, lo que supone un 3,6% del PIB. Vista de ese ángulo, esta difícil supone un exceso de gasto equivalente al 15% del total de ingresos. En otros países, nuestro Estado —utilizando la palabra en el sentido amplio del término— ha sido tan austero como una persona que gana, por ejemplo, 40.000 euros al año y gasta 60.000 euros, rebalsada la diferencia con préstamos del banco y de sus amigos.

Se afirma también que los políticos españoles han subido de forma sustancial la cuenta del gasto público, lo que ha creado graves problemas sociales. ¿Es esto cierto? Quiérase la culpa, si tomamos 2007 como año base —es decir, partiendo de la situación existente al comienzo de la crisis— vemos que en ese año el gasto público ascendió a 420.000 millones de euros. Estamos utilizando cifras reales; y para hacer una comparación de datos correspondientes a otros años usamos precios constantes aquellos a euros constantes. Dado que el crecimiento del índice de precios de consumo en el periodo 2007-2014 fue aproximadamente del 30%, 420.000 millones en 2007 equivaldrían a 62.000

millones en euros de 2014. Diez mil millones más que los realmente gastados. Es decir, tras diez años de crisis y de supuesta dura política de austeridad (¿será conseguido reducir nuestro gasto público en un 2,6%? No parece una cuenta muy alucinada, ciertamente. Pero aún hay otro dato interesante y, seguramente, de mayor relevancia. Al haberse reducido el PIB español como consecuencia de la crisis, resulta que la participación del gasto público en el PIB ha crecido. En concreto, en 2007 la ratio gasto público/PIB era del 30%, y en 2014 había subido hasta el 42% aproximadamente.

### Mayor peso del sector público

Es cierto que, la evolución del gasto público no ha sido lineal y que en los diez últimos años (2003 y 2004) los cifras de gasto público se han reducido ligeramente, tanto en términos absolutos como porcentuales. Y es cierto también que la composición del gasto ha cambiado como consecuencia de la crisis. Pero los datos recogidos en los párrafos anteriores muestran con claridad que las políticas orientadas a la reducción del déficit público han conseguido reducir el gasto de la Administración menos de un tres por ciento en términos reales y que el peso relativo del sector público en nuestra economía es hoy mayor que antes de la crisis.

¿Significa esto que los españoles no hemos sido —y no estamos— más austeros hoy que en los años de expansión económica? No, evidentemente. Lo que indican los datos es que el Estado no ha sido austero; pero el sector privado sí lo ha sido. Las familias españolas han reducido de forma importante su consumo. Y lo han hecho en una proporción aún mayor de lo que indican los datos de la evolución del PIB. La razón es que, en la década del 2000, la balanza comercial registró, año tras año, fuertes déficits. Equilibrar esta balanza ha supuesto necesariamente una significativa caída del consumo privado. Y las estadísticas están a la vista: Tanto las economías domésticas como las empresas han reducido su endeudamiento. Mientras tanto, la deuda pública ha aumentado de forma constante, pasando de representar, al final de 2007, menos del 40% del PIB a alcanzar un volumen cercano al 100% en 2014.

La idea de que nuestro sector público se ha comportado de forma austera a lo largo de los años de la crisis es, por tanto, falsa. El Estado ha seguido gastando muy por encima de lo que ingresa y sus estructuras apenas han sido modificadas. La reforma del sector público es, en consecuencia, tan necesaria como urgente. Pero, antes de llevarla cabo, es conveniente poner sobre la mesa los datos reales y dejar de hablar de una supuesta política de austeridad que las cifras no confirman.

Director del Centro Universitario Cisneros  
"Think tank" Cisneros

### El Estado ha gastado muy por encima de lo que ingresaba y sus estructuras apenas han sido modificadas

# No todo vale en las balanzas fiscales

Ramón Barberán y Ezequiel Uriel

El País, 22 de octubre de 2014

EL PAÍS, miércoles 22 de octubre de 2014

LA CUARTA PÁGINA

33

OPINIÓN

## No todo vale en las balanzas fiscales

Para conocer la diferencia entre lo que los ciudadanos de una comunidad aportan y lo que reciben hay que calcular el saldo por el método carga-beneficio; no se debe manipular con el método del flujo monetario  
Por RAMÓN BARBERÁN y EZEQUIEL URIEL

El Sistema de Cuentas Públicas Territorializadas (SCPT) recientemente hecho público por el Ministerio de Hacienda, del que somos coautores junto con Ángel de la Fuente, ha sido objeto de numerosas valoraciones, con elogios y críticas diversas. La crítica más reiterada hace hincapié en que solo se aplica uno de los enfoques metodológicos existentes para el cálculo de balanzas fiscales, lo cual se interpreta como muestra de parcialidad. De este modo se pretende descalificar el trabajo ante la opinión pública al tiempo que se la confunde con la falsa idea de que hay numerosos enfoques metodológicos para aproximarse a la medición de la incidencia territorial de la actividad presupuestaria de la Administración central y que lo realmente riguroso es dar a elegir a los usuarios. Sin embargo, como explicamos seguidamente, no todo vale para todo en el debate sobre las balanzas fiscales.

En la elaboración de las balanzas fiscales de las comunidades autónomas con respecto a la Administración central en los últimos años solamente se han aplicado en España dos enfoques metodológicos: el de carga-beneficio y el de flujo monetario. En 2006 la comisión de expertos del Instituto de Estudios Fiscales (IEF) —de la que formamos parte— identificó dos finalidades distintas de las balanzas fiscales, una para cada uno de esos enfoques: la valoración del efecto redistributivo entre territorios ocasionado por los ingresos y gastos públicos se atribuye al enfoque de carga-beneficio; el análisis de la influencia de la acción del sector público sobre la actividad económica de un territorio, al enfoque de flujo monetario. Posición que coincide con la adoptada en 2005 por el grupo de trabajo creado por la Generalitat de Cataluña para actualizar la metodología y las cifras de la balanza fiscal de esta comunidad. Lo importante de este consenso es que reconoce que los enfoques no son intercambiables para dar respuesta a una misma pregunta y, por tanto, que la elección de la metodología depende de la cuestión que se quiera esclarecer y no del capricho del investigador o del usuario.

Teniendo esto claro, no hay ningún problema en que se calculen los saldos por ambos enfoques o solo por uno de ellos, siempre que se utilicen para la finalidad establecida. Lo que no resulta aceptable es dar al saldo obtenido por un enfoque la interpretación del otro. Precisamente esto último es lo que se viene haciendo por la vía de los hechos y de modo sistemático en la difusión de los resultados de la balanza fiscal de Cataluña que cada año elabora la Generalitat. Un claro ejemplo se da en la presentación de los resultados de 2010, donde se dice que el objetivo de la balanza fiscal es medir el efecto redistributivo entre territorios de la política fiscal de la Administración central. De esta afirmación parece desprenderse que la Generalitat se decanta muy claramente por el método de carga-beneficio; sin embargo, en la difusión de los resultados da una prioridad absoluta a los saldos obtenidos por el método de flujo monetario que, como hemos expuesto, no reflejan para nada los aspectos redistributivos.

En realidad, el saldo calculado según el enfoque de flujo monetario no se utiliza para valorar el impacto de los ingresos y gastos estatales sobre la actividad económica porque no sirve para ello, según se dejaba entrever en el informe de la Comisión de expertos del IEF y es ampliamente reconocido por los economistas. Esta finalidad

del enfoque de flujo monetario queda reducida a un mero pretexto para legitimar una metodología que permite engordar artificialmente el déficit fiscal de algunas regiones. A esto se suma que el debate social está centrado exclusivamente en la equidad de la redistribución entre territorios, por lo que cualquier resultado de la balan-

za, desde una óptica soberanista, algunos autores defienden la aplicación del enfoque de flujo monetario por considerar que el saldo obtenido muestra el "dividendo fiscal de la independencia". Obviamente esta interpretación tiene un interés limitado desde la perspectiva general, ya que constituye una simulación de lo

que pasaría si cada una de las comunidades autónomas españolas fuera independiente, y no justifica la adopción de este enfoque en el SCPT.

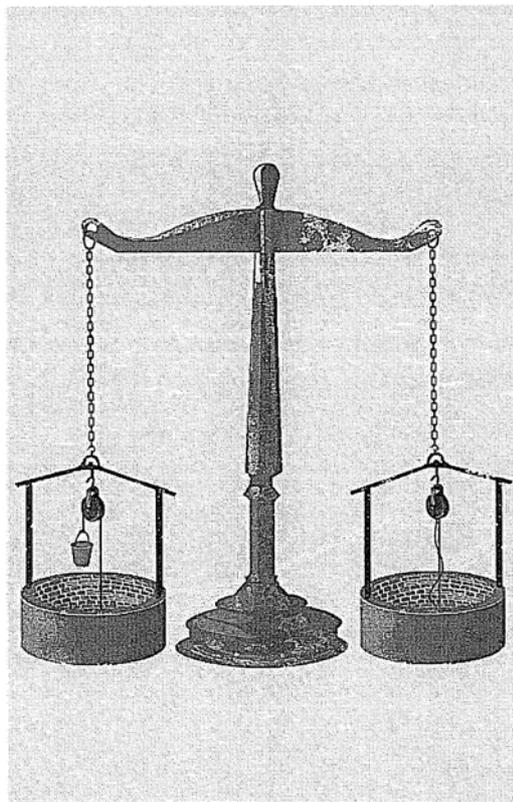
Además, esta interpretación debe matizarse. La principal peculiaridad del flujo monetario es, grosso modo, que no se reparten las cargas generales del Estado (como política exterior, defensa, altas instituciones del Estado, servicios centrales de ministerios y numerosos organismos autónomos que operan de modo centralizado) entre todas las comunidades autónomas. Ciertamente, cualquier comunidad que accediese a la independencia no tendría que pagar la parte alícuota de esas cargas, pero a cambio debería asumir otras nuevas para crear servicios y desarrollar políticas que las sustituyesen. Es decir, el saldo de flujo monetario es más propiamente una simulación del "dividendo fiscal bruto de la independencia" que permite estimar los recursos financieros adicionales de que dispondría una comunidad si fuera independiente pero que no incluye los gastos adicionales en que necesariamente tendría que incurrir.

Por otra parte, el debate sobre las balanzas fiscales se complica y oscurece porque en algunos estudios —como los realizados recientemente por la Generalitat— no se difunden los saldos reales sino solamente los saldos "neutralizados". Con la operación de neutralización se pretende eliminar las oscilaciones cíclicas de las series de saldos. En nuestra opinión —que coincide con la expresada por la Comisión de expertos del IEF— es imprescindible que se publiquen los saldos reales y es inaceptable que se difundan solo los saldos neutralizados. En el caso de Cataluña y utilizando únicamente datos de la Generalitat, la media de los saldos reales (no publicados) del enfoque de carga-beneficio para los años 2009-2011 da un déficit de 264 millones de euros, mientras que los saldos neutralizados (publicados) dan un déficit de 11.202 millones de euros según ese mismo enfoque y de 15.986 millones de euros según el enfoque de flujo monetario. La confusión generada con este modo de proceder es equivalente a la que se produciría si los portavoces del Gobierno al dar la información sobre el paro dijeran que la tasa (neutralizada) es, digamos, del 10% en la actualidad y desplazaran a un lugar secundario o no hablaran para nada de la tasa real que ronda el 25%.

Por último, hacemos mención de otra crítica al SCPT, en este caso por ofrecer resultados solo para 2011, con la que se pretende quitar relevancia al trabajo realizado. Al respecto, coincidimos en el interés de contar con series históricas de balanzas fiscales, dado que tiene la ventaja de que permiten analizar la evolución de los saldos. Además, como los efectos cíclicos y meramente coyunturales se compensan entre los distintos años, se hace innecesaria la operación de neutralización para establecer cuál es el saldo fiscal estructural de un territorio. Pero el SCPT sigue la pauta habitual en cualquier estadística oficial, donde primero se publica la metodología y su aplicación a un año base y, en los años sucesivos, se da continuidad a la serie. No obstante, la necesidad de contar con una serie larga de las balanzas fiscales de todas las comunidades autónomas está cubierta por un trabajo anterior, del que somos autores, en el que se ofrecen resultados para el periodo 1991-2005 (Fundación BBVA, 2007) y cuya actualización hasta 2011 verá la luz próximamente.

No todo vale en el debate sobre las balanzas fiscales si se quiere evitar que siga aumentando la confusión y la crispación en España en torno al debate territorial. La respuesta a la cuestión de cuál es la diferencia entre lo que los residentes en una comunidad aportan y reciben del Estado solo la ofrece la balanza fiscal calculada según el enfoque de carga-beneficio y, en concreto, su saldo real sin ajuste alguno para neutralizar el impacto de la coyuntura en los presupuestos públicos. Solo a partir de estos datos, confrontados con los de renta per cápita, puede valorarse si el tratamiento fiscal del Estado a los distintos territorios autonómicos es o no equitativo.

Ramón Barberán es catedrático de Economía Pública de la Universidad de Zaragoza. Ezequiel Uriel es catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Valencia e investigador del IVE.



EVA VÁZQUEZ

También es incorrecto difundir una cuenta 'neutralizada' que oculta el balance actual

El Gobierno catalán resta aquello que ahorraría con la independencia y omite lo que asumiría

za fiscal tiende a interpretarse desde esa perspectiva. En consecuencia, sería deseable prescindir de este enfoque, tal y como se ha hecho en el SCPT, para evitar equívocos en la interpretación de sus resultados.

# ¿En cuánto se ha replegado el empleo público?

José M. Domínguez

Diario Sur, 19 de diciembre de 2014

OPINIÓN 23

LA TRIBUNA

## ¿En cuánto se ha replegado el empleo público?

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ  
LABORALISTA DE LA FUERZA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

El nivel de empleo público en 2014 es muy similar al existente en 2007, cuando la economía española logró su mayor registro histórico en términos de ocupación



**L**levamos bastante tiempo inmersos en una etapa de consolidación presupuestaria. Esta no es sino la expresión eufemística utilizada por los técnicos de los organismos económicos internacionales para hacer referencia al saneamiento de las finanzas públicas. Restricciones, ajustes y recortes, por el lado de los gastos; introducción y elevación de impuestos y tasas, por el de los ingresos, son la traducción más palmaria de las políticas aplicadas para tratar de comprimir la brecha del déficit público. Cada familia, cada ciudadano, conoce mejor que nadie, con más precisión que la que pueda aportar cualquier estadística, cuál ha sido el impacto de una crisis económica tan severa como la que nos afecta ya durante más de un lustro. A esa experiencia directa se une el efecto psicológico de la ola de pesimismo y abatimiento colectivos que nos invade y que, de forma espontánea, tiende a reproducirse y a retroalimentarse a través de los múltiples canales de comunicación y expresión bilaterales o multilaterales.

Uno de los focos de atención y preocupación es, con toda lógica, el repliegue de los servicios públicos. Existe la percepción social de que el empleo público se ha hundido en España, lo que, inevitablemente, ha originado una gran desconfianza en las condiciones para la realización de funciones básicas en una sociedad avanzada. ¿Cuál ha sido la magnitud de las recortes de plantillas de funcionarios y empleados públicos cuando adoptamos una mínima perspectiva histórica? ¿Cómo se compara la evolución del empleo en los sectores público y privado? ¿Ha sido homogénea la trayectoria del empleo dentro de los distintos niveles de gobierno? Estos son los simples interrogantes a los que se trata de dar respuesta en este artículo, en el que no se abordan otras cuestiones de gran trascendencia como pueden ser la determinación del nivel digno de empleo público o el diseño de la arquitectura institucional de un Estado descentralizado.

A comienzos del presente siglo, la economía española estaba en pleno proceso de expansión económica, continuando la recuperación iniciada a mediados de los años noventa. En diciembre del año 2007, había en España un total de 13,9 millones de personas asalariadas, de las que 12,2 millones estaban empleadas en el sector privado (88%) y 2,7 millones en el sector público (19%). El empleo de asalariados alcanzó su máximo histórico en el último trimestre de 2007, con 17,1 millones de personas. En esa fecha, los ocupados en el sector privado se elevaban a 14,1 millones (82%) y los del sector público, a 3,0 millones (18%). Así, los primeros habían aumentado un 16% entre 2002 y 2007; los segundos, un 11%.

A partir de ese período, la desaceleración económica, preludio de una crisis que aún no se percibe con nitidez, empezó a hacer mella en la ocupación del sector privado, que inició su declive. Incluso tras una modesta recuperación, el empleo asalariado en el tercer trimestre de 2014 (13,5 mil-

lones de personas) se sitúa un 19% por debajo del referido máximo de 2007.

Sin embargo, el empleo público no siguió una senda paralela a la del empleo privado. Mientras que éste se contraía, las plantillas públicas continuaron expandiéndose hasta llegar a una cota máxima de 3,3 millones de personas en el tercer trimestre de 2011. Las proyecciones de ese aumento del empleo público en el período 2007-2011 fueron esencialmente los gobiernos autonómicos, que lo ampliaron en un 17%. Aunque este porcentaje recibió algún efecto de la culminación del traspaso de competencias, la Administración Central aumentó sus efectivos, en el mismo intervalo, en un 7% y las Corporaciones Locales, en cerca de un 6%. En definitiva, en una primera etapa, el empleo público no sólo no se repliega sino que se expande de manera significativa. Evidentemente, ese movimiento tuvo un carácter compensatorio y positivo para la estabilidad económica, pero a costa de aumentar el déficit público y, consiguientemente, de alimentar el saldo de la deuda pública que hoy tanto preocupa.

Desde entonces, la tendencia ha sido diferente. El número de asalariados públicos ha venido disminuyendo, hasta situarse en 2,9 millones de personas en el tercer trimestre de 2014. Se han perdido 381.000 puestos de trabajo (un 11%) desde el máximo histórico de 2011. Aun tratándose de un ajuste tan notable, no puede pasar desapercibido un hecho ciertamente relevante: el nivel de empleo público en 2014 es muy similar al existente en 2007, cuando la economía española logró su mayor registro histórico en términos de ocupación. Por otro lado, la mayor parte del repliegue se concentra en la Administración autonómica, si bien las cifras revelan que en magnitud se corresponde con el aumento producido entre 2007 y 2011. De hecho, el empleo autonómico en 2014 (1,6 millones de personas) es ligeramente superior al existente en 2007. Del total de asalariados públicos en 2014, las Comunidades Autónomas concentran un 54%; las Corporaciones Locales, un 21%; la Administración Central, un 19%; las empresas públicas, un 5%; y la Seguridad Social, un 1%.

La exposición anterior se limita a una constatación de los datos relativos a la evolución del empleo, sin precisar cuál debe ser el nivel adecuado de empleo público, que, desde luego, no es una tarea fácil de despachar en unas líneas. No sabemos cuál es el óptimo social, pero sí tenemos distintas combinaciones históricas con las que confrontar la situación actual. ¿Qué debemos tomar como término de comparación, el año 2007, que marca el fin de la anterior fase de expansión económica, o el año 2011, cuando se llegó al techo histórico del empleo público? ¿Hay otros factores que condicionan la cantidad y la calidad de los servicios públicos prestados a los ciudadanos además de los efectivos humanos disponibles? ¿Se han efectuado los ajustes de plantillas a fin de garantizar el menor impacto en la prestación de los servicios?

# Conclusiones de la revisión del Banco Central Europeo

Pedro Pablo Villasante

Expansión, 20 de noviembre de 2014

Jueves 20 noviembre 2014 Expansión 43

Opinión

## Conclusiones de la revisión del Banco Central Europeo



EN PRIMER PLANO

Pedro Pablo Villasante

En un entorpecido económico y financiero mucho más benigno que el sufrido en años precedentes, 2014 será el año en que se consolide la recuperación económica y en el que se deje atrás la crisis financiera. La economía española lleva cinco trimestres consecutivos de crecimiento y se mantienen las previsiones de analistas, autoridades nacionales y organismos internacionales de que terminaremos el año con un incremento interanual del PIB nacional del 1,3%, o superior, y de alrededor del 2% para 2015. Y ello a pesar de que durante este último trimestre se haya reducido el ritmo de crecimiento intertrimestral al 0,5%, desde el 0,6% alcanzado en el segundo trimestre, consecuencia de la ralentización experimentada por la economía mundial y en especial en la zona euro.

Los mercados mayoristas financieros y de capitales han mejorado notoriamente su confianza en la economía española y en nuestro sistema financiero, lo que ha llevado a una rebaja sustancial de la prima de riesgo que facilita el acceso a la financiación en plazos y precios mucho más asumibles. Además, podemos afirmar que en 2014 la crisis financiera en España ha quedado atrás, como se ha podido constatar, por una parte, por haber concluido con éxito, a principios del mes de enero, el programa de asistencia financiera para la reestructuración y recapitalización de algunas antiguas cajas de ahorro, firmado en 2012 por las autoridades españolas y europeas, con un préstamo recibido del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) por un total de 41.333 millones de euros, del que este año se han amortizado anticipada y voluntariamente 1.300 millones. Y en segundo lugar, y más importante si cabe, por los excelentes resultados alcanzados por las entidades de crédito españolas en la revisión global realizada por el Banco Central Europeo (BCE) antes de convertirse en el supervisor prudencial único bancario de la zona euro, primer paso del trascendental proyecto de integración financiera que es la Unión Bancaria.

Hay que señalar con satisfacción que los resultados obtenidos por el sistema financiero español en la revisión del BCE, y en concreto por los bancos pertenecientes a la Asociación Española de Banca (AEB), son excelentes y se comparan muy favorablemente con los de otros países, tanto en la holgura alcanzada en la superación de las pruebas de resistencia a escenarios adversos muy severos y altamente improbables, como sobre todo en el análisis de la calidad de los activos. En esta evaluación,

El autor destaca que los test de estrés ratifican el esfuerzo realizado en los últimos años para sanear los balances en la banca española, a la vez que confirman el nivel de solvencia entre las entidades y despejan las dudas sobre su capacidad para contribuir a la recuperación.



El presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi.

**Los resultados de los test de estrés para la banca española son excelentes en la holgura y en la calidad de los activos**

**El escrutinio realizado por el BCE y las autoridades nacionales es el más intenso que jamás se ha llevado a cabo en Europa**

que es la parte objetiva y no hipotética de la prueba, los bancos españoles han destacado sobre sus competidores europeos, puesto que han necesitado menores ajustes en sus balances, menos de un 0,2% sobre activos ponderados por riesgos, que el resto de países participantes.

### Escrutinio intenso

El escrutinio realizado por el BCE junto a las autoridades nacionales competentes es el más intenso que jamás se ha llevado a cabo en Europa, y ha consistido en una revisión exhaustiva de los balances de los bancos, técnicamente muy rigurosa, realizada con transparencia y con definición de metodologías unificadas. Ha contado, además, con un exigente proceso de control de calidad a través de la participación de un gran número de expertos independientes (consultores, auditores y tasadores) que han revisado la clasificación y valoración de los

diferentes activos, así como los colaterales y garantías de los mismos y las provisiones constituidas en cobertura de su deterioro. Todo ello ha asegurado la calidad del ejercicio con un alto nivel de homogeneidad como punto de partida a la aplicación de las proyecciones de las pruebas de resistencia.

De los resultados obtenidos por los bancos españoles, se deducen las siguientes conclusiones:

- Ratifican la gran calidad, transparencia y rigor de la información financiera pública de nuestras entidades,
- Constatan el esfuerzo realizado en los últimos años en el saneamiento y simultánea capitalización de sus balances y por tanto es de destacar la efectividad económica de sus cifras públicas de capital,
- Confirman el elevado nivel de solvencia existente, que se refuerza por el desarrollo de un modelo de negocio bancario de menor riesgo relativo, al estar basado en la financiación de la economía real a través de actividad comercial al por menor, con enfoque en el cliente, y que realizan su expansión internacional de forma multilateral a través de filiales que operan con autonomía financiera respecto al grupo al que pertenecen, del que comparten su misma cultura de prudencia en la gestión de riesgos.
- Despejan las dudas que pudieran existir sobre la capacidad de los bancos españoles para contribuir a la recuperación de la economía española y financiar a la demanda crediticia solvente y
- Aseguran la estabilidad de cara al futuro, dado que incluso en un improbable escenario adverso, los niveles de capitalización de los bancos españoles son adecuados y superiores a los obtenidos por otros sistemas bancarios.

Asimismo, comentar que en el análisis comparativo de los resultados obtenidos por las diferentes entidades participantes en la revisión global realizada por el BCE, no puede pasar inadvertido que el excelente resultado de los bancos españoles asociados a la AEB se ha conseguido muy meritoriamente por su propio esfuerzo, sin haber recibido ayudas públicas de capital, a diferencia de otras muchas entidades incluidas en la revisión. Finalmente, me gustaría resaltar que el esfuerzo de la integración financiera acometido en la eurozona en el último año para avanzar en la Unión Bancaria es inmenso y clave para la estabilidad financiera y para el desarrollo económico, tanto de nuestro país como de Europa en su conjunto.

Secretario General de la AEB







**BRAVO CARMONA, MARTA.** Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Málaga. Ha realizado estudios universitarios de publicidad en la Leeds Metropolitan University. Máster en Comunicación Empresarial por la Universidad de Málaga. Ha sido guionista en la empresa de diseño Descartes Multimedia y redactora de la Agencia EFE. Actualmente desarrolla sus funciones como responsable de comunicación interna dentro del Departamento de Recursos Humanos de Unicaja Banco.

**DOMÍNGUEZ ENFEDAQUE, NURIA:** Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Málaga. Máster en Finanzas por la Universidad de Groningen (Holanda). Ha cursado estudios en la Universidad de Lieja (Bélgica), dentro del Programa Erasmus. Ha llevado a cabo una estancia en prácticas en Unicorp Vida, S. A., Compañía de Seguros, y ha realizado estudios de Inglés en la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA).

**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 PEÑA, María del Carmen.** Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad Economía Regional y Urbana por la Universidad de Málaga. Master en Dirección y Administración de Empresas (MBA Plus Executive), por el Instituto de Práctica Empresarial (IPE). Directora Gerente de la Fundación CIEDES desde 2011 y Secretaria de la misma desde 2007. Coordinadora del Plan Estratégico de Málaga desde 2001. Directora del Centro de Transferencia de Conocimientos del Mediterráneo en Metodologías y Buenas Prácticas de Planificación Estratégica para el Desarrollo Sostenible. Colaboradora del Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU), la Red Andaluza de Desarrollo Urbano y Territorial (RADEUT), la Asociación América Europa de Regiones y Ciudades (AERYC), la Unión Iberoamericana de Municipalistas (UIM) y la red de ciudades mediterráneas (MedCities). Autora de numerosas publicaciones y artículos, y profesora colaboradora de diversas universidades y centros docentes, como las Cátedras de Planificación Estratégica de Málaga y Jaén, la Universidad Internacional de Andalucía y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

**GONZÁLEZ MORENO, MIGUEL.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Ha sido profesor en las Universidades de Málaga y Alcalá. En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Igualmente ha sido becario de investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, y del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, así como colaborador de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la política económica.

**LÓPEZ 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”.

---

TORRES CASERO, José Antonio. Licenciado en Jurídico – Empresarial por la Universidad San Pablo CEU. Diplomado en Turismo por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Máster en Auditoría Financiera por el Ilustre Colegio de Economistas de Madrid. European Financial Advisor (EFPA). Ha desarrollado su carrera en auditoría y consultoría en Deloitte. En la actualidad desarrolla sus funciones en el Grupo de Servicios Centrales y Tesorería del Departamento de Auditoría Interna de Unicaja Banco.





“La comunicación electrónica nunca reemplazará al rostro de un ser humano que con su alma alienta a otra persona a ser valiente y auténtica”

*C. Dickens*

**Instituto Econospérides**  
para la gestión del conocimiento económico

[instituto@econosperides.es](mailto:instituto@econosperides.es)  
[www.econosperides.es](http://www.econosperides.es)

