



La educación financiera

Educación financiera//proyecto Edufinet: balance// educación financiera y entidades financieras// educación e inclusión financieras//Sloterdijk: fiscalidad voluntaria// Economía y finanzas. Siglo XVI// Informe PISA y educación financiera// indicadores económicos// educación financiera en los países desarrollados// Educación financiera en España// percepción del coste de financiación//origen calculadoras mecánicas//educación financiera vista por los ciudadanos// hitos normativos// Mapa y territorio// Historia siglo XX// Minotauro global



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

<u>Presentación</u>	<u>Pág.</u>	<u>Radiografía económica</u>	<u>Pág.</u>
Presentación del número 17 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1	El nivel de educación financiera en España <i>Rafael López del Paso</i>	51
<u>Tema de debate: La educación financiera</u>		<u>Metodología económica aplicada</u>	
La educación financiera: inventario de cuestiones planteadas <i>José M. Domínguez Martínez</i>	3	La educación financiera en PISA: aspectos metodológicos <i>Rafael López del Paso</i>	53
El proyecto Edufinet, 2007-2015: balance de una experiencia de educación financiera <i>José M. Domínguez Martínez</i>	9	<u>Razonamiento económico</u>	
Educación financiera impartida por las entidades financieras: ¿oportunismo o necesidad? <i>José María López Jiménez</i>	13	La percepción del coste de la financiación: pensamiento rápido vs. pensamiento lento <i>José M. Domínguez Martínez</i>	57
<u>Artículos</u>		<u>Curiosidades económicas</u>	
Educación financiera para la inclusión financiera: una hoja de ruta <i>José Ignacio Sánchez Macías y Fernando Rodríguez López</i>	17	El origen de las calculadoras actuales: la Pascalina <i>Rafael López del Paso</i>	59
Educación financiera y educación tributaria <i>Joaquín Pérez Huet</i>	21	<u>La economía vista por sus protagonistas</u>	
Análisis didáctico de un proyecto de educación financiera: el caso Edufinext <i>Andrés Á. González Medina</i>	25	La educación financiera vista por los ciudadanos <i>José Antonio Díaz Campos</i>	61
<u>Ensayos y notas</u>		<u>Regulación</u>	
El desafío de Sloterdijk: la fiscalidad voluntaria <i>José M. Domínguez Martínez</i>	29	Principales hitos normativos del segundo y del tercer trimestre de 2015 <i>José María López Jiménez</i>	67
Instrumentos para la financiación empresarial <i>Domingo J. Narváez García</i>	33	<u>Reseña de libros</u>	
<u>Pensamiento económico</u>		Alan Greenspan: "The map and the territory. Risk, human nature, and the future of forecasting" <i>José M. Domínguez Martínez</i>	71
Economía y finanzas en el siglo XVI: la visión de Ramón Carande en "Carlos V y sus banqueros" <i>José María López Jiménez</i>	35	Yanis Varoufakis: "El minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial" <i>José María López Jiménez</i>	79
<u>Enseñanza de la Economía</u>		John Lukacs: "Historia Mínima del Siglo XX" <i>José M. Domínguez Martínez</i>	83
El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada <i>José M. Domínguez Martínez</i>	43	<u>Selección de artículos publicados</u>	
<u>Coyuntura económica</u>		Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo y del tercer trimestre de 2015 <i>Instituto Econospérides</i>	89
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	47	<u>Colaboradores en este número</u>	
<u>Gráfico seleccionado</u>			111
Nivel de educación financiera en el mundo en 2014 <i>Rafael López del Paso</i>	49		

Presentación del número 17

José M. Domínguez Martínez

Aunque con un ritmo más pausado que en su etapa inicial, la revista *eXtoikos* prosigue su curso con un nuevo número, el decimoséptimo, con el que se completa la programación establecida para el año 2015 y, de esta manera, también los primeros cinco años de vida de la publicación.

Como se anunciaba en el anterior, algunos de los originales que ahora conforman el presente número han estado disponibles, a lo largo del proceso de edición del mismo, en la página web del Instituto Econospérides (www.econospérides.es), a la que puede accederse directamente desde el enlace incorporado en la de *eXtoikos*.

La educación financiera es, en esta ocasión, el tema propuesto para el debate. La importancia atribuida en la sociedad actual a la adquisición de conocimientos y competencias en materia financiera es cada vez más patente. De vislumbrar, hace algunos años, iniciativas aisladas que surgían con cierta timidez, hemos pasado a una situación en la que cada día se despliegan nuevas actuaciones, bajo el impulso de los organismos económicos internacionales, autoridades nacionales y organizaciones privadas. Sin ir más lejos, mientras nos encontrábamos en la preparación de este número, se ha instituido en España el “Día de la Educación Financiera”.

Como se pone de manifiesto en la primera de las colaboraciones incluidas en la sección inicial, son numerosas las cuestiones que se suscitan en relación con la educación financiera, algunas de ellas controvertidas. A través del repaso de un inventario en el que se incluye una veintena de aspectos, en dicho trabajo se pretende ofrecer una visión introductoria que permita una profundización ulterior.

Este primer bloque acoge igualmente la realización de un balance de las actividades desplegadas a lo largo del período 2007-2015 dentro del proyecto de educación financiera Edufinet, de cuyo origen y desarrollo se ha dado cuenta en diversos números de la revista.

En la tercera de las colaboraciones de la sección dedicada al tema de debate, José María López aborda una de las cuestiones básicas en cualquier discusión acerca de la educación financiera, cual es la participación directa de las entidades financieras en la implementación de programas con dicha finalidad. En este trabajo se analizan situaciones de posibles conflictos de interés y se defiende la posición de que

el mercantilismo y la educación financiera no pueden ni deben mezclarse.

Posteriormente, dentro ya del apartado de artículos, se incluyen tres trabajos centrados en distintos aspectos de la educación financiera. En el primero, los profesores José Ignacio Sánchez y Fernando Rodríguez trazan una hoja de ruta con objeto de procurar que la educación financiera alcance una de sus metas esenciales, como es el logro de la inclusión financiera. En este artículo se analizan los principales aspectos concernientes a los tres grupos de agentes con responsabilidad en el impulso de la educación financiera (responsables políticos, de instituciones financieras y del tercer sector).

En el segundo de los artículos, Joaquín Pérez centra su atención en la conexión entre la educación financiera y la educación tributaria, reconocidas ambas como pilares fundamentales para el ejercicio de una ciudadanía responsable. En este trabajo se destaca cómo la relación jurídico-tributaria recorre de forma transversal cualquier concepto y análisis que se haga del mundo económico y financiero. Igualmente se aboga por que una buena educación financiera lleve implícita una buena educación tributaria. En este contexto se exponen algunas relevantes implicaciones de la reciente reforma de la Ley General Tributaria en España.

Por último, el profesor Andrés González muestra los elementos básicos de un enfoque didáctico basado en las aportaciones de Comenius, lo que utiliza como marco de referencia para evaluar las actuaciones en materia de educación financiera dirigidas a jóvenes realizadas dentro del proyecto Edufinet. En el texto se ponen de relieve distintas consideraciones y reflexiones de interés en el ámbito del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Dos son también las colaboraciones incluidas en la sección de ensayos y notas. En primer lugar, en la realizada por quien suscribe estas líneas se efectúa un repaso de la cuando menos impactante propuesta de “fiscalidad voluntaria”, formulada hace algunos años por el filósofo alemán Peter Sloterdijk.

A su vez, Domingo Narváez muestra una síntesis de los principales instrumentos disponibles para la financiación empresarial, tanto bancaria como no bancaria.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, José María López lleva a

cabo un recorrido a través de la economía y las finanzas en el siglo XVI, a partir de la visión de la magistral obra “Carlos V y sus banqueros” del profesor Ramón Carande. Particular atención se presta a los factores y circunstancias que dieron pie, en el año 1557, a la decisión de impago de la deuda pública, bajo el reinado de Felipe II.

Por lo que se refiere a la enseñanza de la economía, en este apartado tiene cabida un ensayo acerca de los resultados de las primeras pruebas sobre educación financiera en el marco del Informe PISA de la OCDE. En dicho trabajo se realizan diversas consideraciones acerca de la situación comparativa de los alumnos españoles, así como algunas reflexiones acerca de las conclusiones que pueden desprenderse de tales resultados.

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 educación financiera sirve asimismo de hilo conductor en el resto de secciones incluidas en el sumario de la revista, cuatro de ellas a cargo del profesor Rafael López del Paso. Así, en el apartado correspondiente al gráfico seleccionado se aborda la medición de la educación financiera en los países desarrollados. Se destaca cómo los resultados de un estudio reciente difundido por el Banco Mundial reflejan una apreciable correlación estadística entre la tasa de alfabetización financiera y el grado de desarrollo económico. En el de radiografía económica se muestra el nivel de educación financiera en España, a partir de la evidencia aportada por informes nacionales e internacionales. Más adelante, en el ámbito de la metodología económica se expone el enfoque metodológico adoptado en el Informe PISA, prestando atención a los conocimientos y habilidades asociados a los distintos niveles establecidos.

Ya en el apartado reservado al razonamiento económico, se apela al enfoque cognitivo en el que se diferencia entre las formas de pensamiento rápido y lento para ilustrar la cuantificación del coste de dos alternativas de financiación personal.

Posteriormente, el origen de las calculadoras mecánicas es objeto de referencia dentro del epígrafe dedicado a las curiosidades económicas. En la nota elaborada por Rafael López se contextualiza la invención de un dispositivo por Pascal como utensilio para facilitar las labores de recaudación tributaria encomendadas a su padre.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, José Antonio Díaz es el encargado de recabar la opinión de varias personas acerca del papel y la instrumentación de la educación financiera en la actualidad.

Por otro lado, relevando en la tarea hasta ahora desempeñada, con esmero, rigor y profesionalidad, por Mercedes Morera, el letrado José María López efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al segundo y tercer trimestres de 2015.

La sección de reseña de libros acoge tres recensiones, la primera y la tercera a cargo nuestro y la segunda, de José María López.

La primera corresponde a la obra de Alan Greenspan “The map and the territory: risk, human nature, and the future of forecasting”, en la que el otrora “maestro de los maestros” hace un amplio despliegue del análisis económico con la pretensión de fundamentar que sigue existiendo un sitio para las previsiones económicas, a pesar del fracaso para vislumbrar la llegada de la reciente crisis económica y financiera internacional.

En la segunda se comenta el libro “El minotauro global. Estados Unidos y el futuro de la economía mundial”, convertido en auténtico *best seller* a raíz de la extraordinaria notoriedad alcanzada por su autor, Yanis Varoufakis, profesor de Economía, durante su efímero y controvertido paso como regidor de las finanzas helenas.

Finalmente se ofrece una síntesis de la obra de John Lukacs “Una historia mínima del siglo XX”, que, entre otras tesis desafiantes de algunas convenciones, acota la duración efectiva de dicha centuria al período 1914-1989.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios entre abril y septiembre 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 17 de la revista haya podido ver la luz. También, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.

La educación financiera: inventario de cuestiones planteadas

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como finalidad plasmar un inventario orientativo de las principales cuestiones que se suscitan en la actualidad en relación con la educación financiera, con la pretensión de apuntar posibles líneas de estudio, análisis y debate.

Palabras clave: Educación financiera; cuestiones.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

Hace ya cerca de un decenio, la educación financiera irrumpió con fuerza en el panorama internacional y, desde entonces, ha venido abriéndose un hueco, a pasos agigantados, dentro de la agenda de numerosos agentes públicos y privados, nacionales y supranacionales. En una primera etapa, su extensión entre la ciudadanía era bendecida y alentada a partir de un consenso llamativo por su en apariencia carácter universal. Ya antes del desencadenamiento de la crisis financiera global en 2007, algunos organismos internacionales, singularmente la OCDE, habían abanderado iniciativas a favor de la difusión de la cultura financiera.

Una especie de cruzada se desató luego en todo el mundo, máxime cuando algunos significativos creadores de opinión habían dictaminado que la falta de educación financiera había sido un factor agravante de la crisis. A raíz de esta, y en particular en los últimos años, las actuaciones se han expandido como un reguero de pólvora. La semilla de la educación financiera ha prendido con fuerza y, sin solución de continuidad, a una velocidad de vértigo, ha poblado el paisaje con un inmenso y tupido bosque donde cohabitan las más variadas especies arbóreas.

Como todo organismo vivo que experimenta un crecimiento tan rápido, el proceso no ha estado exento de traumas, tensiones y contradicciones. Y, si cuando el ejército cruzado era débil y precario no faltaban palabras de aliento y estímulo para ampliar los efectivos, una vez que se ha convertido en una potencia, aunque multiforme y descentralizada, no han dejado de surgir posiciones que cuestionan la esencia de los programas formativos y su capacidad para mejorar los hábitos financieros.

Cuando contemplamos, si nos lo permite la extraordinaria variedad de árboles, ese bosque de la educación financiera, ya no percibimos una masa homogénea y estática. Apreciamos un sinfín de matices y somos incapaces de fijar las coordenadas, alteradas por movimientos que no conocen tregua. Antes de adentrarse en el territorio, resulta imprescindible proveerse de un mapa que nos pueda

servir de guía. No es ese el propósito que nos trazamos en este trabajo, que, de forma mucho más modesta, se limita a inventariar una serie de cuestiones básicas concernientes a la educación financiera. Con su simple enumeración no podremos disponer de un croquis, aunque sí tal vez, después de su consideración, de una base para solicitar a una mano experta que nos trace la hoja de ruta que podamos necesitar en función de nuestras intenciones.

Con esa perspectiva meramente enumerativa, complementada con unos breves comentarios de contextualización, a continuación se reflejan las principales cuestiones que, a nuestro juicio, se suscitan en la actualidad en relación con la educación financiera, sin que la secuencia utilizada implique ningún tipo de orden jerárquico entre ellas:

1. ¿Por qué, casi de repente, ha surgido tanto interés por la promoción de la educación financiera?

Realmente, las primeras iniciativas formales para la promoción de la educación financiera surgen varios años antes del desencadenamiento de la crisis financiera internacional en 2007, que alcanzó su punto álgido en el mes de septiembre de 2008 con la caída del banco Lehman Brothers. Existía, pues, constancia de una necesidad objetiva (OCDE, 2005a). El deseo de evitar que en el futuro se repitan episodios tan dramáticos como los vividos en los últimos años ha espoleado las actuaciones para erigir una línea de defensa apoyada en la educación financiera en torno a los usuarios de los servicios financieros. Tres razones explican la atención concedida inicialmente a los programas de educación financiera: i) la constatación de su insuficiencia generalizada entre la población; ii) la complejidad de los mercados y productos financieros; iii) la atribución de importantes ventajas individuales y sociales a la extensión de la cultura financiera entre la ciudadanía.

2. ¿Qué se entiende por educación financiera?

Se han formulado diferentes definiciones de educación financiera, si bien las más aceptadas contienen tres ingredientes básicos (Comisión Europea, 2007): i) la adquisición de conocimientos en materia de finanzas; ii) la capacidad de desarrollar competencias en dicha materia, es decir, de utilizar tales conocimientos en beneficio propio; iii) la orientación hacia el ejercicio de la responsabilidad en la toma de decisiones financieras¹.

3. ¿Puede acotarse fácilmente su ámbito?

Aparentemente es fácil delimitar el ámbito de la educación financiera, centrado en los productos y servicios ofertados por las entidades financieras, pero, en la práctica, debido a las interrelaciones con conceptos propios de la esfera económica, resulta difícil trazar líneas de demarcación inequívocas. La comprensión del papel de los instrumentos financieros guarda una cierta dependencia con la de las relaciones económicas subyacentes. De igual manera, las variables condicionantes del presupuesto familiar resultan esenciales para la planificación y la toma de decisiones en el ámbito financiero. Por otro lado, la organización de un programa de educación financiera requiere hacer incursiones en distintos campos temáticos (matemáticas financieras, regulación jurídica, fiscalidad...), por lo que, en cierto modo, podemos concebir la educación financiera como una especie de “disciplina fronteriza” (Domínguez, 2015).

4. ¿Qué relación guarda la educación financiera con la crisis financiera de 2007-2008?

La crisis financiera internacional iniciada en 2007 responde a un amplio conjunto de factores micro y macroeconómicos, asociados a la que se considera la burbuja de crédito y, en algunos países, también inmobiliaria, más grande de la historia. La experiencia histórica muestra las dificultades existentes para frenar una burbuja en marcha, por lo que no hay garantías de que un mayor nivel de cultura financiera por sí solo hubiese sido capaz de impedirla o desactivarla. No obstante, sí existe una convicción bastante generalizada en el sentido de que el déficit formativo ha sido un factor que ha podido agravar el alcance de la crisis (Luque y García, 2012).

5. ¿Cuál es el nivel de educación financiera entre la población?

Diversos estudios internacionales han venido señalando desde hace años la insuficiencia de conocimientos financieros entre la población y las dificultades existentes en amplios segmentos para interpretar la información relativa a los productos

financieros, calibrar sus implicaciones y cuantificar sus posibles resultados (López del Paso, 2013). Al margen de las cuestiones de carácter elemental, la creciente complejidad de los productos financieros ha actuado como una coraza casi impenetrable para la correcta apreciación de su auténtica naturaleza y de los riesgos inherentes. Baste recordar la experiencia de la asignación de la calificación crediticia “triple A” a algunos títulos basados en préstamos hipotecarios de escasa o nula solvencia para calibrar la magnitud del problema, y como ejemplo ilustrativo de que los déficits de educación financiera efectivos no son exclusivos de personas con un bajo nivel de estudios.

6. ¿Constituye España un caso particular?

Aun cuando puedan apreciarse algunos rasgos singulares en el caso de España, no parece, con arreglo a la evidencia empírica disponible, que nuestro país constituya un caso especialmente anómalo por el grado de desconocimiento de las cuestiones financieras. No obstante, hay algunos factores que han podido pesar negativamente, como la tardía incorporación a la cartera de activos de las familias, en comparación con otros países avanzados, de los productos financieros distintos de los tradicionales. Pero mayor relieve puede tener la patente discriminación de la que tradicionalmente han sido objeto los conocimientos económicos y financieros dentro de los planes de estudio de la enseñanza primaria y secundaria².

7. ¿Qué papel se atribuye hoy a la educación financiera?

La educación financiera, como función encomendada esencialmente a los agentes privados que la asumen voluntariamente dentro de planes nacionales auspiciados por los poderes públicos, tiende a verse como uno de los pilares para el buen funcionamiento de los mercados financieros. Así, aquella se concibe como un complemento esencial de una buena regulación y de una adecuada supervisión (Tejada, 2014).

8. ¿Cuáles deben ser las competencias básicas contempladas en los programas de educación financiera?

Como tales competencias básicas pueden mencionarse las siguientes: i) interpretar la información; ii) identificar el origen de las necesidades financieras y la gama de instrumentos ofertados en el mercado; iii) calibrar las características esenciales de los instrumentos, tales como el riesgo, la rentabilidad, el coste y la liquidez; iv) inventariar los flujos dinerarios de entrada y salida

¹ Una definición formal de educación financiera es ofrecida por la OCDE (2005a).

² La estrategia de la educación financiera española, en el contexto internacional, es expuesta en Caballero y Tejada (2014).

vinculados a una operación financiera; v) cuantificar el coste y la rentabilidad efectivos correspondientes al conjunto de la vida de una operación financiera. La OCDE ha elaborado un marco completo de competencias financieras para los jóvenes que resulta altamente ilustrativo (OCDE, 2012a; Domínguez, 2013a).

9. ¿Cuáles deben ser los componentes esenciales de un programa general?

Evidentemente, el enfoque de los programas debe adaptarse en función de los colectivos concretos a los que se dirijan. Si pensamos en el perfil de un ciudadano medio, consideramos que, a grandes rasgos, un programa básico debería centrarse en los siguientes aspectos (Edufinet, 2014): entorno económico y presupuesto familiar, origen de las necesidades financieras, papel del sistema financiero, productos y servicios asociados a las diferentes necesidades financieras, visión del ciclo completo de la vida de los productos financieros, características económico-financieras de los instrumentos, proceso secuencial para la toma de decisiones, marco jurídico y tributario, y cálculos financieros elementales.

10. ¿A qué edad debe comenzar el contacto con los conocimientos financieros?

Dado que investigaciones recientes revelan que el desarrollo de los hábitos financieros comienza a manifestarse a una temprana edad, parece conveniente que los primeros contactos tengan ya lugar, de una manera natural dentro de los contenidos reglados, en la escuela (OCDE 2012b, 2014c).

11. ¿Deben incluirse en el currículum académico general?

Existe un considerable debate respecto a la conveniencia de que los conocimientos financieros se incorporen o no dentro del currículum general y, en su caso, si conviene hacerlo en el marco de asignaturas específicas o bien de manera transversal (Domínguez, 2013b).

12. ¿Qué agentes deben participar en la promoción de la educación financiera?

La extensión de la educación financiera es una tarea de gran envergadura que reclama la implicación de una amplia y diversificada gama de intervinientes. Así, por ejemplo, un informe del Parlamento Europeo (2008) abogaba por el establecimiento de una red de educación financiera con participación de agentes públicos y privados, así como de tutores especializados. Por descontado, las administraciones públicas tienen un importante papel que desempeñar, tanto en la inclusión de los conocimientos financieros en los planes de estudio como en la puesta en marcha de programas específicos al margen de la enseñanza reglada. El objetivo de llegar a toda la población hace

que las entidades bancarias, por su capilaridad, estén en inmejorables condiciones para asumir parte de la tarea, siempre, naturalmente, que sepan diferenciar claramente la faceta divulgativa y formativa de las acciones comerciales (Tejada, 2014). La aportación voluntaria de personas con conocimientos y/o práctica en el sector financiero es, en cualquier caso, un elemento imprescindible.

13. ¿Por qué principios debe regirse la educación financiera?

La OCDE, ya en 2005, difundió un catálogo de principios aplicables a los programas de educación financiera (OCDE, 2005b). Desde nuestro punto de vista, existe un principio básico, que no es otro que garantizar la máxima neutralidad e imparcialidad en la impartición de las acciones formativas, que deben estar desprovistas, de manera radical, de cualquier connotación de tipo comercial. Aportar elementos para que cualquier persona esté en condiciones de afrontar por sí misma los aspectos básicos de las decisiones financieras es la principal directriz que, a nuestro juicio, debe orientar los programas de educación financiera.

14. ¿Cuáles son los canales más apropiados para su impartición?

El desarrollo de programas de educación financiera se presta a la utilización de una auténtica estrategia multicanal, basada en el uso de Internet, cursos presenciales, MOOCs, publicaciones electrónicas y en papel, seminarios, redes sociales y dispositivos móviles, entre otros.

15. ¿Qué efectos económicos genera la educación financiera?

De entrada, la educación financiera permite suprimir, o al menos atenuar, la asimetría informativa existente entre los oferentes y los demandantes de productos financieros. Asimismo, aporta unos mayores niveles de transparencia, seguridad y responsabilidad a las relaciones entre los usuarios y las entidades financieras. Como consecuencia de lo anterior, estimula una competencia leal entre los oferentes, lo que tiende a aumentar la eficiencia. Por otra parte, al posibilitar tomar conciencia de los riesgos, propicia una mayor solvencia y estabilidad³.

16. ¿Son eficaces los programas de educación financiera?

Recientemente, el consenso a favor de la promoción de la educación financiera se ha visto alterado por algunas opiniones que muestran su escepticismo respecto a la eficacia de los programas. Concretamente se arguye que no se aprecia que los

³ Una síntesis de los efectos económicos de la educación financiera se expone en Comisión Europea (2007).

individuos que participan en acciones de educación financiera muestren hábitos financieros distintos a los de aquellos otros que no participan en aquellas. Desde nuestro punto de vista, este planteamiento puede llevar a confundir dos cuestiones diferentes, ya que una cosa es el conocimiento que se posea de una materia y otra, el ejercicio libre y responsable de decisiones en el ámbito financiero⁴. Por otro lado, no hay que olvidar la influencia que puedan ejercer las restricciones económicas y presupuestarias que afrontan las personas para adoptar elecciones concretas.

17. ¿Alteran el comportamiento financiero de los ciudadanos?

Diversos estudios ponen de manifiesto que la adquisición de conocimientos y competencias financieras sí ejerce una considerable influencia en los comportamientos financieros, aunque solo sea por el mero conocimiento de nuevos instrumentos acordes a las preferencias individuales, la percepción de posibles ventajas fiscales o la visualización de escenarios presupuestarios individuales que aconsejen un cambio de estrategia. Según algunas investigaciones, la participación en programas de educación financiera puede condicionar los niveles de riqueza y de deuda de los individuos (Bernheim et al., 2001; Brown et al., 2013).

18. ¿Favorecen la inclusión financiera?

Partiendo de una situación económica que se preste a la utilización de instrumentos financieros, parece claro que el dotarse de conocimientos habilita para ampliar la gama de servicios demandados con mayores dosis de seguridad y responsabilidad. La educación financiera es una condición necesaria, aunque no suficiente, para la inclusión financiera de la población en general. No obstante, a partir de determinados niveles de renta y riqueza, la educación financiera deja de ser necesaria en el sentido apuntado, por la posibilidad de encomendar las tareas a especialistas.

19. ¿Hay evidencia de que el nivel de la educación financiera haya mejorado desde 2007?

El reciente período de crisis ha tenido como efecto colateral una auténtica eclosión de las cuestiones económicas y financieras, cuya importancia para la sociedad se ha hecho más patente. La continua presencia en los medios de comunicación y las exitosas ventas de textos que versan sobre tales cuestiones son indicios de que se han producido cambios significativos. De otro lado, la gran cantidad de actuaciones de educación financiera que se han

⁴ Un estudio del impacto de un programa formativo impartido a jóvenes sobre el nivel de conocimientos financieros en España se lleva a cabo en Hospido et al. (2015).

venido desarrollando está sembrando una semilla de la que cabe esperar algunos frutos.

20. ¿Qué conclusiones pueden extraerse de la inclusión de la educación financiera en el ámbito del PISA?

La vertiente financiera se incorporó por vez primera a las pruebas del PISA en el año 2012, si bien el número de países participantes ha sido inferior al del programa estándar. Con carácter general, los resultados evidencian un nivel insuficiente de competencias financieras entre los estudiantes de 15 años. Se aprecia, no obstante, un amplio contraste entre los países y, sobre todo en algunos casos, dentro de los estudiantes de cada país. Por otro lado, se observa un elevado grado de correlación positiva entre los resultados alcanzados en educación financiera y los obtenidos en matemáticas y lectura (OCDE, 2014a, b; INEE, 2014; MECD, 2014; Domínguez, 2014).

21. ¿Qué utilidades presentan los programas de educación financiera desde un punto de vista didáctico?

Dado su carácter ecléctico y fronterizo, los programas de educación financiera resultan idóneos para la aplicación de un enfoque multidisciplinar, así como para el planteamiento y resolución de casos prácticos centrados en la toma de decisiones. En definitiva, ofrecen un campo para la puesta en común de habilidades correspondientes a disciplinas distintas⁵.

22. ¿Qué líneas de actuación se presentan para los economistas?

El campo de la educación financiera resulta particularmente atrayente para los economistas. A continuación se señalan áreas o aspectos que resultan armónicos con el perfil profesional de los economistas: i) participación en el diseño de programas, en sus contenidos y en la metodología de impartición; ii) puesta en común de conocimientos y competencias correspondientes a distintas materias y especialidades; iii) utilidad como referencia para el ejercicio del asesoramiento económico-financiero integral; iv) investigación de los efectos de los programas, tanto a escala individual como desde el punto de vista macroeconómico; v) posibilidad de ejercer la responsabilidad social personal como profesionales especializados mediante la realización de actividades.

Referencias bibliográficas

BERNHEIM, D.; GARRETT, D., y MAKI, D. (2001): "Education and saving: the long-term effects

⁵ Al respecto puede verse Domínguez (2012).

of high school finance curriculum mandates”, *Journal of Public Economics*, 80.

BROWN, M. W.; VAN DER KLAUW, J. W., y ZAFAR, B. (2013): “Finance education and the debt behavior of the young”, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report, nº 634.

CABALLERO, G., y TEJADA, F. (2014): “Nuevos retos en el sector financiero. Recuperando la confianza”, en Fundación de Estudios Financieros, “Nuevos desafíos del sector financiero: recuperando la confianza y mejorando la cultura financiera”, Papeles de la Fundación, nº 52.

COMISIÓN EUROPEA (2007): “La educación financiera”, Comunicado, COM/2007/0808 final.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2012): “El papel de la fiscalidad en los programas de educación financiera”, *e-pública*, nº 10.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013a): “Educación financiera en la escuela: las competencias según el PISA”, *eXtoikos*, nº 11.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013b): “Educación financiera en la escuela: la opción británica”, diario *Sur*, 15 de mayo.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): “PISA, educación financiera y educación básica”, diario *Sur*, 28 de julio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “Panorama económico y financiero: cien cuestiones para la reflexión y el debate”, ETC, Málaga.

EDUFINET (2014): “Guía Financiera”, 5ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).

HOSPIDO, L.; VILLANUEVA, E., y ZAMARRO, G. (2015): “Finance for all: the impact of financial literacy training in compulsory secondary education in Spain”, Banco de España, Documentos de Trabajo, nº 1502.

INSTITUTO NACIONAL DE EVALUACIÓN EDUCATIVA (INEE) (2014): “PISA 2012 Competencia Financiera. Análisis secundario. Informe español. Versión preliminar”.

LÓPEZ DEL PASO, R. (2013): “El nivel de la educación financiera: una panorámica internacional”, Jornada de Fomento de la Educación Financiera, Consejería de Educación de la Junta de Andalucía, Málaga, 21 de mayo.

LUQUE DOMINGUEZ, E. J., y GARCÍA LOPERA, F. M. (2012): “Educación financiera en tiempo de crisis”, *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, nº 63.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (MECD) (2014): “PISA 2012 Competencia Financiera. Informe español”.

OCDE (2005a): “Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies”.

OCDE (2005b): “Recommendations on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness”.

OCDE (2012a): “PISA 2012 Financial Literacy Framework”, Draft, 7 de marzo.

OCDE (2012b): “Financial education in schools”.

OCDE (2014a): “PISA 2012 Results: Students and Money. Financial Literacy Skills for the 21st Century (volumen VI)”.

OCDE (2014b): “Programme for International Student Assessment (PISA). Results from PISA 2012 Financial Literacy. Country Note: Spain”.

OCDE (2014c): “Financial education for youth”.

PARLAMENTO EUROPEO (2008): “Informe sobre educación financiera”, 14 de octubre.

TEJADA, F. (2014): “Plan de educación financiera: La estrategia de educación financiera española”, Jornada de educación financiera, Edufinet, Málaga, 22 de octubre.

El proyecto Edufinet, 2007-2015: balance de una experiencia de educación financiera

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se efectúa un balance de la experiencia del proyecto de educación financiera Edufinet, a lo largo del período 2007-2015. Se da cuenta de los objetivos fundacionales, así como de las actuaciones formativas realizadas, centradas en distintos colectivos y desarrolladas a través de diferentes canales. Finalmente se exponen las principales conclusiones que pueden extraerse de la experiencia acumulada.

Palabras clave: Educación financiera; proyecto Edufinet; experiencia.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

El origen del proyecto Edufinet se remonta al año 2005, cuando en el seno de una entidad financiera (Unicaja) un grupo de personas presentaron una propuesta para el desarrollo de actuaciones orientadas a la educación financiera de la ciudadanía en general, en una etapa en la que ya la OCDE había lanzado una iniciativa de alcance internacional (OCDE, 2005a, 2005b). Por aquel entonces nadie o casi nadie podía aventurar que dentro de pocos años la etapa de aparente esplendor en la que se vivía podía dejar paso a un panorama tan deprimido y desolador como el que se sufriría solo algunos años más tarde. La mejora del nivel de cultura financiera era percibida, sin embargo, como una necesidad objetiva que debía ser afrontada.

No se trataba en modo alguno de una acción formativa de aproximación al sistema financiero al uso, bajo el formato de un curso generador de ingresos. En absoluto. La génesis del proyecto radicaba en la inclinación de algunas personas a ejercer modestamente, dentro de un marco de responsabilidad empresarial, su propia responsabilidad social personal. Ese espíritu, unido a una inclinación a compartir de forma altruista el conocimiento y la experiencia adquiridos, estaba en la razón de ser del proyecto. Igualmente, por esa naturaleza, se partía de la convicción de que el proyecto no debía quedar circunscrito al entorno de una entidad financiera, ya que, sin perjuicio de que en ella pudiese radicar el “núcleo duro”, era necesario y oportuno abrirse a otras instituciones, colectivos y personas que pudiesen estar movidas por las mismas o semejantes motivaciones y que compartiesen el mismo cuadro de principios y valores.

Después de una fase preparación, en el mes de marzo de 2007 tuvo lugar en Málaga la primera reunión oficial del equipo de trabajo que puso en marcha formalmente el proyecto Edufinet y habilitó el calendario para la preparación de la actuación central, la creación de una página web dotada de contenidos de educación financiera. El proyecto, surgido, como se ha señalado, en el seno de Unicaja, contó primero con el respaldo adicional de la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) y,

posteriormente, de la Universidad de Málaga (UMA). Antes de que acabara el año 2007, el portal de Internet “www.edufinet.com” abrió sus ventanas a la inmensa comunidad virtual. El año siguiente, 2008, vio la luz la primera edición impresa de la Guía Financiera, que en 2014 alcanzó su quinta edición (Edufinet, 2014).

Los aspectos básicos del proyecto Edufinet fueron expuestos en un artículo publicado en el número inicial de la revista *eXtoikos* (Domínguez, 2011). Los registros de los ocho años de andadura aparecen sintetizados en el cuadro 1. En él se reflejan las referencias básicas concernientes a los siguientes apartados:

- i. Portales de Internet: además del portal general, Edufinet, se han puesto en marcha un portal dedicado específicamente a los empresarios y emprendedores (Edudiemp) y otro, a los jóvenes (Edufinext).
- ii. Colectivos a los que se han dirigido acciones de educación financiera.
- iii. Niveles educativos para los que se han proyectado acciones concretas.
- iv. Consultas de usuarios atendidas a través del canal establecido al efecto en la página web central del proyecto.
- v. Canales utilizados para el desarrollo de acciones.
- vi. Ámbito geográfico cubierto.
- vii. Foros de educación financiera en los que se ha participado o participa.
- viii. Publicaciones elaboradas.
- ix. Bases de datos de educación financiera en las que está incluido el proyecto Edufinet.

Al margen de ese inventario de líneas de actuación, son numerosos los aspectos que, a modo de balance del período ya cubierto, pueden destacarse:

1. El camino recorrido ha sido posible gracias al respaldo institucional de las entidades adscritas al proyecto (Fundación Bancaria Unicaja, Unicaja Banco, Universidad Internacional de Andalucía, Universidad de Málaga, Universidad de Jaén, Universidad Pablo Olavide de Sevilla, Universidad de Almería, Universidad de Córdoba, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Delegación Territorial de Málaga de la Consejería de Cultura de la Junta de Andalucía, Confederación de Empresarios de Andalucía, Confederación de Empresarios de Málaga, Asociación de Empresarios de Almería, Colegio de Economistas de Málaga, Colegio de Economistas de Almería)¹, y singularmente del Grupo Unicaja, en cuya estructura ha venido radicando el centro neurálgico a efectos de coordinación y aportación de recursos diversos.

2. El trabajo realizado no hubiera sido posible, sin embargo, sin la aportación entusiasta, altruista y voluntaria de un conjunto de personas que, de manera estable u ocasional, han formado o forman parte del equipo de trabajo que da vida al proyecto².

3. En todas las acciones realizadas se ha respetado de manera estricta y escrupulosa el principio de neutralidad en la transmisión de conocimientos financieros, evitando cualquier atisbo de intento de adoctrinamiento o de connotaciones de índole comercial.

4. De manera creciente, se constata la dificultad de aislar un ámbito temático estrictamente financiero, en la medida en que las cuestiones financieras se entremezclan con otras económicas, jurídicas, tributarias o de otros campos limítrofes.

5. La experiencia acumulada avala la utilización de distintos canales para la realización de acciones orientadas a la educación financiera, que deben verse como complementarios y no excluyentes.

6. Las circunstancias específicas de los diferentes colectivos aconseja la preparación de acciones especialmente adaptadas a los perfiles y a las necesidades concretas de cada uno de ellos.

7. Con carácter general, se ha percibido un alto grado de interés por parte de las personas participantes en las distintas sesiones formativas. Dicho interés ha sido especialmente llamativo en el caso de algunos grupos de estudiantes de bachillerato.

8. Hay indicios, sobre todo en aquellos casos en los que el docente de turno ha mostrado una implicación especial en el impulso de la educación financiera, en los que las inquietudes sobre la materia se han trasladado de manera positiva al entorno familiar, así como a la realización de actividades complementarias como las desarrolladas a través de las sucesivas convocatorias de las denominadas olimpiadas financieras. En estas, los equipos participantes han hecho gala de conocimientos, iniciativa y creatividad al abordar distintas cuestiones financieras.

9. Descontada la necesidad de llevar a cabo evaluaciones sistemáticas acerca de la eficacia de las acciones formativas, han de constatarse las dificultades existentes para realizarlas cuando conciernen a sesiones aisladas. Por otro lado, ha de subrayarse que la envergadura de la tarea, cuando se trata de la evaluación de un amplio y heterogéneo abanico de actividades, como ocurre en el caso que nos ocupa, exigiría contar con un dispositivo “ad hoc” con participación de agentes externos que validaran el proceso.

10. La realización de acciones aisladas, aunque sea a pequeña escala, a tenor de la experiencia, tiene un valor intrínseco, concebido como un eslabón de una cadena integrada por los de otras iniciativas. Ahora bien, el objetivo de contribuir a elevar el nivel de la cultura financiera entre la población requiere la implementación de acciones estructurales con un contenido mínimo que posteriormente pueda tener continuidad.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011): “El proyecto Edufinet: educación financiera al servicio de la ciudadanía”, *eXtoikos*, nº 1.

EDUFINET (2014): “Guía Financiera”, 5ª edición, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra).

OCDE (2005a): “Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies”.

OCDE (2005b): “Recommendations on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness”.

¹ Otras entidades se han incorporado más recientemente al proyecto, como la Universidad de Huelva, la Universidad de Salamanca, la Universidad de León, el Banco CEISS y la Fundación Ortega-Marañón.

² Los integrantes del equipo de trabajo se relacionan en la página web www.edufinet.com, dentro del apartado de Presentación.

Cuadro 1: El proyecto Edufinet: resumen de actuaciones 2007-2015

Portales Internet	Colectivos	Educación	Atención a consultas	Canales	Ámbito geográfico	Foros	Publicaciones	Referencia bases datos EF
EduFinet	General	Primaria	Canal abierto (276 consultas atendidas)	Internet	Portales Internet Visitantes 180 países	Red Española EF	Guía Financiera (5 Eds.)	OCDE
EdufiEmp	Jóvenes	ESO		Ed. Papel	Proyectos concretos	Ateneo de Málaga	Guía Financiera para Empresari@s y Emprendedor@s	UE
EdufineXt	Empresarios y emprendedores	Bachillerato		TDT	Málaga	Andalucía Económica	Cómic de Educación Financiera	BdE
	Mayores	Universidad Economía Empresa Relaciones Laborales Ingeniería Industrial		Móviles	Andalucía	CECA	Guía Introdutoria de Economía y Finanzas	
	Profesores	Formación entidades financieras			España	Emprendedores	La tributación de las operaciones financieras	
	Inmigrantes	Formación continua a lo largo de la vida			Europa	ESBG	Artículos revistas	
	Profesionales	MOOC			Iberoamérica		Artículos prensa	
	Periodistas						Acrónimos	
							Curso introductorio de Educación Financiera	

Educación financiera impartida por las entidades financieras: ¿oportunismo o necesidad?

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se plantea si realmente es fiable que las entidades financieras, que no atraviesan, en general, su mejor momento reputacional, deban participar o no en la elaboración e implementación de programas de educación financiera. Aunque los potenciales conflictos de interés son considerablemente, con las debidas cautelas y rigor, el conocimiento y la experiencia que atesoran, con todo, los empleados y directivos del sector merecen ser aprovechados en beneficio de los ciudadanos.

Palabras clave: Educación financiera; conflicto de interés; confianza.

Códigos JEL: A20; D18.

Una auténtica avalancha de *papers* y artículos de opinión relacionados con la educación financiera, con aportaciones procedentes, prácticamente, de todas las disciplinas, entre ellas la Psicología, nos permite nadar en la abundancia de propuestas e ideas.

Esta saludable abundancia parece contradecir una de las sugerencias más recientes procedentes de la “economía conductualista”, consistente en que no se atiborre de información a los usuarios de servicios financieros¹, lo que, igualmente, podría ser contraproducente, por extensión, tanto para la academia como para quienes participan en la elaboración e impartición de concretos programas o acciones de educación financiera, cualquiera que sea el sector desde el que realicen su aportación (supervisores, reguladores, integrantes de la industria financiera o de asociaciones de consumidores, etcétera).

La multiplicidad de fuentes no es incompatible con la unanimidad en que la educación financiera es necesaria, en beneficio de la ciudadanía y también de la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Por ejemplo, para la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España (2013, pág. 15), el aumento de la cultura financiera brinda beneficios significativos a toda la ciudadanía, con independencia de la edad y del nivel de ingresos, además de que favorece una mejor asignación de recursos, reduce los riesgos asociados a episodios de inestabilidad financiera y contribuye, por tanto, al aumento del bienestar social.

¹ Se trata de la llamada “preferencia de elección” (“choice preference”), que motiva que un elevado número de opciones pueda inhibir o entorpecer el proceso de la toma de decisión (OICV-IOSCO, 2014, pág. 22). El anexo 2 del documento citado (“Behavioural economics and other findings related to financial decision-making”) enumera ciertas tendencias y efectos que, desde el punto de vista de esta disciplina, afectan a la toma de decisiones financieras (“anclaje y ajuste”, “sesgo de confirmación”, “inercia”, “aversión al riesgo”, etcétera).

Ahora bien, nuestro análisis y experiencia personal en la elaboración de contenidos y en la impartición de educación financiera nos permiten concluir, sin dejar de compartir en buena parte lo mencionado en el párrafo anterior, que se debe ser sumamente cuidadoso al evaluar los beneficios que superen a los percibidos por los directos destinatarios de las acciones educativas concretas, pues ir más allá, incluso en la búsqueda de las potenciales ventajas para el colectivo y en la de esas abstracciones que son el “bienestar social”, la “estabilidad financiera” o “el crecimiento económico”, nos puede estar alejando de la irrenunciable máxima kantiana: el prójimo es siempre un fin en sí mismo y nunca un medio.

Lo importante aquí, creemos, no son los etéreos resultados a largo plazo –el impacto favorable en términos de evolución del PIB o de aumento de los depósitos captados por el sector financiero–, sino la relación, casi entre iguales, entre el formador y el participante, sea cual sea su perfil, que no tiene que ser esporádica sino que puede prolongarse en el tiempo, gracias a las nuevas tecnologías (páginas web, redes sociales, etcétera) y a programas formativos que admitan cierta recurrencia o periodicidad. Un buen anclaje entre las instituciones que ofrecen la educación financiera y las que la reciben y canalizan hacia sus miembros puede ser origen de efectos multiplicadores en beneficio de la cercanía y de la eficacia, como se mostrará más adelante.

Para disipar posibles equívocos, los que nos aproximamos a la educación financiera, desde el lado de su impartición, y, de algún modo, estamos en relación profesional, más o menos intensa, con el sistema financiero, hemos de ser particularmente celosos en nuestro quehacer.

El sistema bancario mundial², ciertamente, se halla, en 2015, en un bajo nivel en términos de confianza y

² A propósito de la globalización de las finanzas, el sistema financiero tiende, más que nunca, a ser universal, por lo que, aunque los programas impulsados por los diversos países tienen una base común (principios de instituciones

de reputación, tendencia que debe dar lugar a otra en la que prime el servicio a los clientes para el logro de sus objetivos financieros, y el servicio general a las comunidades y economías en las que opera (*Group of Thirty*, pág. 11).

Puede resultar, en efecto, contradictorio, que un sector, causante de su propio descrédito, sea necesario para su recapitalización en términos de confianza.

Como ya hemos mencionado, el consenso en cuanto a la necesidad de educar financieramente a los particulares y al contenido básico de las enseñanzas quiebra, sin embargo, en algunos supuestos. Específicamente, nos referimos a la situación bifronte en la que se pueden encontrar las instituciones financieras que participan en la elaboración o ejecución de acciones de educación financiera y, a la vez, proveen servicios financieros. En Romero, García-Pintos y Vázquez (2014, págs. 145-148) se recogen argumentos a favor y en contra de que las entidades financieras se involucren en la educación financiera, aunque estos autores concluyen que su participación ofrece más ventajas que obstáculos.

El debate está abierto, pero las evidencias a favor de esta tesis son relevantes. Por ejemplo, la OCDE (2012, pág. 12) considera que debido a su experiencia y recursos, las instituciones financieras deben participar en el desarrollo de la educación financiera y las respectivas estrategias nacionales, como extensión de su responsabilidad social y buen gobierno; esta participación debería ser guiada y objeto de seguimiento para evitar la aparición de conflictos de interés, sin que las entidades puedan pasar una línea roja: la promoción o propaganda de específicos productos financieros.

Este enfoque ha sido recepcionado en nuestro país, como se aprecia, por ejemplo, en el discurso de apertura del I Día de la Educación Financiera del Gobernador del Banco de España (Banco de España, 2015), quien manifestó que la estrategia de educación

internacionales como la OCDE o la agrupación mundial de las Comisiones de Valores –IOSCO–, por ejemplo), cada uno de ellos responde a unos caracteres propios, que aglutinan la cultura y tradición financiera de cada Estado. Sin embargo, en la educación financiera impartida en los centros de enseñanza, aun con las diferencias culturales correspondientes, se aprecia “un contenido relativamente similar” que supera fronteras (Comisión Nacional del Mercado de Valores, Banco de España, 2013, pág. 18). Especialmente cuando el lenguaje empleado sea común a una base crítica de potenciales destinatarios, merced a las nuevas tecnologías y a los instrumentos educativos a distancia, el impacto de los contenidos puede ser muy elevado, siempre que la supresión de las particularidades propias de un concreto sistema financiero para facilitar la comprensión por los ciudadanos de otras naciones no los desfigure tanto que se conviertan en demasiado abstractos y, por ende, difíciles de aprehender.

financiera no puede ser efectiva sin la colaboración, entre otros, de la industria financiera.

Asimismo, el Gobernador aludió a la elaboración de un código de conducta (no publicado cuando redactamos este artículo) que, una vez aprobado, minimice los posibles conflictos de interés, aunque, incongruentemente en apariencia, señaló que sus recomendaciones “deberán ser, en su momento, asumidas por todos los colaboradores”, cuando lo que define este terreno de la autorregulación es la libre asunción de obligaciones por las partes involucradas y no su imposición categórica.

Por nuestra parte, hemos detectado tres posibles focos de conflicto en la tarea de las entidades financieras:

- En relación con los potenciales clientes.
- En relación con las entidades del sector con las que compiten.
- En relación con las autoridades regulatorias y supervisoras.

La educación financiera, es obvio, puede estar alimentada por intereses comerciales, en beneficio de la imagen de la entidad o de la concreta oferta de determinados servicios financieros. Es más, aunque este interés no existiera de forma deliberada, siempre se podría encontrar alguna referencia, más o menos directa, a la participación de una entidad financiera. Cerca de este foco de riesgo podríamos situar la alabanza de las cualidades y méritos del sistema financiero tradicional en detrimento de los de otros posibles competidores, no incardinados, rigurosamente, en el mismo (como, por ejemplo, los “prestamistas privados” o la “banca en la sombra”).

En lo que concierne a la relación de las entidades financieras entre sí, la competición se podría estar extendiendo a un terreno inadecuado, como el que analizamos. Las entidades no deberían pugnar unas con otras en esta arena, sino en la de la oferta de los mejores servicios financieros, en términos de calidad, seguridad y precio.

Que acciones de educación financiera puedan resultar validadas por la autoridad regulatoria o supervisora, más o menos explícitamente, también podría engendrar riesgos, al borrar o difuminar las barreras que deben existir, como es natural, entre aquella y las entidades reguladas y supervisadas.

Sin embargo, consideramos que estos riesgos, si se gestionan adecuadamente, merecen ser asumidos. La educación financiera en la que participan entidades financieras debe quedar absolutamente alejada de “cualquier atisbo de adoctrinamiento o de connotaciones de índole comercial” (Domínguez, 2015). Estimamos, igualmente, que no se deben

realizar comparaciones ni entre entidades o tipos de entidades, atendiendo a su específica naturaleza jurídica, ni, mucho menos, entre servicios financieros para la promoción de los propios, lo cual sería labor, en todo caso, de profesionales como los asesores financieros o los corredores de seguros, por ejemplo.

El mercantilismo y la educación financiera son como el agua y el aceite: ni se deben ni se pueden mezclar.

Particularmente preocupante nos parecería, como dejamos apuntado, que comenzara una carrera entre las entidades financieras para la demostración de cuál posee los mejores o más abundantes medios personales y materiales dedicados a la formación financiera ciudadana o alcanza un mayor número de usuarios. Al contrario, cuantas más iniciativas existan, cuanto mayor sea su calidad y las personas a las que lleguen los diversos proyectos, mejores serán los resultados en el medio y largo plazo. No sería descartable, incluso, que, en lugar de competir, se pudiera dar una cooperación y un enlazamiento de variadas iniciativas, para lo que podría ser necesaria una cierta coordinación de las autoridades supervisoras y regulatorias, lo que redundaría en una mayor eficacia e impacto.

La implicación de estas autoridades debería ser cuidadosamente ponderada, pues, por el conocimiento y la experiencia acumulados, además de por su palmaria autoridad, podrían marcar las pautas a seguir y “alertar” sobre qué materias deberían ser objeto de un seguimiento más estrecho más allá de las perentoriedades del día a día. Como es evidente, su implicación no podría llegar a desfigurar la faceta supervisora, que es la primera que debe ser atendida y sobre la que se funda el reconocimiento y la seriedad de la labor desempeñada. Con estas apreciaciones, no cabe duda de que la cercanía del regulador y supervisor es deseable e igualmente precisa.

La renovación del marco regulatorio del sistema financiero, tanto español como europeo, ha sido una ocasión perdida para dotar de mayor legitimidad a la educación financiera originada en la propia industria financiera. Recordemos que el Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros, posteriormente superado, en el marco del Memorando de Entendimiento de 2012, por la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, previó en su artículo 6 que las fundaciones especiales procedentes de las cajas de ahorros, hoy día transformadas en fundaciones ordinarias, podrían, además de atender la obra social, desarrollar, auxiliariamente, “la actividad de fomento de la educación financiera”.

Las fundaciones bancarias actuales son las herederas de las mejores cajas de ahorros, pero la Ley 26/2013, que acabamos de citar, no ha conservado la mención explícita a la educación financiera entre sus fines. En especial, el artículo 32, apartado 2, establece que “la fundación bancaria tendrá finalidad social y orientará su actividad principal a la atención y desarrollo de la obra social y a la adecuada gestión de su participación en una entidad de crédito”.

Sin embargo, esto no obsta a que, voluntariamente, una fundación bancaria pueda incluir entre sus fines el de promover la educación financiera, como parte de sus objetivos sociales.

Para concluir, ¿cómo puede distinguir el ciudadano o el usuario de servicios financieros lo desinteresado de lo interesado o lo transparente de lo oportunista?

No hay respuestas unívocas. Un primer indicio puede ser que la educación financiera se imparta desde estructuras cercanas a las entidades financieras pero ajenas a las mismas, como una fundación o una asociación, que carecen, por definición, de un ánimo de lucro. Si el personal voluntario que imparte la enseñanza no forma parte de la red de negocio ni interviene en la contratación con particulares, se podría estar cortando otra potencial fuente de conflicto.

La existencia de vínculos con otras instituciones como las Administraciones Públicas o las universitarias, que, de alguna forma, coadyuven al conocimiento y profundidad de las iniciativas, puede ser otra garantía de neutralidad. En realidad, se trata de establecer pesos y contrapesos, cautelas recíprocas, que aseguren la limpieza y la pertinencia de las enseñanzas, privándolas de fines espurios.

Ojalá la educación financiera cale silenciosamente, no se deba hablar de ella para lo positivo ni para lo negativo, y no volvamos a ser testigos de situaciones tan lastimosas como las que hemos presenciado en los últimos años. El esfuerzo debe ser sostenido por todos los involucrados, comenzando por las entidades financieras, pero también por los clientes y por otros colectivos que participan en la contratación financiera.

Referencias bibliográficas

BANCO DE ESPAÑA (2015): “Discurso de apertura. I Día de la Educación Financiera”, Luis M. Linde, Gobernador, 5 de octubre.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES-BANCO DE ESPAÑA (2013): “Plan de Educación Financiera 2013-2017”, documento conjunto, junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “El Proyecto Edufinet, 2007-2015: balance de una

experiencia de educación financiera”, eXtoikos, nº. 17.

GROUP OF THIRTY (2015): “Banking, Conduct and Culture. A Call for Sustained and Comprehensive Reform”, July.

OCDE/INFE (2012): “High-Level Principles on National Strategies for Financial Education”, August.

OICV-IOSCO (2014): “Strategic Framework for Investor Education and Financial Literacy”, Final Report, FR09/14, October.

ROMERO, A., GARCÍA-PINTOS, I. y VÁZQUEZ, N. (2014): “La educación financiera y el sector financiero”, Fundación de Estudios Financieros, “Nuevos desafíos del sector financiero: recuperando la confianza y mejorando la cultura financiera”, Papeles de la Fundación, núm. 52.

Educación financiera para la inclusión financiera: una hoja de ruta

José Ignacio Sánchez Macías y Fernando Rodríguez López

Resumen: Aunque la preocupación por elevar la competencia financiera de la población sea universal, no es posible ofrecer una estrategia única que valga para todo tiempo y lugar. La sociedad en su conjunto se beneficia de la mejora de la competencia financiera de los ciudadanos, especialmente cuando se enfrenta a un problema de exclusión financiera de una parte importante de su población. Por ello mismo la educación financiera debe ser una responsabilidad compartida que incumbe a todos. En este artículo exponemos algunas de las preocupaciones y reflexiones que conciernen a tres de los protagonistas principales de una política de educación financiera orientada a combatir la exclusión financiera.

Palabras clave: Educación financiera; exclusión financiera; políticas públicas.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

1. Educación financiera para la inclusión financiera

El estudio de las consecuencias que se derivan del “analfabetismo financiero” y de los remedios que están al alcance de la sociedad no es un fenómeno específico de España, sino que es una preocupación global que trasciende nuestras fronteras. Ocupa y preocupa a reguladores y supervisores del sistema financiero y a quienes intervienen en él como agentes, pero también a los principales actores del sistema educativo, desde las autoridades públicas a los profesionales de la docencia, pasando por las entidades pertenecientes al tercer sector, que han observado de manera atinada que la falta de educación financiera se relaciona directamente con la exclusión financiera y esta, a su vez, con la exclusión social y económica de las clases con menores niveles de renta.

La universalidad de esta preocupación es perceptible tanto en un análisis meramente geográfico o geopolítico —está presente en los cinco continentes— como en uno económico, pues es un proceso que se manifiesta simultáneamente, aunque con matices distintos, en todos los países, pertenezcan a la categoría de países en desarrollo o a la del grupo de los desarrollados.

Es en estos últimos donde se ha impulsado de manera más decidida la educación financiera. Una prueba de ello es el conocido e influyente *Programme for International Student Assessment (PISA)*, de la OCDE. El Informe PISA 2012 es el primero y principal estudio de ámbito internacional dedicado a evaluar, en 18 países, la competencia financiera de los jóvenes que se encuentran al final de su etapa de enseñanza obligatoria (15 años), con el objetivo de descubrir si han adquirido o no los conocimientos y competencias mínimos que

les permitan adoptar decisiones financieras correctas y bien informadas.¹

Resulta evidente, sin embargo, que el analfabetismo financiero, junto con otras causas de exclusión financiera, es mucho mayor en los países en desarrollo, donde tanto el nivel educativo como el nivel de bancarización son bajos. Todavía hoy, a pesar del extraordinario avance experimentado en los últimos años, hay unos 2.000 millones de personas, un 38% de la población mundial, que no tiene cuenta bancaria. Por ello, muchos países en desarrollo (por ejemplo, en Iberoamérica), han incluido estas preocupaciones en su agenda política, impulsando programas de educación financiera como instrumento para mejorar la inclusión financiera como una de las vías de salida de la situación de pobreza.²

Precisamente por tratarse de un fenómeno global, las reflexiones que se hacen a continuación se enmarcan en una perspectiva susceptible de ser aplicada a España y también a otras realidades y contextos socioeconómicos.

2. Competencia financiera

Antes de centrarnos en la educación financiera, conviene que nos detengamos un instante en reflexionar acerca del adjetivo que acompaña al sustantivo educación. Dado que la educación puede ser de muchas y muy diferentes clases y puede tener variados objetos, interesa destacar cuál es el centro de nuestra atención: aquella educación relacionada con la dimensión financiera de las decisiones de los individuos. Esta se puede resumir de manera sencilla como la búsqueda de mecanismos que permitan a los

¹ Vid. OCDE (2015): *PISA 2012 Results: Students and Money. Financial Literacy Skills for the 21st Century*. Volume VI. París.

² Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D. y van Oudheusden, P. (2015): *The Global Findex Database 2014. Measuring Financial Inclusion around the World*. World Bank Policy Research WP 7255.

agentes económicos, familias o empresas, desvincular parcialmente sus flujos de gasto de los de ingresos. Hablar de decisiones financieras es hablar de ahorro; es referirse a instrumentos que facilitan que las personas puedan adquirir bienes duraderos a través del endeudamiento; pero también de productos financieros que contribuyen a la creación de empresas (también microempresas), haciendo posible que éstas puedan acometer inversiones, crear riqueza y empleo y contribuir a elevar el nivel de bienestar individual y colectivo. Y también es referirse a fórmulas que permitan mantener un nivel de vida adecuado tras la etapa laboral, o que faciliten las inversiones en capital humano antes de entrar en esa etapa.

Las decisiones financieras serían sencillas si únicamente hubiera un único producto de ahorro o de inversión, si no existiese riesgo ni incertidumbre, si prevaleciera una situación caracterizada por información perfecta, si los problemas de agencia fuesen sólo un invento teórico, si la regulación financiera fuese eficiente y, sobre todo, si todos los individuos fuéramos clones y tuviésemos idénticos recursos e iguales preferencias. Sin embargo, ese no es el mundo en el que vivimos, pues la realidad es compleja y con muchos matices. Los potenciales ahorradores o inversores sienten distintas necesidades, poseen recursos diferentes, exhiben un grado de aversión al riesgo que no es idéntico y se desenvuelven en contextos personales, familiares, culturales y sociales con frecuencia disímiles. Por ello mismo está a disposición de los individuos un amplísimo menú de instrumentos financieros, unos sencillos, otros más complejos, que presentan dosis diferentes de riesgo, volatilidad, rentabilidad, liquidez y costes de transacción.

Resulta evidente que en un entorno complejo como el descrito, un individuo sólo será capaz de tomar decisiones correctas y adecuadas (eficientes) si dispone de la suficiente cultura y preparación financiera o, dicho con la terminología habitual, si posee *competencia financiera* suficiente que le permita decidir de manera informada, racional y coherente.³ En ausencia de esa competencia financiera las consecuencias se vuelven más negativas. Unas veces, porque deja pasar, por falta de preparación, oportunidades que le habrían permitido mejorar su situación personal; en otros casos, porque esa ignorancia se vuelve en su contra haciéndole que preste consentimiento a contratos que le son poco favorables o contienen condiciones abusivas.

³ Para no entrar en una discusión, sin duda interesante, pero que aportaría poco al objeto de esta nota, nosotros vamos a identificar de manera simplificada la adquisición de una determinada competencia con el hecho de poseer una capacidad real y demostrada de realizar una tarea, lo que exige integrar y combinar capacidades, habilidades, destrezas y actitudes.

3. Educación financiera, beneficio de todos

La educación financiera puede entenderse así como un proceso tendente a mejorar la competencia financiera de las personas de forma que puedan tomar decisiones de planificación financiera, acumulación de riqueza, endeudamiento y ahorro que les sean beneficiosas. Una adecuada educación financiera debería dotar a los individuos de capacidad y confianza para, por ejemplo, identificar los riesgos y oportunidades, discriminar entre diferentes alternativas, expresarse con claridad sobre temas financieros o saber solicitar asesoramiento. Esta es la idea que destaca la OCDE (2005) cuando define la educación financiera como “el proceso por el que los consumidores o inversores financieros mejoran su comprensión acerca de los productos, conceptos y riesgos financieros y, por medio de información, instrucción y/o asesoramiento objetivos, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieros, para tomar decisiones informadas, saber dónde acudir si necesitan ayuda, y tomar otras acciones efectivas para mejorar su bienestar financiero”.⁴ En definitiva, se concibe la educación financiera como una transferencia de conocimiento que permite elevar la competencia financiera de los ciudadanos.

No debe desconocerse, sin embargo, que existe otra manifestación importante de la educación financiera que se relaciona con la finalidad, el objeto y razón de ser de numerosas regulaciones tuitivas de los intereses de los individuos, definida en este caso de manera negativa. Nos estamos refiriendo a la relación entre la ausencia de competencia financiera y los vicios del consentimiento en determinados contratos, que podrían derivar en la aparición de condiciones abusivas en los mismos. Se cierra así el triángulo que une la educación financiera, la competencia financiera y la protección de los derechos de los consumidores y usuarios.

A pesar de que hablemos de “educación financiera” como si fuera un todo homogéneo lo cierto es que está lejos de serlo, pues en realidad hay un amplio abanico de tipos de educación financiera. Sin ánimo exhaustivo, podemos destacar que la educación financiera puede clasificarse de acuerdo a diversas categorías: (1) educación formal frente a no formal; (2) educación de provisión pública frente a educación de provisión privada; (3) educación académica frente a no académica; (4) educación presencial frente a no presencial; (5) educación de contenido económico-numérico frente a educación de contenido jurídico-regulatorio; (6) educación financiera voluntaria frente a educación financiera condicionada; (7) educación financiera evaluada frente a no evaluada.

⁴ OCDE (2005): Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness, Julio 2005.

4. Educación financiera, tarea de todos

Aunque la preocupación por elevar la competencia financiera de la población sea universal, no es posible ofrecer una receta única que valga para todo tiempo y lugar. Ante realidades sociales, culturas, educativas, económicas, financieras, institucionales distintas, la combinación de ingredientes deberá ser también diferente.

¿Qué elementos deberían ser tenidos en cuenta por los agentes que tienen algún tipo de responsabilidad en el ámbito de la educación financiera? Esta es una cuestión que interesa especialmente a quienes se dedican a estudiar el diseño, la implementación y la evaluación de las políticas públicas.

Desde una visión global, consideramos que es posible identificar tres grupos de agentes con responsabilidad en el impulso a la inclusión financiera a través de la educación financiera, que contarán cada uno con un ámbito de decisión propio y una agenda específica. En primer lugar, los responsables políticos (financieros y educativos) que personifican la importancia de la intervención del sector público en este ámbito, haciendo uso de los instrumentos habituales (política educativa, regulación económica, política monetaria y, en menor medida, política fiscal). En segundo término, los responsables de las instituciones financieras, usualmente en manos privadas, para quienes la educación financiera es una ocasión para manifestar su compromiso social de responsabilidad empresarial y, a veces, una herramienta para acercarse y conocer mejor las necesidades de un colectivo de clientes potenciales. Por último, los representantes del tercer sector. Esta tercera categoría es especialmente importante en numerosos países menos desarrollados, donde numerosas ONG vienen desarrollando funciones de intermediación aunque en muchas ocasiones no estén sometidas a la regulación ni a la supervisión de naturaleza estrictamente financiera. Analizamos someramente algunas de las principales cuestiones que cada uno de estas tres clases de agentes incluirá en su ámbito de decisión.

Así, en primer lugar, entre los elementos sobre los que seguramente deban tomar postura los **responsables políticos** comprometidos con el avance de la competencia financiera de sus ciudadanos y la mejor protección de sus intereses, podrían incluirse, sin ánimo exhaustivo, las siguientes cuestiones:

1. Diseñar o, en su caso, actualizar un plan operativo de educación financiera y fijar el ámbito espacial y personal de las medidas que debiera contener. Actualmente, la tendencia es promover una

estrategia que coordine los esfuerzos a nivel nacional.⁵

2. Determinar el peso relativo que debe tener el sector educativo formal en el fomento de la educación financiera. Ello dependerá de factores como la tasa de escolarización o la tasa de analfabetismo (funcional). En países con una elevada tasa de escolarización, la educación financiera en la escuela tiene un mayor recorrido que en aquellos otros en que el abandono escolar sea mayor o la escolaridad infantil sea menor. De igual forma, en sociedades con altas tasas de analfabetismo de la población adulta, las medidas al margen del sistema educativo formal deberían tener una importancia relativa mayor.

3. Decidir el grado de colaboración con otros sectores institucionales. Esta colaboración debe tener en cuenta el grado de conocimiento y la cercanía a la población destinataria de las acciones de educación financiera. A veces, el sector público puede ser el protagonista principal en la tarea de combatir el analfabetismo financiero, mientras que en otras, esa responsabilidad recae mayoritariamente en el tercer sector o incluso en el sector privado, aunque seguramente lo mejor sería que la administración diseñase, supervisase o impulsase las líneas generales de los programas formativos y ofreciera cursos de capacitación para formadores, reservando para la colaboración con terceros la ejecución más capilar del mismo.

4. Decidir el horizonte temporal de los programas. Hay que destacar que, dado que las políticas de educación financiera son políticas de largo plazo, se hace necesario poder comprometer recursos (presupuestarios, humanos, políticos) de forma suficiente a lo largo del tiempo.

5. Por último, y de manera no menos importante, la actividad del sector público debe orientarse a garantizar la calidad de los programas de educación financiera. Para ello se precisa una cuidadosa selección de los contenidos, de los profesionales —docentes o no— encargados de su implementación y, sobre todo, un compromiso con la evaluación y la mejora continuas.

Por su parte, las **entidades financieras** tienen un rol muy importante en la mejora de la educación financiera de los ciudadanos. Entre los elementos que deberían ser tomados en consideración por sus responsables se encuentran los siguientes:

1. La educación financiera es un entorno en el que los profesionales del sector financiero disfrutan de ventajas comparativas (por ej. el conocimiento técnico-práctico) que las entidades pueden poner al

⁵ OCDE (2013): *Advancing National Strategies for Financial Education*. A Joint Publication by Russia's G20 Presidency and the OECD. Paris.

servicio de la sociedad, en el marco de la responsabilidad social empresarial.

2. La educación financiera puede servir como instrumento para el desarrollo del negocio, de forma que pueda ampliarse la base de clientes con la incorporación de usuarios hasta ahora excluidos por falta de alfabetización financiera.
3. Los programas de educación financiera dirigidos a la población excluida pueden ser, en muchos casos, una buena forma de mejorar el conocimiento que las entidades financieras tienen sobre el fenómeno de la exclusión financiera. Gracias a la información recibida de destinatarios finales y entidades, colectivos o instituciones con los que colaboran, aquéllas pueden mejorar su comprensión acerca del sector de población excluido (habitualmente no bancarizado).
4. La retroalimentación de los programas de educación financiera puede ser aprovechada por el sector financiero para orientar los esfuerzos comerciales en productos sencillos y estilizados cuyos destinatarios sean específicamente los sectores de la población que han incrementado su competencia financiera. Estos individuos, que en muchos países generalmente tienen como únicos proveedores de servicios financieros a los usureros informales, son los primeros candidatos naturales para la inclusión financiera, a través de la bancarización. El modelo de cajas de ahorro, que tanto contribuyó a la inclusión financiera de la población española desde sus inicios a mediados del siglo XIX, es una clara manifestación de esta preocupación.
5. Convendría que las políticas de educación financiera desarrolladas por el sector privado no respondiesen totalmente a una dialéctica competitiva, sin que ello suponga renunciar al instrumento comercial y reputacional que puede suponer el compromiso con la educación financiera. En su lugar, sería bueno que existiese una cierta coordinación de esfuerzos, formal o informal, que permitiese mejorar la eficacia de las acciones.

Finalmente, ante la constatación de que numerosas asociaciones, fundaciones y organizaciones se ocupan de ofrecer programas de educación financiera, muchas veces complementarios de las labores de intermediación que realizan en países menos desarrollados, e impulsadas en todo caso por la cercanía al colectivo sobre el que se trata de intervenir, resulta conveniente preguntarse por las preocupaciones adicionales que estarán presentes en el caso de estos **responsables de este tercer sector**. De manera sintética señalamos cinco:

1. Identificación del público destinatario (“*target*”) de las actividades de promoción de la educación financiera, partiendo de una segmentación basada en la identificación sobre el terreno de las

necesidades de la población así como de los puntos fuertes y débiles de la organización con relación al colectivo escogido. Como ponen de manifiesto los datos del *Global Findex*, proyecto impulsado por el Banco Mundial, la exclusión financiera no se reparte de manera uniforme, sino que se aprecia la existencia de una brecha de género en perjuicio de la mujer que se suma a una brecha educativa, una brecha generacional y una brecha rural.

2. Planificación temporal. Con frecuencia, los colectivos que teóricamente más se podrían beneficiar de los programas de alfabetización financiera para la mejora de la inclusión financiera son también los más difíciles de lograr su participación. Por ese motivo, el cronograma temporal puede comenzar con los grupos más accesibles a la espera de que se produzca una difusión más amplia de las prácticas de educación financiera.
3. Aprovechamiento de la experiencia. Conviene no caer en la tentación de diseñar siempre programas originales, autodidactas o no testados. Puede resultar más conveniente basarse en las mejores prácticas ya consolidadas, realizando las adaptaciones que vengan exigidas por la realidad social, cultural, demográfica o educativa de la población destinataria.
4. Incorporación de los esfuerzos en educación financiera a la operativa general de la organización. Por ejemplo, puede resultar eficaz vincular la superación con aprovechamiento de estas actividades de formación con la elegibilidad para otro tipo de ayudas o actividades.
5. Finalmente, también en el ámbito de las asociaciones es conveniente un mayor involucramiento con la cultura de evaluación, fijando a priori métricas e indicadores, mecanismos de valoración y seguimiento, y procedimientos de rendición de cuentas y de publicación de informes.

Como dijimos más arriba, el grado de desarrollo del sector financiero, el nivel de alfabetización financiera de su población, la severidad de los problemas de exclusión social que sufren algunos de los grupos, la fortaleza de las instituciones, etc., son factores que necesariamente van a condicionar el contenido de las políticas de impulso a la educación financiera. Reproducir en unos países las buenas prácticas de otros puede ser muy recomendable, pero para ello conviene que esa aplicación no se haga de manera puramente mimética y se realice tras la correspondiente evaluación de las condiciones de partida de ambos contextos.

Educación financiera y educación tributaria

Joaquín Pérez Huete

Resumen: A partir de la configuración actual del proyecto Edufinet, se trata de analizar el encaje de la fiscalidad dentro de la educación financiera, como un elemento más, y no el de menos importancia, de dicha educación. Por otro lado, se subrayan las particularidades que un enfoque institucional que acentúa el cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales a través de la conciencia fiscal tiene dentro del marco de Edufinet como proyecto de responsabilidad social.

Palabras clave: Educación financiera; educación cívico-tributaria; conciencia fiscal.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

1. Introducción

En este artículo se van a analizar las relaciones entre la educación financiera y los tributos, como una parte ineludible de dicha educación, ya que la relación jurídico-tributaria recorre de forma transversal cualquier concepto y análisis que se haga del mundo económico financiero. Además, se va a tratar la denominada educación cívico-tributaria como algo conceptualmente diferente, pero conectado en cierto modo a la filosofía que impregna la educación financiera. Este enfoque, además, viene muy al hilo del planteamiento de Sloterdijk, sobre fiscalidad voluntaria, que se analiza en este mismo número y como intento de llevarlo a la práctica a través de la educación y el conocimiento.

En primer lugar, dentro de las muchas definiciones existentes del término educación, se puede escoger como válida para el ámbito que nos ocupa, la que supone asimilar conocimientos, normas valores y actitudes. Etimológicamente educar viene del latín *educere*, encaminar; dar al que aprende los medios de abrirse al mundo, encauzarlo hacia el pleno desarrollo de sus posibilidades.

En este sentido, la educación financiera, tal y como se entiende en Edufinet, en la presentación que hace del proyecto, consiste en desarrollar iniciativas tendentes a familiarizar a los ciudadanos con las cuestiones financieras, de forma que las decisiones financieras de los particulares se adopten desde una esfera de mayor conocimiento de los productos y servicios financieros que mejor se adapten a sus necesidades.

Es indudable que la fiscalidad forma parte indisoluble de esa educación financiera. En el propio portal Edufinet, en el apartado que dedica a este concepto, se entiende esta fiscalidad como un aspecto fundamental, que debe considerarse a la hora de contratar operaciones financieras considerando ineludible conocer el tratamiento impositivo de los distintos rendimientos obtenidos en operaciones de ahorro y de inversión. Igualmente han de tenerse

presentes las implicaciones tributarias en el caso de la realización de operaciones de crédito.

Pues bien, en relación a este planteamiento, la cuestión tributaria la enfoco de dos maneras: específicamente desde la denominada educación cívico-tributaria por la propia Agencia Tributaria española y a la que dedica un portal específico, y también, desde un punto de vista más general, como conocimiento de la posición del obligado tributario frente a la Administración.

2. La educación cívico-tributaria

Hay que diferenciar este concepto de la educación propiamente dicha en su identificación como transmisión de conocimiento. La educación cívico-tributaria, tal y como se plantea en la propia página web, no pretende reducirse a la enseñanza de unas prácticas que capaciten para abordar requerimientos del sistema fiscal, ni una exposición académica del sentido y finalidad de los tributos en nuestra sociedad. Su objetivo principal debe ser transmitir valores y actitudes favorables a la responsabilidad fiscal y contrarios a las conductas defraudadoras; de ahí la importancia de que se dirija a los ciudadanos más jóvenes. Forma parte de la enseñanza más básica que educa en valores, en general.

Si analizamos los dominios de Internet de las administraciones fiscales de la mayoría de los países de nuestro entorno próximo y latinoamericanos, podemos ver que dedican una apartado a esta materia, muchas veces, como en nuestro caso, con un portal específico. En España, en la página de la Agencia Tributaria, el Portal de Educación Cívico-Tributaria contiene recursos educativos dirigidos tanto a los profesores como a los alumnos diferenciando el tercer ciclo de primaria (5º y 6º), primer ciclo de secundaria (1º y 2º) y segundo ciclo de secundaria (3º y 4º). Si se accede a la parte dirigida a los profesores, pueden verse los títulos de las guías didáctica que dejan claro el enfoque que se pretende en la materia: ¿para qué son los impuestos? ¿Quién paga los impuestos? o

¿Qué impuestos hay? Si accedemos a la pestaña de fiscalidad en Edufinet, en el apartado aspectos generales, se plantean preguntas similares: ¿Qué papel cumplen los ingresos públicos?, ¿en qué consisten los tributos? o ¿Cuáles son los principales impuestos directos e indirectos?

Puede comprobarse, pues, cierto paralelismo, pero con un enfoque totalmente diferente, ya que la Agencia Tributaria entiende que ha de tratarse como un tema de responsabilidad ciudadana, que se traduce en asumir obligaciones tributarias a partir de su consideración como deber cívico, poniendo de relieve qué efectos tiene el incumplimiento de estas obligaciones sobre el individuo y, especialmente, sobre la sociedad. De ahí que los temas que se deben desarrollar son:

- Identificar los distintos bienes y servicios públicos.
- Conocer el coste económico y la repercusión social de esos bienes y servicios.
- Reconocer sus diversas fuentes de financiación.
- Interiorizar las actitudes de respeto por lo que es público y, por tanto, financiado con el esfuerzo de todos.
- Comprender la fiscalidad en su doble vertiente de ingresos y gastos públicos.

En definitiva, se trata de formar una conciencia fiscal que asuma que existen una serie de justificaciones que desembocan en la financiación por todos de las necesidades públicas y comunes, y como contrapartida al ejercicio de una serie de derechos por cada ciudadano.

3. La fiscalidad como parte de la educación financiera

A nadie le cabe duda que la fiscalidad es una parte muy importante de la educación financiera, a la que afecta de forma transversal en todas y cada una de las decisiones que se adopten en la materia. En el portal de Edufinet y en los portales que incluye de Edufiemp, para empresarios y emprendedores y Edufinext, para jóvenes, tiene su propio apartado centrado en describir someramente los distintos impuestos y en la fiscalidad de los diversos productos financieros.

Entiendo que una buena educación financiera debe llevar implícita una educación tributaria que, desde mi punto de vista, quiere decir una buena conciencia fiscal. Esta conciencia fiscal puede entenderse en un contexto cívico, como el que hemos visto en el apartado anterior o como conciencia de las

consecuencias que ciertos comportamientos erróneos pueden suponer; no hay que olvidarse que el pago de los tributos tiene una doble vertiente voluntaria y coercitiva que se materializa sobre todo en una potestad sancionadora y de cobro de las deudas que en algunos extremos puede comprometer la viabilidad de proyectos empresariales.

Identificando, aunque no de forma unívoca, la educación con el conocimiento, y este con la conciencia (más bien consciencia) de lo que determinados comportamientos o conductas implican, un buen conocimiento de la norma tributaria:

- **Evitará incertidumbres**, porque un mayor conocimiento evita los futuros incumplimientos y reduce la posibilidad de confrontación con la Administración fiscal, por ejemplo, a través de las posibles comprobaciones de alguna de las múltiples obligaciones que a veces establece la norma en función del perfil del contribuyente.
- **Optimizará recursos**: en muchas ocasiones, un conocimiento de las normas tributarias permitirá utilizar la economía de opción, concepto que se maneja en cualquier enciclopedia financiera: es decir, la posibilidad de que el sujeto económico (en este caso en su papel de contribuyente) adopte en las relaciones jurídico-económicas la forma tributaria más ventajosa dentro del marco de la legalidad vigente; por ejemplo, con la última reforma del IRPF decidir repartir dividendos entre los socios personas físicas antes del 31-12-2014, suponía un ahorro en la cuota para cada contribuyente afectado de al menos 270 euros, lo que implica conocer y valorar adecuadamente las consecuencias de ese cambio normativo.

Sería interesante, por tanto, y sin perjuicio del inevitable asesoramiento del profesional para cuestiones concretas, que el ciudadano que se acerca al mundo financiero, bien sea como usuario de determinados servicios o productos financieros, bien como sujeto activo del mundo económico en el que tiene que adoptar continuas decisiones que afectan a su empresa o negocio, conociera (fuera consciente) de la existencia de una serie de normas que establecen consecuencias cuando desembocan en conductas poco acertadas desde el punto de vista del legislador. He estado trabajando muchos años en la comprobación directa de contribuyentes y, en muchos casos, he podido ver que no es que hubiera un claro ánimo defraudador, sino que no eran conscientes de las obligaciones y cargas en muchos campos, no sólo el fiscal, que supone realmente realizar una actividad económica; son más también los que lo actúan con ánimo claramente defraudatorio, pero es cierto que hay una parte que no es suficientemente responsable, y se podría atribuir al des-conocimiento.

Se podría ejemplificar esto con cambios de los que se va a hablar mucho en los próximos meses: la

última reforma de la Ley General Tributaria (LGT), que entró en vigor el 12 de octubre y que regula múltiples aspectos de las relaciones entre la Administración Tributaria y los contribuyentes u obligados tributarios; en dicha reforma encontramos algunos cambios que son muy importantes y que el ciudadano debe conocer, a fin de valorar correctamente, con conocimiento de causa, algunas de las consecuencias que una conducta no conforme a derecho en materia tributaria puede ocasionar. Algunas de las reformas con mayor trascendencia son las siguientes:

1. La más mediática es, sin duda, la **PUBLICACIÓN DEL LISTADO DE DEUDORES DE LA HACIENDA PÚBLICA** en la sede electrónica de la Agencia, de forma periódica y si dichos deudores reúnen las siguientes condiciones:
 - a) El importe total de las deudas y sanciones pendientes debe ser superior a 1.000.000 de euros.
 - b) No se incluirán las deudas aplazadas ni suspendidas.
 - c) La fecha de referencia es el 31 de diciembre (en el año 2015, es el 31 de julio); de tal manera que aunque se produzca un ingreso con posterioridad a esa fecha por parte de un contribuyente, ello no evitará que figure en la relación de deudores.

Se comunica al deudor la propuesta de inclusión para que presente alegaciones en su caso. La publicación se realizará en la sede electrónica de la Agencia.

Se incluirá la identificación de los deudores y el importe conjunto de las deudas y sanciones pendientes de pago. Este año se publicará en el último trimestre del año.

Ya, antes, existía la modificación de la Ley Orgánica 10/2015, que modifica la Ley Orgánica del Poder Judicial para hacer públicas las sentencias condenatorias firmes por delito fiscal, por delitos de insolvencia punible, cuando el acreedor es el erario público o por delitos de contrabando. Para ello se publicará en el BOE certificado del Secretario Judicial haciendo constar los datos del proceso, el condenado, la pena y la responsabilidad civil. Esta publicidad se podrá evitar cuando el condenado, o en su caso, el responsable civil paguen o depositen el importe antes de que la sentencia sea firme. Esta publicación todavía no se ha efectuado.

Es evidente que se trata una medida ejemplarizante y disuasoria, más que fiscalizadora o sancionadora: de ahí que la Ley establezca que se deben adoptar las medidas necesarias para impedir

su indexación a través de los motores de búsqueda de Internet y que los listados dejarán de poder consultarse una vez transcurridos tres meses desde la fecha de publicación.

2. **EL SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN:** LA LGT establece la obligatoriedad de llevar telemáticamente los libros registros, a falta de una concreción reglamentaria de las obligaciones formales afectadas y el detalle de las mismas. Y lo hace mediante la tipificación como infracción tributaria grave del retraso en el suministro de los registros de facturación que posibilitarán la llevanza de dichos libros. Es lo que se conoce como SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN, un sistema que va a permitir controlar de manera casi inmediata el 80% de la facturación del país. Las empresas con volumen de operaciones superior a 6.010.000 euros, estarán obligadas a partir del 1 de Enero del 2017 a llevar los Libros Registro del IVA a través de la sede electrónica de la AEAT, por lo que deberán remitir ciertos datos de las facturas recibidas y emitidas en un plazo máximo de 4 días, desde la contabilización o la emisión de la factura de venta o ingreso. No obstante, de forma voluntaria grandes empresas como el Corte Inglés, Repsol, Endesa, Iberdrola o Mercadona empezarán a funcionar con este sistema desde enero del 2016. No se enviará la factura propiamente dicha, sino determinados datos de facturas y tiques: importe de la operación, tipo de factura, NIF, objeto y destinatario.

3. **LA REFORMA DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN MATERIA DEL DELITO FISCAL.** Había dos problemas principales en el proceso penal que inciden en la eficacia de la persecución del fraude: la duración del procedimiento, y la paralización de la acción administrativa, que hacía inviable el cobro de la deuda cuando se resolvía a favor de la Administración; esto tenía como consecuencia que el acusado penal salía beneficiado, frente a la mayor gravedad de su conducta, frente al incumplido administrativo. Con la nueva regulación, ambos procedimientos se complementan, permitiendo seguir con la liquidación y cobro hasta que el juez dicta sentencia.

Entiendo que estos son ejemplos de modificaciones normativas que deben ser conocidas por los ciudadanos en su doble vertiente de ejemplificadoras, por cuanto son medidas de lucha contra el fraude que refuerzan el cumplimiento voluntario por parte de los contribuyentes, y coercitivas, ya que conocerlas permitirá valorar en sus justos términos las decisiones que puedan adoptarse en materias económicas o financieras.

Análisis didáctico de un proyecto de educación financiera: el caso Edufinext

Andrés Á. González Medina

Resumen: Este artículo se analizan los fundamentos teóricos que deberían tener los elementos didácticos en la actualidad. En ese hipotético escenario, se comprueba el grado de cumplimiento de los mismos por Edufinext, como proyecto, inserto en el marco general Edufinet, que trata de fomentar la educación financiera entre los jóvenes.

Palabras clave: Educación financiera; didáctica de la Economía; pedagogía económica.

Códigos JEL: A20; I20; I22.

Lejos de hacer un test de estrés y de usar la TIER 1 para evaluar la solvencia de un proyecto de Educación Financiera, vamos a tratar de analizar desde un punto de vista didáctico los elementos de un proyecto de Educación Financiera. El escenario adverso que hemos imaginado es cómo deberían ser, a nuestro juicio, los aspectos esenciales de los elementos de la didáctica en el siglo XXI, para, a continuación, comprobar si el Proyecto Edufinext se ajusta o no a esos nuevos requerimientos que debería tener toda acción educativa que se preste a llamar moderna.

La didáctica es el arte de enseñar. Se considera a Jan Amos Komenský (Comenius) el padre de la pedagogía activa. Su tratado «Didáctica Magna» publicado en 1632 supuso toda una revolución en su época e implicó el principio del fin de la escuela escolástica y el inicio de la pedagogía moderna. Pero lo genuino de su legado como diría Jean Piaget es que «Es uno de esos autores a los que no es necesario corregir para modernizarlos. Basta solamente con traducirlos». De ahí que partamos precisamente de los elementos didácticos dentro de la división de la didáctica que hacía Comenio en tres ramas: Matética, Sistemática y Metódica.

1. Matética

Primer elemento: El alumno.

“No debemos enseñar lo que sabemos, sino lo que son capaces de aprender los alumnos”.

J.A. Comenius

Lo primero que debería pretender toda acción educativa que se preste a denominar como moderna es responder a la cuestión ¿cómo son los alumnos y por qué hacemos lo que hacemos con ellos? Las generaciones actuales han tenido como líquido amniótico ceros y unos. Les cuesta mantener la atención debido a la sobreexposición a tantos

estímulos visuales. Si el problema a principios del siglo XX era disponer de información, la disyuntiva actualmente es bien distinta: ¿qué hacer con tanta información? No deberíamos seguir ingresando y agrupando a los alumnos por edad como si se tratara de una cadena de producción en línea donde lo más importante que tuvieran en común fuera la fecha de nacimiento o mejor dicho la fecha de fabricación. Y encerrarlos en un espacio físico (el aula) donde, además, les prohibimos el móvil arguyendo que se distraen... vamos en contra de la tecnología y, cuando la usamos, en la mayoría de los casos esta no supone un cambio de metodología. Es precisamente el tratar de dar respuesta a todas estas cuestiones las que deberían definir las orientaciones generales para dirigir el aprendizaje. En otras palabras, los principios básicos. Según mi parecer, los que guían el proyecto Edufinext se ajustan bastante bien a esos requerimientos: favorecer el máximo desenvolvimiento del alumnado en la sociedad, respetando las diferencias individuales y servir de guía para ser autónomo.

2. Sistemática

Segundo elemento: Las competencias.

“Las personas aprenden para satisfacer sus necesidades”.

Jean Marc Gaspard Itard

Para construir competencias sería necesario que se dieran dos premisas:

- 1) Un saber. ¿Qué tipo de saber? Un saber reflexivo de nada vale que el alumno nos repita lo que ya viene en los libros. En la escuela decimonónica se creía que el conocimiento eran los datos, las informaciones, por eso la persona culta era la que de memoria más fechas, más historias o más hechos sabían. Sin embargo, esto no sirve para construir competencias. Esto tenía sentido antes de la imprenta, pues o teníamos los datos en la cabeza o no estaban en ningún otro sitio y, por tanto, no se podía construir conocimiento. Sin embargo, el conocimiento que

deberíamos trabajar en los centros de enseñanza no universitaria, en estos momentos, deberían ser los mapas mentales. Dejemos el estadio más pobre del conocimiento que son los datos para los ordenadores. Y eso es precisamente lo que hace el proyecto Edufinext, deja en un portal virtual una amplísima información sobre el funcionamiento del sistema financiero con un lenguaje adaptado a los alumnos, y a través de unas jornadas con los alumnos en los centros educativos, trata de crear esquemas mentales en estos que les faciliten su toma de decisiones. Por tanto, desde este proyecto se potencia un «saber reflexivo».

- 2) Un querer. Pues si el alumno no quiere aprender, por mucho que los profesores lo intentemos no hay nada que hacer. ¿Cómo conseguir que los alumnos quieran aprender? Motivándolos, ¿cómo?, bien conectando lo que se ve en clase con su propio proyecto personal o bien vinculándolo a sus propios intereses o necesidades. Y esto último es lo que se hace desde las jornadas de Educación Financiera para Jóvenes pues siguen una lógica deductiva: parten de las necesidades financieras que tienen los alumnos para posteriormente darles las herramientas para poder decidir financieramente. Por consiguiente, desde el proyecto Edufinext se estimula ese «querer aprender» en el alumno del que se habla en el informe DESECO.

En definitiva, por todo lo anterior el proyecto objeto de nuestro análisis contribuye a crear competencias ya que uno de los «activos subyacentes» que sustentan el proyecto es el amplio consenso en todas sus acciones de que en que tanto si una persona sabe pero no quiere como en el caso en que una persona quiera pero no sepa no será competente.

Tercer elemento: La materia o asignatura.

“Educar para la vida”.

Paolo Freire

En toda acción educativa moderna los contenidos tienen que tener un valor de uso y no de cambio. Estamos acostumbrados a escuchar de los discentes “¿Y esto que estudio para qué me sirve?”; “¿Por qué seguimos enseñando en el sistema obligatorio de enseñanza cosas que nunca aplicarán en su desempeño social como ciudadanos?”, plantean algunos docentes. Les obligamos a estudiar contenidos y, normalmente no los conectamos coherentemente. Al final esos contenidos, que son los medios, para alcanzar los objetivos se erigen, como diría María Montessori, en una ayuda innecesaria que, al final, no es más que un obstáculo para el desarrollo.

Pero, lo peor de todo, es que en los nuevos planes de estudio repetimos errores. Ellos tienden a estudiárselo todo de memoria, hacen el examen y, tras pasar el mismo, se olvidan de todo lo que memorizaron. Es decir, lo que estudian lo hacen para cambiarlo por una nota y luego «resetean».

Pero, ¿qué clase de educación estamos dando? El conocimiento en estas edades tiene que tener principalmente un valor de uso para conseguir un aprendizaje relevante en ellos.

En palabras de Celestine Freinet, “El alumno que comprueba la utilidad de su labor, que puede entregarse a una actividad no solo escolar sino también social y humana, siente liberarse en su interior una imperiosa necesidad de actuar, buscar y crear (...)”.

Y eso es precisamente lo que se hace desde el proyecto Edufinext: se seleccionan cuidadosamente los contenidos para que les sirvan en sus vidas. La presentación de los contenidos tanto en el portal web como en las jornadas sigue un orden: pues en Educación el orden de los factores sí que altera el producto. No vale con «cortar y pegar». Se sigue un esquema deductivo que parte de lo más genérico que es el análisis general de realidad económica (presentando los indicadores económicos básicos), pasando por las necesidades financieras hasta lo más concreto que es una hipotética selección de un producto o instrumento financiero por parte del alumno. Excluyendo en todo momento de los mismos cualquier intención mercantilista espuria. Por eso creo que desde el apartado de contenidos del proyecto Edufinext se educa para la vida, que es lo que se debería hacer desde este elemento de la didáctica en cualquier acción educativa que se preste a denominarse moderna.

3. Metódica

Cuarto elemento: Métodos y técnicas de enseñanza.

“El proceso de la comunicación debe realizarse de modo que dé a todos la oportunidad de ser alternativamente emisores y receptores. Definir qué entendemos por comunicación equivale a decir en qué clase de sociedad queremos vivir”.

Mario Kaplún

Si somos conscientes de que necesitamos construir competencias, ¿qué método de enseñanza es el más eficaz para tal fin? En la vida los problemas son multidisciplinares. En una Escuela moderna debería ser igual y, sin embargo, esto, que parece una obviedad, no lo es tanto, pues cada especialista busca mejorar la especialización de sus alumnos en su tema. Tenemos que buscar la interdisciplinariedad. Esta reflexión se tiene en cuenta en el proyecto Edufinext porque organiza una actividad de cierre que no consiste en exámenes estandarizados de respuesta

única, sino en un estudio de casos que exigen que se trabaje por proyectos y esa es precisamente la mejor forma de trabajar con los alumnos para construir competencias.

Otro aspecto importante a tener en cuenta en este elemento didáctico es que en la Escuela moderna el currículo tiene que ser flexible y emergente. Desde Edufinext el currículo que se sigue es emergente; durante las ponencias los alumnos participan de forma activa a través de unos mandos que hacen mucho más dinámicas las charlas y que convierten al alumno en el actor principal de su propio aprendizaje. La filosofía del proyecto Edufinet parte de que las finanzas no son el fin sino los medios para conseguir ciudadanos más competentes.

Quinto elemento: El profesor.

“La tarea del docente solo puede tener como base la normalización del alumno y así conseguir la normalización del hombre y la renovación de la sociedad”.

María Montessori

En ese escenario hipotético siguen vigentes las palabras de Miguel de Unamuno: “El profesor debe pensar alto y sentir hondo”. Y es que hace falta altura de pensamiento para ver la necesidad de evolucionar desde un rol de transmisor de información hacia un perfil mucho más del tipo orientador-colaborador.

Siguiendo modestamente la reflexión de Einstein, y salvando las diferencias obvias, deberíamos, como él decía, intentar enseñar menos alumnos y dedicarnos a crear condiciones adecuadas para que puedan aprender. Porque ahora el mejor docente no es el que más datos tiene, sino el que dispone de unos esquemas mentales más potentes para orientar al alumno en la ambigüedad y complejidad del mundo en el que nos ha tocado vivir. En un mundo globalizado, debemos evolucionar de la palabra competencia por cooperación y creo que desde el proyecto Edufinext se estimula precisamente esa evolución porque recluta interdisciplinariamente a todos los «stakeholders» interesados en la mejora de la educación financiera de nuestra sociedad, creando un equipo de trabajo y los pone al servicio de la educación de nuestros jóvenes. Otra de las líneas de pensamiento que inspiran este proyecto es que la educación de los individuos no es sólo competencia del profesor.

Sexto elemento: Medio geográfico, económico, cultural y social.

“La Escuela Moderna pretende combatir cuantos prejuicios dificulten la emancipación total del individuo».

Francisco Ferrer i Guardia

En el sistema educativo moderno la acción didáctica debe ajustarse al medio donde funciona la escuela y a combatir los prejuicios que dificulten la emancipación del alumno. Las jornadas las imparten diferentes ponentes. Estos pertenecen, en la mayoría de los casos, a la misma ciudad incluso al mismo barrio en el que se encuentra el centro educativo. Esto supone que esos ponentes comparten la idiosincrasia de los alumnos, lo que, a fin de cuentas, se traduce en una mejora de la comunicación porque se entienden mejor entre ellos, contribuyendo a conseguir un aprendizaje relevante en los alumnos.

Finalmente, como conclusión, por todo lo anterior, a mi entender que el proyecto Edufinext se ajusta bastante bien a los parámetros que deberían tener los diferentes elementos que integran la didáctica moderna. Y, por tanto, contribuye a la política económica más importante para un país, que no es la monetaria, la fiscal o la de oferta, sino la educativa.

Referencias bibliográficas

- COMENIO, J. A. (1988): *Didáctica Magna*. México: Porrúa, Colección Sepan Cuántos, 167.
- FERRER, S. (1980): *Vida y obra de Francisco Ferrer*, Barcelona.
- FREINET, C. (1973): *Técnicas Freinet de la Escuela Moderna*, México, Editorial Siglo XXI.
- GARIN, E. (1987): *La educación en Europa 1400-1600*, Grijalbo, Colección Crítica, Barcelona.
- ITARD, J. (1982): *Memoria e informe sobre Víctor de l’Aveyron* (R. Sánchez Ferlosio, comentarios), Alianza.
- KAPLÚN, M. (1992): *A la educación por la comunicación. La práctica de la comunicación educativa*, UNESCO, Santiago de Chile.
- MONTESSORI, M. (1912): *El método Montessori*. Grao, Barcelona.

El desafío de Sloterdijk: la fiscalidad voluntaria

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se lleva a cabo un comentario del planteamiento de Peter Sloterdijk respecto a la naturaleza de la imposición. Frente a la concepción tradicional del impuesto como una obligación coactiva y sin contraprestación, el filósofo alemán defiende que el sistema fiscal se asiente sobre una base de voluntariedad, en la que la figura del contribuyente sea reconocida, en vez de como deudora, como la parte dadora cuyas aportaciones permiten financiar los servicios públicos y las prestaciones sociales. Aquí se realizan una serie de consideraciones generales y otras desde la perspectiva de la doctrina de la Hacienda Pública.

Palabras clave: Sloterdijk; tributación; fiscalidad voluntaria.

Códigos JEL: H2; H31.

1. Introducción: una visión crítica de la crisis financiera

Julio Cortázar estableció hace años que no siempre conviene leer una obra literaria siguiendo el orden estricto de sus capítulos. Si lo anterior puede llegar a ser predicable de una novela (lo que, desde luego, no dejaría de ser discutible en cuanto a su propia concepción), puede cobrar mucho más sentido cuando nos encontramos ante una especie de compendio de piezas heterogéneas, como ocurre con el libro publicado en 2014 en España que recoge diversas contribuciones del filósofo alemán Peter Sloterdijk¹. Un prólogo de una de sus obras, dos artículos y un total de ocho entrevistas conforman su contenido, precedido de una extensa introducción de Carla Carmona. La hoja de ruta que elijamos para la lectura puede condicionar la imagen que nos forjemos acerca de los planteamientos del filósofo e incluso, posteriormente, motivar una revisión de las percepciones iniciales.

Supongamos que el lector decide comenzar por las cuatro entrevistas que se ocupan sobre la reciente crisis económica y financiera. Si nos atenemos a los mensajes principales, no sería descartable que un gran número de personas muy sensibilizadas con las causas y las consecuencias de dicha crisis, y que se adentraran por primera vez en territorio sloterdijkiano, se viesan inclinadas a saludar su postura crítica y a suscribir con entusiasmo gran parte de sus planteamientos.

El dinero da vueltas a la Tierra y retorna acrecentado a su punto de partida, es una de las tesis que sostiene el filósofo alemán. Asimismo opina, en relación con la crisis inmobiliaria en Estados Unidos, que las casas no han desaparecido; simplemente, había demasiado dinero que era mero dinero de juego. Más allá de esto, aboga por que los economistas galardonados con el Premio Nobel de

Economía, por contribuciones que ensalzaban la eficiencia de los mercados, los devolvieran, pues, según él, casi todos les fueron concedidos por trabajos que se basaban en idealizaciones y en *bluffs* matemáticos.

Otros elementos ilustrativos de la posición de Sloterdijk, que se declara “*socialdemócrata de toda la vida*”, son los siguientes: i) la defensa del papel regulador del Estado, sin el cual no puede funcionar nada, ningún mercado; ii) su respaldo a la elección de Obama como presidente de Estados Unidos; iii) la reivindicación a ultranza de la protección del medio ambiente; iv) la crítica a una sociedad basada en el estímulo permanente del consumo, así como a la forma de definir la pobreza en términos relativos, desatendiendo la esfera de la pobreza absoluta. Para él, la crisis padecida en los últimos años “*es una consecuencia de que los inflacionistas, es decir, los acróbatas de la deuda, se impusieron en toda línea*”.

Si la anterior fuese la secuencia efectiva de la lectura –algo ciertamente difícil, a tenor del propio título de la obra y de la extensa presentación realizada en la introducción–, no sería descartable suponer que la eventual buena cotización inicial del filósofo se derrumbase luego ante el impacto de su insólita propuesta tributaria, publicada en junio de 2009. A pesar del intenso debate generado en el ámbito filosófico en Alemania, la propuesta, por su aparente excentricidad e inviabilidad, ni siquiera ha llegado a penetrar en los círculos académicos especializados en el estudio de la fiscalidad.

2. Fiscalidad voluntaria: un *shock* para la doctrina hacendística

¿Fiscalidad voluntaria? Nos encontramos, de entrada, con un oxímoron en toda regla, que nos llevaría a revisar y reconstruir todo el entramado en el que se sustenta la teoría de la Hacienda Pública.

Para un hacendista, el mero enunciado de un planteamiento orientado a repensar el papel de los impuestos, privándolos de su carácter coercitivo, representa en sí mismo un verdadero *shock*, una

¹ P. Sloterdijk, “Fiscalidad voluntaria y responsabilidad ciudadana. Aportaciones a un debate filosófico sobre una nueva fundamentación democrática de los impuestos”, Siruela, Madrid, 2014.

auténtica conmoción de la que cuesta trabajo reponerse. Es como si, de pronto, se desplomase la nave central de la catedral en la que, durante décadas, se ha venido rindiendo culto al dios de los ingresos públicos, a la columna vertebral del Estado moderno. Las primeras reacciones pueden ir desde el desprecio o el desdén hasta la ira o el enojo, pasando por el asombro y la estupefacción. Luego pueden llegar –y, de hecho, han llegado– feroces críticas que, en no pocas ocasiones, tienden a rematarse con tintes reductores, descalificatorios o de denuncia. Al respecto se ha pronunciado Sloterdijk en los siguientes términos: “... los habermasianos han conseguido sustituir la coacción no coactiva del mejor argumento por la coacción muy coactiva de la denuncia más rápida; y en cuanto toman la palabra denunciante, el debate se acaba antes de empezar. En este país [Alemania] no se intercambian argumentos, sino acusaciones”.

3. La propuesta filosófica de Sloterdijk: aspectos básicos

Sloterdijk hace un repaso de las formas en las que históricamente las autoridades se han apropiado de recursos y concluye que el sistema fiscal actual es una amalgama de la tradición autoritario-absolutista de las “imposiciones” y del procedimiento de la “contraexpropiación”, vinculada a la idea de la redistribución y al principio de “justicia social”. Echa de menos un esfuerzo por establecer un nuevo fundamento de las transacciones fiscales entre la sociedad dadora y el fisco tomador. Sobrevive de manera inadvertida, según sus palabras, el absolutismo. Si el impuesto es, según la conocida frase de Oliver Wendall Holmes Jr., el precio que pagamos por una sociedad civilizada, el juicio inherente acerca de la condición humana no resulta demasiado alentador, llevando a avalar las tesis hobbesianas en el decepcionante sentido de que solo nos uniría el temor. Por otro lado, cuestiona el enfoque rousseauiano que concibe la propiedad como una especie de robo originario.

Sobre la base de dicha argumentación, Sloterdijk “anima a considerar una paulatina transformación del sistema impositivo existente, de modo que pasara de ser un ritual burocrático de impuestos obligatorios a ser una praxis de voluntarias contribuciones ciudadanas a la prosperidad de la comunidad”. Solo un sistema de voluntariedad podría, en su opinión, devolver a la población en conjunto su vitalidad moral y hacer que los actuales contribuyentes, humillados sistemáticamente por parte de los poderes tomadores organizados, pasasen a adquirir la categoría de dadores.

El filósofo, ante las críticas recibidas, insiste en que su propuesta no esconde una defensa de la disminución de la carga impositiva de los ricos, ni pone en duda la necesidad de que un Estado disponga de un sistema de ingresos eficaz. A este respecto,

considera que el sistema impositivo actual proporciona la alternativa socialdemócrata eficiente al modo de proceder de la Revolución rusa. Asimismo, declara no pretender el desmontaje del Estado social, sino la remodelación psicosociológica de la sociedad, a través de una interpretación civil de los impuestos: “No se trata de bajadas de impuestos, sino de la intensificación y reactivación éticas de los impuestos como donaciones del ciudadano a la comunidad”. Parte de la creencia de que los seres humanos son algo más que “meros tomadores avariciosos”, y defiende que hay que entenderlos como seres tomadores y como seres dadores.

Sloterdijk piensa que la sociedad actual no responde ya a los cánones de explotación decimonónicos. Afirma que, de hecho, se ha producido una “inversión de la explotación”. La relación ya no se da entre empresarios y trabajadores, sino entre personas productivas e improductivas. Es este un tema espinoso donde los haya, pero, curiosamente, el filósofo recurre a la aritmética fiscal, sorprendentemente ausente en ocasiones de debates marcadamente económicos. Centrándose en el caso de Alemania, resalta que, de los 82 millones de ciudadanos, son 25 millones los que soportan las contribuciones de la imposición directa y también, en gran medida, el peso de otras cargas fiscales. Desafía la visión convencional acerca del mecanismo redistributivo del Estado, afirmando que “es obvio que en el sistema actual los manifiestamente más pobres han cambiado a la posición de receptores; razón por la cual los discursos de la izquierda tradicional se sostienen hoy en el vacío”. Utiliza igualmente esquemas teóricos afines a la teoría de la elección colectiva para explicar cómo, a través de la interacción de diversas partes interesadas, el sector público despliega sus programas de gasto.



Ante las objeciones acerca de la percepción de los receptores de recursos como derecho legal o como producto de donaciones de terceros, esgrime que se trata de una alternativa artificial y que el dinero que pueda corresponder por ley es en último término también un regalo que hace la comunidad solidaria.

Muestra, en fin, un rechazo radical a la idea de que el miedo pueda ser un fenómeno aceptable para la cohesión de una sociedad que pretenda ser una democracia: *“Querer crear una comunidad solidaria real con medidas fiscales coercitivas es un planteamiento vergonzoso”*. Anima a imaginar cómo serían las cosas si las mismas prestaciones que ahora se recaudan por la vía de la tributación (obligatoria) se proveyesen por medio de entregas voluntarias. A su entender, los críticos defienden la coacción porque solo ella compromete a los ciudadanos al único comportamiento que les parece correcto.

4. La propuesta filosófica de Sloterdijk: una evaluación desde la perspectiva de la teoría de la Hacienda Pública

Superado el trance de la primera impresión de tan radical propuesta, que atenta contra los propios cimientos de la teoría del gasto público, si, a pesar de todo, somos capaces de prever algún espacio para la reflexión dentro del entramado cuasi-axiomático de la teoría impositiva, nos veríamos impelidos a considerar la fundamentación normativa de la utilización de los impuestos. Antes de despachar sin más la iniciativa de Sloterdijk, nos vemos obligados a encarar su argumentación, procurando separar el plano de la racionalidad y la coherencia del de la factibilidad. Al fin y al cabo, en su magistral tratado sobre los principios de la imposición, Fritz Neumark nos invita a abordarlos inicialmente de forma separada. Si nos negásemos de antemano a evaluar la propuesta, por la misma regla de tres, carecería de sentido perder el tiempo en el análisis económico de impuestos muy adecuados desde el punto de vista de la eficiencia pero inviables en su aplicación práctica o cuestionables desde una perspectiva de equidad.

Siquiera aunque solo sea por autoexcluirnos de las *“cátedras de ciencia financiera y derecho fiscal, que se comportan con el fisco como los teólogos con la Trinidad”*, nos vemos inclinados a realizar al menos una somera evaluación de la propuesta de Sloterdijk con arreglo a algunos de los principios básicos de la teoría hacendística. No puede decirse que sea una tarea fácil, sobre todo si no queremos limitarnos a un rechazo frontal a tenor de los cánones imperantes.

Hay que partir de señalar que nos enfrentamos a un planteamiento que cuestiona el rasgo básico del Estado fiscal: en lugar del establecimiento de hechos impositivos por el poder legislativo, de los que se derivan obligaciones ineludibles (en el plano legal, hay que subrayar) para quienes incurran en los supuestos previstos, según las tarifas aprobadas, se reconocería el derecho de los ciudadanos a disponer de sus rentas y de su riqueza, dejando a su voluntad el montante de sus aportaciones a la comunidad. La disyuntiva está, evidentemente, impregnada de un fuerte componente jurídico, pero, ante todo, concierne a cuestiones filosóficas: cuál es la actitud esperable de los ciudadanos ante la sociedad y cuáles

son los límites de la libertad individual. Sin coacción no hay Estado, parece desprenderse implícitamente de los sistemas vigentes; aquella no es necesaria –ni está justificada–, según la propuesta del filósofo alemán.

No hay que perder de vista que, como ocurre con cualquier propuesta de reforma fiscal de calado, nos topamos con un problema mayúsculo: cómo reformar un sistema en funcionamiento, consolidado, sin poner en peligro el aporte recaudatorio y sin ocasionar problemas de transición entre regímenes diferentes. No es de extrañar que incluso el mismo proponente haya subrayado que el esquema sugerido debería aplicarse inicialmente de manera parcial y gradualmente.

A tenor de lo señalado, desde un punto de vista pragmático, la suficiencia de ingresos públicos sería un primer gran escollo: ¿Cuál sería el montante de los ingresos obtenidos si se otorgara plena libertad a los contribuyentes actuales?, sin que pueda pasar desapercibido que el nivel recaudatorio se compara con unos gastos determinados endógenamente dentro de los esquemas vigentes. De cara al diseño de un sistema nuevo, sería preciso establecer claramente las reglas y los procedimientos referentes a los programas de gasto público.

¿Cuál sería el grado de sustitución de los impuestos satisfechos por contribuciones voluntarias? Indudablemente, la respuesta a esta crucial pregunta, más allá de sus implicaciones estrictamente presupuestarias, reflejaría en buena medida la percepción sobre el grado de civismo, compromiso y responsabilidad de los ciudadanos.

La teoría de la Hacienda Pública, y dentro de esta la teoría del gasto público, fundamenta la necesidad de la provisión pública de servicios colectivos, mediante la financiación coactiva a través de impuestos. Es la forma directa y eficaz de resolver el conocido problema del “usuario gratuito” (“free rider”), evitando que una serie de servicios necesarios para la sociedad queden sin ser atendidos. La historia muestra, sin embargo, episodios diversos de provisión privada de algunos servicios y, más recientemente, el fenómeno de la Wikipedia representa un enorme desafío a convenciones asumidas.

Sloterdijk (2014, pág. 52) conjetura que *“... entonces aparecerían fenómenos de gentes que van por libre, pero cuya suma no puede saberse si sería mayor que la de los modos ampliamente practicados hoy de elusión individual del Estado impositivo: el modo legal de evitar impuestos absteniéndose de trabajar y los tres modos ilegales del fraude fiscal, la evasión fiscal y el recurso a la economía sumergida”*.

Los sistemas fiscales actuales tienen, entre otras, encomendada la misión de contribuir a la justicia

social. En la práctica, pueden identificarse diversas deficiencias y lagunas. Una no menor concierne a la determinación de la capacidad económica de los individuos con la estrechez de miras de los ejercicios anuales, en lugar de extender la visión al conjunto de la vida de los contribuyentes. En un sistema de fiscalidad voluntaria, sería el propio individuo quien ajustaría el importe de sus aportaciones y quien decidiría libremente el uso de sus recursos, que, obviamente, no tendrían cargas impositivas ni en el momento de la percepción ni en el de su utilización.

Por otro lado, en el plano de la eficiencia, las consecuencias a priori podrían ser sustanciales: los impuestos dejarían de condicionar las elecciones económicas, por lo que habría que calibrar cómo evolucionarían las ofertas de ahorro, trabajo y capital.

Por lo que concierne a la vertiente de la estabilización económica, por definición, quedaría eliminada la capacidad de intervención de los poderes públicos por el lado impositivo.

Muchas son, en definitiva, las consideraciones que habría que hacer en relación con la propuesta de la denominada fiscalidad voluntaria. Para quienes llevamos décadas dedicados al estudio de la teoría de la imposición, cuyos fundamentos acaban siendo internalizados como dogmas, su mera exposición constituye un desafío mental de primer orden. Aunque, en tal sentido, podamos ser considerados “teólogos de la Trinidad”, no por ello debemos actuar necesariamente como tales. El análisis de la propuesta de Sloterdijk presenta una gran cantidad de alicientes desde el punto de vista de la teoría hacendística, pero, sobre todo, ofrece una oportunidad inmejorable para reflexionar sobre los fundamentos del Estado, el contrato social y la propia naturaleza humana.

Instrumentos para la financiación empresarial

Domingo J. Narváez García

Resumen: El presente artículo ofrece una visión panorámica de los principales productos para la financiación empresarial.

Palabras clave: Financiación empresarial; financiación bancaria; financiación no bancaria.

Códigos JEL: L26; O16.

1. Introducción

La crisis económica y la “sequía financiera” en la oferta de financiación por parte de las entidades bancarias han supuesto la eclosión de un buen número de fuentes de financiación alternativas a los préstamos bancarios, la fuente más habitual de financiación externa para la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

De hecho, la financiación bancaria satisfacía hasta antes de la crisis económica iniciada en 2008 aproximadamente el 80% de las necesidades financieras de las empresas españolas, frente a poco más del 30% en el caso de las empresas en Estados Unidos.

Las fuentes de financiación canalizan hacia las empresas los recursos monetarios aportados por terceros, con una duración limitada en el tiempo, y que han de ser devueltos al finalizar el período establecido por las partes, con una contraprestación económica a modo de pago de intereses, por lo general.

En este artículo nos referiremos a las principales vías de financiación, bancarias y no bancarias, a disposición de las empresas españolas.

2. ¿Cómo se pueden financiar las empresas?

La fuente de financiación primaria son los recursos propios aportados por los socios, lo que parece que es evidente, pero no siempre se tiene en cuenta. Puede parecer baladí, pero los inversores aportan dinero a los proyectos si los fundadores también han arriesgado sus patrimonios.

Otra fuente de financiación que permite evitar o mitigar el recurso a la financiación ajena se resume en las famosas “3F”, del inglés *family, friends and fools*, es decir, familiares, amigos y, cariñosamente, “bobos”, que suelen invertir en las fases iniciales de los proyectos, en las que hay grandes dosis de riesgo.

Muchas veces se desconoce que el principal “inversor” de un proyecto son los propios clientes, aunque en determinados sectores o mercados –por las condiciones de pago que se manejan en ellos– se generan importantes desfases de tesorería que impiden que las ventas puedan “financiar” por sí solas a la propia compañía.

Redes de *business angels*, sociedades de capital riesgo, fundaciones de mecenazgo, etcétera, son otros de los “caladeros” de financiación no bancaria.

Por lo tanto, podríamos distinguir entre:

- Financiación propia: fondos propios, *family, friends and fools*, principalmente.
- Financiación ajena: bancaria y no bancaria.

Pasamos a tratar más en detalle la financiación ajena, en sus dos modalidades.

3. Financiación ajena bancaria

Es aquella que procede de entidades financieras, básicamente bancos, en ocasiones con el apoyo de sociedades de garantía recíproca.

Respecto a las entidades bancarias, a continuación se relacionan los productos habituales de financiación:

- Préstamos a Medio y Largo Plazo:
 - a. Microcrédito/préstamo para emprendedores. Financian, habitualmente, la inversión inicial necesaria para ejercer una actividad económica y empresarial por cuenta propia. Suele ser necesaria la elaboración de un plan de empresa.
 - b. Préstamo inversión. Su objeto es la financiación de proyectos de inversión de un activo fijo determinado, con garantía personal y/o hipotecaria. Además de las entidades de crédito tradicionales, algunas entidades

públicas, como el Instituto de Crédito Oficial (I.C.O.) y el Banco Europeo de Inversiones (B.E.I.), ofrecen este tipo de financiación.

- Leasing (arrendamiento financiero). Implica la puesta a disposición del cliente de bienes muebles o inmuebles afectos a la actividad empresarial. Al concluir el periodo pactado, el cliente puede ejercer una opción de compra y adquirir la propiedad del bien. Este producto tiene un tratamiento fiscal que lo hace particularmente atractivo.
- Renting. Se dirige, fundamentalmente, a PYMES y autónomos. Supone un alquiler a largo plazo, con todos los servicios incluidos, en el que el bien no figura en el balance. A diferencia del leasing, no existe una opción de compra en beneficio del cliente.
- Créditos y préstamos a corto plazo. Financian activo circulante, es decir, no implican una inversión.

Cuenta corriente de crédito:

- Cubre necesidades esporádicas de financiación a corto plazo.
- Su duración temporal es la prefijada por las partes del contrato. Se instrumenta a través de una cuenta de crédito, generalmente intervenida por un Notario. Como aspecto favorable para el cliente, solo se devengan intereses en relación con el importe efectivamente dispuesto.

- Descuento comercial:

- Con el endoso a la entidad financiera de los efectos tradicionales (cheques, pagarés, letras de cambio) se devenga el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD) (timbre).

Anticipo sobre créditos comerciales:

- Se presenta como alternativa al descuento comercial, con la ventaja de la exención del timbre.
- Sin soporte físico, lo que conlleva un mayor componente de riesgo.

- Productos de Comercio Exterior. Confieren financiación para efectuar importaciones y exportaciones.

- Auales. La entidad financiera responde de una determinada conducta de una persona física o jurídica, o del pago de una obligación, ante el incumplimiento del obligado principal.

- Otros productos/servicios de financiación. Canalizan cobros y pagos de las empresas, y, de entre ellos, destacan:

Confirming. Facilita la gestión administrativa de pagos a proveedores de la empresa y el ofrecimiento de anticipo del cobro de las facturas a estos, y también de financiación a la empresa confirmadora.

Factoring. Servicio administrativo-financiero mediante el que la empresa transmite los derechos de cobro -créditos comerciales que tiene en cartera- a una entidad financiera especializada (el factor), con el propósito de gestionar, y, opcionalmente, anticipar su cobro.

- Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.). Se trata de entidades financieras, supervisadas por el Banco de España, cuyo objeto principal es procurar el acceso al crédito de las pymes y mejorar sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante las entidades de crédito.

4. Financiación ajena no bancaria

En este ámbito hay que destacar los siguientes tipos de entidad:

- Sociedades de Capital Riesgo. Son entidades financieras de inversión directa o de fondos de inversión temporal en el capital de empresas. Una vez madurada la inversión, el capitalista se retira obteniendo un beneficio.

- *Business angels.* Suelen ser personas físicas que invierten sus fondos propios para proveer de financiación a una empresa de nueva creación (*start-up*) a cambio de una participación accionarial.

- *Crowdfunding.* Consiste en la captación de recursos a través de proyectos de distinta naturaleza.

- Préstamo participativo. Instrumento de financiación, a medio camino entre el préstamo *tradicional* y el capital riesgo, que refuerza considerablemente la estructura financiera de las empresas.

- Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Está dirigido a empresas de escasa capitalización pero que apuestan por su crecimiento. Es una nueva plataforma de cotización diseñada para compañías pequeñas o medianas con amplias necesidades de financiación, que precisan poner en valor su negocio y mejorar su competitividad.

Economía y finanzas en el siglo XVI: la visión de Ramón Carande en “Carlos V y sus banqueros”

José María López Jiménez

Resumen: En este artículo se analizan la economía y las finanzas del reinado de Carlos V, siguiendo el hilo de la obra del insigne historiador Ramón Carande. A pesar de la abundancia de recursos castellana, la magnitud de los ambiciosos proyectos del emperador, la mala gestión económica, en general, y la incapacidad para canalizar adecuadamente los metales preciosos procedentes de América hacia la economía productiva, condujeron al sobreendeudamiento y a la primera suspensión de pagos española, en 1557, bajo el reinado de Felipe II.

Palabras clave: Ramón Carande; Carlos V; siglo XVI; deuda pública; suspensión de pagos.

Códigos JEL: B20; H60; H63.

1. Introducción y generalidades

Crisis de deuda pública recientes como la argentina o la griega, que, como era de esperar, no se han consumado en un solo acto, sino que han experimentado varios episodios desde que afloraron los primeros síntomas, han provocado que esta materia, la de la quiebra de los soberanos, haya cobrado notoriedad más allá de los círculos doctrinales o académicos.

La obra cumbre que recoge este sentir acaso sea “This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly” (2009), de Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff, en la que se muestra que la primera crisis de deuda internacional acaeció en 1340, cuando Eduardo III de Inglaterra no pudo devolver a los prestamistas florentinos las sumas previamente recibidas (Reinhart y Rogoff, 2009, pág. 69).

Dicha obra, con su exhaustiva exposición de las quiebras estatales desde la primera, en el siglo XIV, hasta las del siglo XX, nos confirma que estas situaciones no son tan infrecuentes como podemos creer.

Nuestro país no ha sido ajeno a esta aparente caída por el precipicio, de la que, hasta ahora, todos los países han podido salir, por una vía o por otra. Realmente, el Reino de España, si es que se puede precisar con exactitud cuándo nació esta realidad política con su factura externa actual, es el que encabeza el nefasto ranking de quiebras estatales.

Son 14 las ocasiones en que nuestra nación ha suspendido pagos, desde la primera, en 1557, hasta la más reciente, en 1882, aquella en época de Felipe II, esta en la de la Primera Restauración Borbónica (Domínguez y López, 2011, pág. 150).

Los que fueron dominios españoles en América ocupan, a continuación de la metrópoli, lugares destacados en esta ominosa lista: Venezuela, en 12 ocasiones, Ecuador, en 10, Costa Rica, en 9...

En relación con España, no es nuestra intención, desde luego, repasar estos 400 años de Historia, con sus luces y con sus sombras, sino remitirnos a la época anterior al primer impago, el de 1557, bajo el reinado de Felipe II, quien poco pudo hacer, en apenas dos años de mandato, para detener la espiral deficitaria tejida por su padre. Injustamente, la losa de ser el primer monarca en declarar la suspensión de pagos ha recaído en el rey Felipe, cuando fue su padre quien, en la carrera frenética que hubo de ser su vida, desde su llegada a España, sin hablar siquiera castellano, con 17 años, hasta su abdicación y retiro a Yuste, engordó sus dominios pero también lasargas financieras de la Corona, sobre todo de Castilla.

Si seguimos al historiador Joseph Pérez (Pérez, 2015), Carlos era, ante todo, borgoñón, y “compartía el sueño de sus antepasados de crear, entre Francia y Alemania, una nación independiente” (pág. 18).

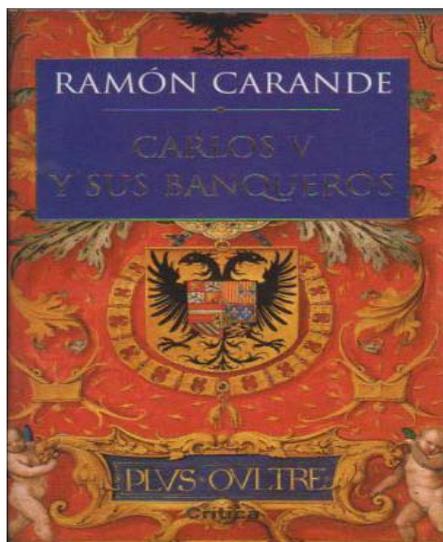
En este sueño, nos parece, quizá Castilla no fuera sino la plataforma de las que tenía a su disposición que más recursos humanos y materiales, directos e indirectos, le podía ofrecer, lo que no empuje que, con el paso del tiempo, los destinos de Carlos, de Castilla y de España convergieran para alinearse plenamente. Con todo, no puede perderse de vista que Carlos, I de España pero V de Alemania, fue un monarca “universal”, que fue sentido como propio, en lo favorable y en lo desfavorable, por los súbditos de las diversas nacionalidades que quedaron bajo su potestad y autoridad.

Su forma de acceder al poder en España se califica por Pérez “como verdadero golpe de Estado al proclamarse rey en vida de su madre” (pág. 21), o sea, que el joven Carlos no se andaba con rodeos para el logro de sus fines, lo que, indudablemente, habría de conducirle a encabezar un Imperio, con unos poderes de liderazgo más formales que, realmente, materiales.

Para zambullirnos en estos apasionantes años, que nos han dejado un legado que, en muchos aspectos, para bien y para mal, aún pervive, nos ha parecido

idóneo detenernos en una obra que se nos antoja imprescindible desde los puntos de vista histórico, mercantil, bancario o hacendístico.

Nos referimos a “Carlos V y sus banqueros”, de Ramón Carande, que nos muestra, en torno a Castilla, España, América y su caudal de oro y plata, y Europa, con su Imperio y su Papado, la vida de Carlos V y el devenir de todo un continente, con sus intrigas internas y también con sus enemigos comunes, encarnados, sobre todo, en lo exterior, en el turco Solimán el Magnífico –en menor medida, en el berberisco Barbarroja–, en unos años en los que la caída de Constantinopla, el último reducto romano-bizantino, en 1453, estaba todavía bien fresca en la memoria.



Si fue el turco, en el exterior, el principal rival de Carlos, los enemigos en el interior de Europa fueron, de un lado, los en apariencia “débiles” y no tan pánfilos Lutero y Calvino, que rompieron con la hasta entonces concepción monolítica de la religión cristiana, y, desde un punto de vista más “fuerte”, Francisco I y Enrique VIII, en una competencia que exacerbó los esfuerzos de sus respectivas naciones, recién constituidas como Estados modernos, por alcanzar la primacía. Las regiones italianas y alemanas, con sus variadas formas de organización política, no fueron más que el objeto de las ambiciones de unos y otros, dada su fragmentación, a la que se pondría fin, en ambos casos, 300 años más tarde.

Como dice Antonio Pérez, el secretario de Felipe II, en “El pedestal de las estatuas” (Gala, 2007, pág. 131): “Francisco I y Enrique VIII estaban atrasados, en la época de las nacionalidades; España había salido prácticamente de ella, y su Rey pedía mirar, como Emperador, la *Universitas Christiana*. No se trata de la Monarquía Universal, la de Gattinara, en que se alude al gobierno mundial efectivo, incluso a la conquista por la fuerza de los territorios

imprescindibles para ejercer con holgura ese gobierno. Carlos, según esto, es el Emperador porque es cabeza de todos los reinos: a eso aspira, no a su conquista. Si guerrea con ellos no es porque no le permiten ejercer su primogenitura; porque no le consientan acaudillar la lucha de los Príncipes Cristianos contra los infieles, turcos o protestantes. Es el representante de una cultura europea que viaja a América; de una cultura occidental que viaja al Extremo Oriente; y desde luego de una cultura cristiana, o más aún, católica, porque lucha contra las reformas protestante, hugonote o calvinista, y hasta con los Papas que se alzan con bienes temporales”.

Los Reyes Católicos, su hija Juana, Felipe el Hermoso, Carlos V, Felipe II, Enrique VIII de Inglaterra, Francisco I de Francia, el cardenal Cisneros, los Papas Alejandro VI y Clemente VII, los Borgia, Francisco de los Cobos, Gattinara, Juan de Austria, Alejandro Farnesio, Álvaro de Bazán, Andrea Doria, Garcilaso de la Vega, Juan Sebastián Elcano, Gonzalo Fernández de Córdoba, Bartolomé de las Casas, Moctezuma, Atahualpa, Magallanes, Elcano, Hernán Cortes, Francisco Pizarro, Solimán, Barbarroja, Tomás Moro, Erasmo de Rotterdam, Luis Vives, Paracelso, Miguel Servet, Copérnico, Miguel Ángel, Durero, Tiziano (el pintor de la victoria de Mühlberg), Leonardo da Vinci (el protegido de Francisco I)... son una breve muestra de las fuertes personalidades que compartieron su curso vital en el tiempo y en el espacio, en un mundo que, por ello, sin duda, se quedó pequeño y hubo de ser ensanchado con la expansión por todo el globo (por América, por África y por Asia) y la profundización en el conocimiento. Sin duda, si a un hombre se le mide por la talla de sus congéneres, esta fue una generación de excepción y enorme altura.

Todavía se discute sin con ellos llegó a su fin la Edad Media o comenzó el Renacimiento y una época verdaderamente gloriosa para Europa. Si hemos de posicionarnos, lo hacemos, evidentemente, con esta segunda postura, pues se propagó mucha más luz que sombra.

Pero cerca de cada uno de las personalidades mencionadas, de Carlos V, en particular, siempre rondaban los Spínola, los Gentile, los Dueñas, los Grimaldo, los Fugger, los Welser o los Vivaldo, como estirpes, entre otras, de banqueros, que dieron soporte financiero a descubrimientos, guerras, ambiciones, conspiraciones, venganzas, filias, fobias, enlaces matrimoniales y dinásticos con sus correspondientes dotes, etcétera.

Cuando los recursos financieros eran insuficientes (y casi siempre lo eran) la invocación a los banqueros (o mercaderes, como eran llamados entonces) era imposible de posponer.

Se suele decir que los banqueros conocen bien las almas de los hombres. Por ejemplo, aunque respecto

a otra época muy anterior pero también vinculada con nuestro rey, dada la pugna por hacerse con el control del Sacro Imperio Romano Germánico, así se manifiesta el emperador romano Adriano: “los banqueros se cuentan entre los mejores conocedores de hombres” (Yourcenar, 1999, pág. 86).

Los banqueros de Carlos V conocían el interior de las personas, pero, también, los activos que respaldaban, como garantía, la devolución de los créditos concedidos al soberano, en unas fechas en las que la frontera entre el patrimonio personal y el regio no estaba del todo definida. Por esto, decíamos que “Carlos V y sus banqueros” es una obra esencial desde el punto de vista de la Hacienda Pública, de la castellana, en concreto, pues los banqueros contaban como garantía con la recaudación de los diversos impuestos y tributos castellanos, y con las percepciones, de variada índole, del reino, especialmente los lingotes de oro y plata provenientes de América, sobre los que pesaba la constitución, por lo habitual, de una prenda.

Ante las estrecheces financieras del emperador, fueron muchas las remesas de oro y plata secuestradas, es decir, objeto de desposesión a sus legítimos propietarios, para su entrega a las arcas públicas, a su llegada a las costas españolas, lo que provocó, y esto tampoco es nuevo, que las embarcaciones procedentes del nuevo continente buscaran destinos clandestinos para el desembarco, al margen de los canales oficiales. Lo mejor que les podía ocurrir a estos desdichados particulares es que, a cambio de su riqueza expropiada, se les entregara deuda pública, juros perpetuos, a menudo.

Este trajín del oro, con todas sus vicisitudes, desde su extracción en penosas condiciones, su transporte a España y su ingreso material en los circuitos económicos, nos hace recordar inevitablemente las irónicas y agudas palabras, escritas décadas más tarde, por el inefable Francisco de Quevedo:

“Nace en las Indias honrado,
Donde el mundo le acompaña;
Viene a morir en España,
Y es en Génova enterrado”.

En el siguiente apartado, en el que entraremos, propiamente, en los aspectos más destacados de “Carlos V y sus banqueros”, constataremos la exactitud de las palabras de Quevedo.

2. La visión de Ramón Carande

La obra de Carande es apabullante, dada la cantidad de información que nos facilita sobre los ingresos y los gastos ordenados por nuestro monarca, a través de una tupida red de colaboradores, formales e

informales, públicos y privados, por toda Europa. Con la idea de que el lector interesado pueda profundizar, si lo desea, en la versión abreviada de “Carlos V y sus banqueros” sobre la que hemos trabajado, dejamos constancia, cuando es menester, de la página correspondiente.

La obra ofrece gran cantidad de “excursus” e historias colaterales, incluso de anécdotas, por las que, en general, pasamos ahora por alto, para tratar de exponer, de forma cronológica y ordenada, la serie de acontecimientos que llevaron a la suspensión de pagos de 1557, con el aliño de algunas consideraciones más generales sobre la época, los españoles y su forma de ser.

Si los banqueros ya disponían de sus agentes en las principales plazas, los monarcas, como acabamos de mencionar, no se quedaban a la zaga. La superposición de ambas mallas, la política y la bancaria, forjó el progreso histórico de Europa. Los monarcas, en sus contiendas, apostaban por un proyecto, y los banqueros optaban por uno de ellos, en un delicado equilibrio entre rentabilidad y riesgo.

Cada acción histórica venía acompañada de una previa preparación presupuestaria, con todas sus vicisitudes, y a cada éxito o derrota también le seguían la generación de efectos de la misma naturaleza. La profundidad de la información de “Carlos V y sus banqueros” es enorme, y se nos llega a detallar el número de picas necesarias para un concreto asedio, el número de infantes y arcabuceros convenientes y todo el avituallamiento preciso. En relación con ello, se documentan, asimismo, las penurias de una tropa cuyos sueldos, con frecuencia, no eran percibidos durante meses o años (“a pesar de faltar las pagas, con harta frecuencia, propendían menos que otras a la insubordinación. El soldado español fue siempre el preferido por Carlos V”, pág. 22).

La pobreza en el campo peninsular era notoria, lo que provocó que fueran otros los estímulos, con sed de aventuras, los que “atrajeron además alguna parte de la población; entre ellos, los que despertaron las Indias, y las campañas militares” (pág. 14). De haber seguido otro rumbo, “habría quedado cohibida la predilección sentida por las aventuras bélicas y, con buenos cálculos y el riesgo consiguiente, afrontada con nuestro peculiar arrojo, la práctica y el ejemplo se habrían encargado de adiestrarnos en la aventura económica que desconocíamos o desdeñábamos” (pág. 93).

A pesar de todo, “la sociedad culta de otros países estaba impresionada por nuestro ímpetu y nuestras pruebas de altivez” (pág. 99), en un cóctel, que, a la larga, es evidente que no podía traer nada duradero. Por alguna extraña razón, “un halo mágico de leyenda envuelve la vida del español”, según Carande, que “le impide distinguir entre lo posible y lo imposible: flota

en su torno en el espacio y en el tiempo”; “una creencia avasalladora les impulsa; les reclaman empresas que piden fuerzas sobrenaturales; estas proezas de la historia superan a la leyenda, están al borde de lo milagroso” (pág. 186).

La escasa vida comercial se concentraba en ciudades como Burgos, y, especialmente, en Sevilla, con su “fabulosa expansión”. La industria se centró, prácticamente, en el sector textil, dada la abundancia de ganadería, y, por ende, de lana, bien exportada al exterior. En torno a esta actividad se formaron gremios, en los que los aprendices servían a un maestro para aprender el oficio (“cardador-peinador, tejedor, pelaire tundidor y tintorero”, pág. 77). Algún auge experimentó, asimismo, la industria de la seda, sobre todo en lo que fue el Reino de Granada, por el acierto de los Reyes Católicos de respetar a los musulmanes de este ramo.

Decíamos que la falta de trabajo en el campo propició “la tendencia a desligarse del suelo, estimulada por la pobreza de los campesinos” (pág. 45). La política desarrollada desde la corte y por los señores territoriales, con una excesiva carga tributaria sobre los pecheros, contribuyó a la espantada hacia destinos menos seguros pero más lucrativos, al menos, en potencia, como el campo de batalla o las colonias. El proceso de reconquista, que acentuó la concentración de tierras en pocas manos, que además no pagaban impuestos, irradió sus efectos hasta los mismos siglos XIX, con sus desamortizaciones, o XX, con las reformas agrarias.

Por si no fuera suficiente la dureza de su vida cotidiana, los campesinos resultaron atosigados por los especuladores, que, careciendo completamente de escrúpulos, podían privar de valor a toda una cosecha y llevar a aquellos a la inanición.

Especial implantación tuvo la ganadería, debido, en parte, a la destrucción que acompañaba a los frecuentes conflictos y guerras: “en los avances y retrocesos de una población desplazada con frecuencia, el pastoreo permitía trasladar bienes que así escapaban más fácilmente a los estragos de la guerra. También, desde el primer momento, los rebaños aprovechan en la pastoría la hierba que brotara sobre los campos recién conquistados. Aquel ambiente no podía ser el más propicio para una agricultura próspera” (pág. 21).

La ganadería fue amparada por el rey para desplazarse a través de las cañadas y pastar a su paso, lo que se facilitó con la creación del Honrado Concejo de la Mesta, con unas prerrogativas y privilegios quizá desorbitantes. La exportación de lana se convirtió en un próspero negocio: “En la exportación de lanas estaban interesados, con los ganaderos trashumantes, grandes terratenientes y mercaderes que ya habían hecho préstamos a

Fernando el católico, antes de que los solicitara con frecuencia su nieto” (pág. 28).

Los mercaderes negociaban en las ferias la compra de la lana, en unas transacciones cargadas de complejidad, en las que solían comprar la mercancía con meses de antelación, para asegurarse mejores precios, revendiendo la mercancía antes, incluso, de haberla adquirido materialmente (es decir, vendían “futuros”).

Los mercaderes, en suma, manipulaban los mercados de consumo en su propio beneficio, “como los monopolistas en cualquier *cártel* de nuestros días” (pág. 34). Los abusos, que sufrían los ganaderos y pastores, estaban a la orden del día.

Carande lanza un duro ataque contra Carlos, por su excesiva atención a la ganadería y a otras lides antes que al cultivo de una sociedad más próspera: “El estado español bajo Carlos V poco, o nada, puso de su parte en el robustecimiento de la economía nacional durante una era propicia como pocas para la prosperidad pública y privada” (pág. 30).

La preponderancia de la agricultura y la ganadería, el afán de enriquecerse a costa de audacias y el desprecio por la economía, bien podía reflejar, como se nos ha tratado de razonar, una decidida voluntad de posicionarse al lado de la austeridad, incluso, en términos más religiosos nada ajenos a Carlos V y Felipe II, de la ascesis. Parece que otros enfoques también son plausibles. Carande nos regala algunas páginas inolvidables (págs. 93-98) bajo el título principal de “La arquitectura y la capitalización”, y, perspicaz, señala, en relación con El Escorial, que “esta misma dirección hacia la sobriedad y desnudez solemne de las superficies inmensas del monasterio de El Escorial, bien pudieron imponerlas las bancarrotas, en serie, de la hacienda española, a partir de 1557” (pág. 97). Es decir, que el elemento material afectó al inmaterial, en un proceso forzado, y no lo contrario.

Al mercantilismo dedica nuestro autor interesantes páginas, de las que resulta cómo “al desarrollo fabuloso del poderío español no acompañó nunca un nivel aproximado de engrandecimiento económico” (pág. 56), de lo que surgieron múltiples desequilibrios.

Entre los errores de bulto cometidos en la época se señalan estos (pág. 57): mantener el bloqueo de los metales preciosos mediante pragmáticas y sanciones, lo que no pasaba de ser una quimera; pretender controlar la inflación del mismo modo, mediante la promulgación de disposiciones reales; el vano intento de preservar el monopolio comercial con las Indias con exclusión de participar en el tráfico a los extranjeros.

Carande lo ve claro, pues la clave no era la política monetaria sino la comercial, con la especialidad del comercio exterior: “No estaba la riqueza en el seno de los metales preciosos [...] sino en que se acertase a obtener, gracias a él, un desdoblamiento de los bienes del país poniendo, según los casos, mayor o menor insistencia en cultivar los campos, en desarrollar los talleres o en establecer astilleros. Siempre fomentando la población; siempre convencidos de que el dinero era fértil, en una sociedad populosa y trabajadora que estimulase la circulación y la producción” (pág. 58).

Los mercantilistas trataron de evitar la fuga del oro y plata tratando de fomentar la adquisición de bienes y servicios propios en lugar de extranjeros. Así, en Castilla, desde 1494, “se obliga a los mercaderes extranjeros a registrar las mercaderías vendidas dentro del país y a invertir su importe en mercaderías nacionales”, resultado reiterado este mandato en 1498, 1503 y 1534 (pág. 61).

No abundaron en la administración pública castellana los mercaderes enriquecidos, más por su exiguo número que por un voluntario rechazo a su participación. El espíritu “precapitalista” no prendió por estos lares: “la racionalización del comportamiento, el cálculo frío, el espíritu de lucro, que se agudizan ya antes de rayar la edad moderna, no lograron aquí frutos tan generalizados como en otros pueblos”; sin embargo, nos sobraron las “legiones de descubridores y conquistadores no exentos de codicia, que no les sirvió de turbina para fomentar la economía nacional” (págs. 66 y 67). Con apoyo en algún pasaje de “La vida de Lazarillo de Tormes”, Carande zanja que “la frugalidad, imperativo de la pobreza para los españoles, fue en otros climas afán puritano promotor de capitalización” (pág. 67). Fuimos capaces de lograr lo imposible, de acometer gestas superiores a las fuerzas humanas en Italia, Flandes, Alemania y las Indias, pero, “pocas veces, comparado con lo que hicieron otros pueblos, guiaron nuestros desvelos las ecuaciones económicas” (pág. 68). Carlos V “no injertó con los letrados en el gobierno la savia de gentes formadas en la lucha económica” (pág. 70).

Cada uno de los cinco reinos peninsulares conservó su autonomía política y, por tanto, sus propios criterios económicos e institucionales. Más que integración, lo que concurrió fue una mera yuxtaposición de territorios, en la que, por ejemplo, castellanos y aragoneses se tenían, recíprocamente, por extranjeros: “si la diversidad de aduana escindía los reinos, los regímenes fiscales, monetarios y metristicos eran también distintos. La subordinación a un interés unánime la hubiera traído consigo una política nacional propiamente dicha, que no llegó a brotar, ciertamente” (pág. 65). A su vez, los territorios hispanos no eran más que una parte del tablero, mal articulado, en el que se movía Carlos, por lo que se daba la paradoja de que “las familias

patricias de Augusta o de Génova, y la bolsa de Amberes, tuvieran más franco acceso a los metales preciosos, en pago de sus empréstitos, que los mercaderes castellanos en las ferias de Medina, o los banqueros de Sevilla” (pág. 66).

Analizar la actividad económica conlleva, por necesidad, el de la política monetaria. Los Reyes Católicos ya dictaron una reforma monetaria en 1497 (pragmática de Medina del Campo, de 3 de junio). A Carlos V le preocupó que el riesgo de alteración de la moneda pudiera afectar a la hacienda pública, “pues concertaba con sus acreedores, muchas veces, que supliría la diferencia provocada por cualquier baja” (pág. 101). La inflación y la escasez de moneda dificultaban, a veces, los pagos en numerario, razón por la cual no fue infrecuente que el pago a los acreedores se realizara mediante entrega del metal no acuñado. Países vecinos y rivales como Francia envilecieron su moneda, lo que confirmó la inflexible ley de que “la moneda mala, la de bajo cuño, suplanta a la buena”, lo que impulsó, más todavía, el drenaje del oro español (págs. 102-103).

La moneda, por tanto, nos lleva al oro y la plata, españoles en destino pero americanos, lógicamente, en origen, como señaló Francisco de Quevedo. De los metales preciosos extraídos de las minas, una parte quedaba en las Indias para sufragar los gastos de la administración colonial, del mismo modo que otra, que no pasaba necesariamente por el tesoro, permanecía en América. Las partidas, “varias veces más cuantiosas que las de la corona, remitidas por los colonos a la metrópoli, ya fuesen ahorros, ya contrapartida de las mercaderías recibidas en España, habrían de engrosar los ingresos de los particulares dedicados o no al comercio, cuando el fisco no se interponía –lo que ocurrió con frecuencia–, reteniéndolas a su llegada a Sevilla, en forma de empréstitos forzosos, mediante el canje por títulos de una deuda que, bajo el nombre tradicional de juros, fue inundando el mercado fiduciario, a medida que avanza el reinado y se multiplican las empresas políticas de Carlos V” (pág. 106). Además del tráfico oficial, los metales preciosos introducidos de contrabando a través de Sevilla fueron considerables (pág. 107). Con la inundación de oro y plata, ya fuera por el cauce oficial, ya por el irregular, el aumento de los precios era inevitable.

Las operaciones de crédito concertadas por Carlos V causaron que los tesoros de las Indias se dirigieran, casi sin tocar suelo español, hacia Flandes, Alemania o Italia, “en pago de capitales anticipados por los banqueros, sumas inmensas acompañadas de cantidades muy crecidas en concepto de cambios y de intereses acumulados durante muchos años, cuyas partidas esponjaron con creces el volumen del capital dado por los banqueros” (pág. 113). Según avanza el reinado, el rey enajena cada vez más capitales antes de su llegada a las costas andaluzas, pero, al escasear el oro y la plata disponibles, ante la insuficiencia de

las remesas de la Corona, “a partir de 1523, más a menudo desde 1535, se recurre a la incautación del oro y la plata de particulares, a trueque de juros, reconociendo después de insistentes reclamaciones, cuando el procedimiento se generaliza, un trato más benigno para los mercaderes de Sevilla” (pág. 113). Como efecto colateral, ciertamente previsible, los particulares que remitían sus metales preciosos comenzaron a buscar vías alternativas, no controladas por el reino, ante el riesgo de la incautación.

A lo largo del siglo XVI se suceden los tratados, casi siempre moralizantes, relacionados con la rica actividad comercial y crediticia española. Nuestro autor menciona el testamento de un banquero sevillano, Alonso Espinosa, de la estirpe de banqueros de los Espinosa, y sus remordimientos, en la hora postrera, por haber vulnerado los textos que condenan el interés: “en prueba de arrepentimiento restituye ganancias obtenidas en operaciones de cambio, dentro y fuera de estos reinos (en ferias), teniendo en cuenta la ilicitud de las operaciones; tan estricta conciencia no la heredaron, con el patrimonio, todos los Espinosa” (pág. 133).

Como paréntesis, nuestro vigente Código de Comercio, de 1885, refiere en su artículo 239 el contrato de cuentas en participación (“podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que conviniere, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen”). Este contrato ya fue empleado por los banqueros sevillanos en sus relaciones con los mercaderes genoveses; por ejemplo, de él hicieron uso, mediante unas capitulaciones firmadas en 1544, el sevillano Domingo de Lizarras y los genoveses Jerónimo y Gregorio Cattaneo (págs. 133-137). Igualmente, los banqueros sevillanos concedieron “descubiertos” a sus cuentacorrentistas, con la garantía personal de un fiador de este, o mediante constitución de prenda (pág. 141). Las letras de cambio, cuyo primer antecedente parece ser una carta de Cicerón a Ático para la provisión de dinero al hijo del primero a su paso por Atenas, circulaban por doquier, y permitían burlar la prohibición canónica del pago de interés, ordenando pagos en una plaza para su realización en otra, o en una feria para la liquidación en otra (pág. 152).

Carande destaca, como parte de la corriente de autores moralistas anteriormente mencionada, a Tomás de Mercado, “atento observador y censor cáustico”, que escudriñó en la banca sevillana. Otro autor, Sarabia de la Calle, diferencia entre los “banqueros de ferias” y los “banqueros de la corte”. Cristóbal de Villalón, por su parte, se refiere a estos últimos del siguiente modo (pág. 129):

“También hay algunos mercaderes, especialmente alemanes y genoveses, que dan a cambio a señores y príncipes, con los cuales hacen grandes partidas a

tanto por ciento, sin más condiciones. Y con los dineros que así dan a cambio, porque son en gran cantidad, acontece que no los tiene todas las veces el mercader que los da, y tómalos a cambio de otros mercaderes, para darlos a los príncipes, porque con el crédito que tienen pagan mucho menos interés de lo que después ellos llevan a sus príncipes. De manera que para dar a cambio, toman a cambio, y lo que llevan a los príncipes de interés es mucho más caro de lo que usan llevar a otros mercaderes. Y así, con interés de príncipe, han enriquecido muchos mercaderes, y de lo que así dan a cambio a los príncipes, toman términos y plazo para haberlos de cobrar, dentro de cierto tiempo, de las rentas y servicios de los príncipes”.

El párrafo transcrito muestra con nitidez la existencia de los hoy llamados mercados mayoristas o de capitales, en los que los banqueros pueden nutrirse de fondos adicionales para conceder crédito o ampliar la base del negocio, por ejemplo.

Por lo demás, la médula de la banca se aprecia que no ha cambiado desde entonces: incurrir, en la captación de depósitos o pasivo, en costes inferiores a los obtenidos por la concesión del crédito. Posteriormente, casando los plazos y acomodando la amortización de la deuda al ritmo de la generación de liquidez por el acreditado, recuperar el capital prestado y “ganar” los intereses pactados.

Sobre los hombros de la más poblada y rica de las posesiones del emperador, es decir, los de Castilla, recayó la mayor parte del esfuerzo para que Carlos pudiera perseguir sus sueños. No es de extrañar que Carande dedique bastantes páginas a comentar la hacienda pública castellana, y destaque la distancia “entre lo preceptuado y lo acontecido”, y su carácter de “constante histórica” (pág. 194). Se especifican, con profusión de datos, las fuentes de ingreso de Castilla: las alcabalas, las tercias, los derechos de puertos y aduanas, los almojarifazgos, la renta de la seda de Granada, las regalías (sobre la sal, las minas, el alumbre, las almadrabas), los maestrazgos, las cruzadas, los subsidios, los servicios pedidos a las Cortes, además de otros ingresos denominados por Carande como “dispare” (dotes relacionadas con matrimonios, el rescate de los hijos de Francisco I tras la victoria española en Pavía...).

Alguna atención merece la petición de servicios a las Cortes, los cuales, en último término, eran soportados por las clases menos pudientes de Castilla. Carande indaga en la obligación de contribuir, remontándose al mismo Aristóteles, sin dejar de citar a Montesquieu, Hobbes, Maquiavelo o Pericles, por ejemplo. La idea fundamental a retener es la que permite diferenciar entre hidalgos y pecheros. Los hidalgos de Castilla se podrían equiparar “a los hombres libres de algunos pueblos de la antigüedad, exentos de tributos y, por analogía, de impuestos personales” (pág. 354). En cambio, por exclusión, los

no hidalgos, esto es, los pecheros, son los que han de soportar la presión fiscal y hacer frente al creciente pago de impuestos en la época. Merece ser reproducido el sentir de los hidalgos, según Galíndez de Carvajal: “los hidalgos de España morirán mil muertes antes que consentir ser pecheros” (pág. 414). Es posible que la enorme presión ejercida sobre los pecheros provocara las Comunidades de Castilla, que, como las Germanías de Valencia, fueron reprimidas a sangre y fuego.

Un personaje merece ser destacado a propósito de la Hacienda castellana, el influyente y poderoso Francisco de los Cobos, “secretario titular de los negocios de hacienda; el gozne que enlaza a la corte la administración de la hacienda” (pág. 195), la cual se organiza en torno al Consejo de la Hacienda, que copia el modelo ya instaurado en Flandes. De la pluma de Cobos salieron los mejores pliegos, imposibles de sustituir por los de cualquier otro, de los secretarios de Carlos: “este corresponsal discretísimo, tesorero y leal, y de mayor experiencia y más amplio horizonte que cualquier secretario de Carlos V” (pág. 495). Este andaluz nacido y fallecido en Úbeda, mecenas y amante del arte además de político, dejó muestras indelebles de su gusto por las bellas artes enriqueciendo el patrimonio de ciudades como la citada Úbeda o Valladolid.

Carande nos transmite que “decididamente, Cobos, en las postrimerías de su vida [falleció en 1547], siente por su señor, menesteroso siempre, la ternura de un abuelo liberal ante su nieto manirroto” (pág. 417).

En una fecha tan pronta como 1524 ya hay referencias a las estrecheces económicas del reino, que habrían de conducir a su ruina tres décadas más tarde, en un contexto de tensiones exacerbadas por la distinta visión del ejercicio del poder y de la hacienda de castellanos y borgoñones.

Las hazañas de Hernán Cortés en Yucatán, en los años 20, y de Francisco Pizarro en Perú, en los años 30, con sus correspondientes avenidas hacia la metrópoli de los preciosos metales, aliviarían ligeramente los desajustes, pero, según lo mostrado, la mala gestión de los recursos, que apenas pasaban por territorio español lo abandonaban camino del bolsillo de los banqueros del emperador, convirtió la abundancia en puro espejismo.

A mediados de siglo se acentuó la pertinaz crisis, lo que provocó un hecho singular: que se incorporara al Consejo de la Hacienda, en 1553, a Rodrigo de Dueñas, mercader, banquero y acreedor del reino, quien, ante un conflicto de interés casi lacerante, hubo de renunciar al cargo un par de años más tarde (págs. 220-222).

En 1555 se comienza a tomar conciencia de la magnitud del déficit y de la inminencia de la quiebra.

El emperador plantea practicar una quita (“sisa”) a los créditos de los banqueros acreedores, lo que genera suspicacias, que se llegan a poner negro sobre blanco por el príncipe Felipe por medio de una misiva algo anterior, dirigida a su padre, fechada a 27 de noviembre de 1553:

“La forma que vuestra majestad da, en su carta, de quitar a los mercaderes, de las consignaciones que les están dadas en pagos de sus cambios, a cada uno lo que pareciese, les pareció muy peligrosa a los del consejo de la hacienda, y que ellos [los banqueros] se escandalizarían mucho y quedarían con gran sospecha de que no habían de tener seguridad en ninguna cosa que contratasen, y sería causa para que los de acá y los de allá todos se alterasen y abstuviesen de socorrer a vuestra majestad, de que podrían resultar los trabajos é inconvenientes que vuestra majestad puede juzgar; porque el principal caudal que de presente hay en todas partes para ser servido y socorrido es ver cuan bien se cumple con los mercaderes lo que se asienta, sin variación ni mudanza alguna, y con este crédito se esfuerzan algunos dellos a hacer más de lo que pueden, que de otra manera no lo harían” (pág. 224).

El monarca, a pesar de tan prudentes argumentos, no se quitó de la cabeza la idea de aplicar quitas unilaterales a los pagos comprometidos con los acreedores. El Consejo de la Hacienda se posiciona, igualmente: “no se les debería tomar ninguna cosa [a los banqueros] de lo que les está dado” (pág. 224).

Finalmente, los tres Consejos (Estado, Guerra y Hacienda) ceden en 1555 ante las pretensiones del emperador, aunque advierten de las consecuencias de la quita. Los consejeros concluyen que la sisa propuesta en 1553, rechazada por el príncipe, sería un paliativo inoperante: “Vuestra Majestad se debía socorrer del dinero que los mercaderes, a quien están libradas las rentas y consignaciones de este año, han de cobrar ahora, sin perjuicio del daño que les pueda venir”; “es menos inconveniente que ellos falten y quiebren en sus tratos y créditos que dexarse de proveer lo susodicho” (pág. 225).

Realmente, todo esto era una estratagema para presionar sobre los acreedores y suscitar su condescendencia, pues se les brindaba la opción de conceder otros 400.000 ducados para sufragar los gastos exteriores del reino (gastos en Flandes, y, sobre todo, en Italia). A los prestamistas que accedieran a proveer esta liquidez, “no se les tomaría nada, y quedarían libres de este trabajo [de la sisa]”. En garantía de los nuevos créditos se ofrecerían, de nuevo, juros (pág. 225).

Los banqueros rechazaron la propuesta. Se lanzó una nueva oferta por el monarca, en la que los nuevos créditos ascenderían a 350.000 ducados. Finalmente, se llegó a un acuerdo en 1556, por el que los banqueros concederían nuevos empréstitos.

Según Carande, “comprometían demasiado los banqueros –y los del consejo lo ven claro– desentendiéndose de la situación creada. Hasta septiembre de 1555 habían seguido prestando, a pesar de los pesares, precisamente con la ilusión de cobrar el cúmulo de libranzas de su cartera, repleta de efectos aparentemente fallidos. En realidad siguió pagándose, con las alternativas antedichas, mientras Carlos V ocupó el trono. Fue la nueva majestad de don Felipe quien hubo de apurar aquel amargo cáliz [el de suspender pagos]” (pág. 226).

En 1557 se decreta la suspensión de pagos, la primera de muchas otras que habrían de venir en los tres siglos posteriores.

Referencias bibliográficas

CARANDE, R. (2004) [1977]: *Carlos V y sus banqueros* (edición abreviada), Editorial Crítica, S.L., 2ª ed.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J.M. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2011): “Situaciones de impago de deuda soberana”, *eXtoikos*, nº 4.

GALA, A. (2007): *El pedestal de las estatuas*, Editorial Planeta, S.A., 1ª ed, 7ª, imp., abril.

PÉREZ, J. (2015) [1999]: *Carlos V*, Editorial Planeta, S.A.

REINHART, C.M. y ROGOFF, K.S. (2009): *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press.

YOURCENAR, M. (1999) [1974]: *Memorias de Adriano*, Unidad Editorial, S.A.

El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El propósito de esta nota es efectuar una valoración global de los resultados de las primeras pruebas relativas a la educación financiera llevadas a cabo dentro del PISA en el año 2012. A partir de la misma se efectúan distintas consideraciones y reflexiones de carácter general y en relación con el caso de España.

Palabras clave: Educación financiera; PISA, OCDE; Resultados; España.

Códigos JEL: A21; I22.

Como una ceremonia esperada, la publicación anual de las calificaciones del PISA, siglas en inglés del “Programa para la Evaluación Internacional de los Estudiantes” de la OCDE, se ha convertido en un acontecimiento mundial. La importancia concedida al Informe PISA está más que justificada, toda vez que permite evaluar el nivel cognitivo en una etapa crucial de la formación, como es la secundaria, con arreglo a unos rigurosos estándares internacionales basados en la identificación de competencias clave y orientados a la aplicación práctica de los conocimientos. En el año 2014, como novedad, fuera del calendario general, se presentaron los resultados de las primeras pruebas realizadas en 2012, a alumnos de 15 años de edad, en el ámbito de la educación financiera. En 2015 ha tenido lugar la segunda evaluación, de la que aún no se conocen los resultados.

Hace algún tiempo, después de que la OCDE anunciara la inclusión de esa vertiente en las pruebas del PISA, expresamos nuestro punto de vista acerca de la relevancia y significación de dicha iniciativa (Domínguez, 2011a). Lograr un adecuado nivel de educación financiera reviste una gran trascendencia para la ciudadanía, en general, y para los jóvenes, en particular. Esa convicción subyace al proyecto *Edufinet*, en torno al que se vienen organizando unas jornadas de educación financiera para jóvenes en las que, en sus seis ediciones, han participado ya más de 40.000 alumnos de educación secundaria (Domínguez, 2011b).

Las pruebas del PISA centradas en la educación financiera se han efectuado inicialmente en un limitado número de países, concretamente 18, frente a los 65 presentes en el último informe general. Los estudiantes españoles muestran unos conocimientos financieros algo inferiores a la media de los 13 países (o regiones) de la OCDE incluidos en el estudio: uno de cada seis estudiantes (16,5%, frente al 15,3% de la referida media) no alcanza el umbral base de desenvolvimiento en cuestiones financieras. Los alumnos de nuestro país obtienen una puntuación media de 484, inferior a la correspondiente a los

países de la OCDE participantes (500) (OCDE, 2014b)¹.

Por otro lado, se pone de manifiesto que los jóvenes que mantienen una cuenta bancaria tienen mejor nota que los que no manejan depósitos; sin embargo, esta diferencia desaparece una vez que se considera el estatus socioeconómico, que está fuertemente asociado al dominio de las cuestiones financieras. A la hora de valorar la situación, no puede pasar desapercibido que la puntuación en España no es significativamente diferente de la observada en países como Francia, Israel, Rusia, Eslovenia y Estados Unidos, ni que es superior a la de Italia. Por lo que concierne a la variabilidad de los resultados dentro de los participantes, en España es inferior a la media (MECD, 2014, pág. 47).

Aunque la mayoría de las informaciones se han centrado en el porcentaje de los considerados “no aptos”, el de quienes superan el nivel base se sitúa en el 83,5%. ¿Significa esto que la inmensa mayoría de los estudiantes de 15 años de edad “*tienen el conocimiento y las habilidades financieras que se necesitan para hacer una transición exitosa desde la escuela a la educación superior, al empleo o al emprendimiento*”, que es lo que pretende indagar el estudio de la OCDE (OCDE, 2012a)?

De ser así, se echaría por tierra la tesis de la insuficiencia de la cultura financiera entre los jóvenes y se relajaría considerablemente la necesidad de acciones formativas transversales o específicas sobre la materia. Sin embargo, para despejar cualquier duda, el Secretario General de la OCDE considera que el informe refleja un panorama altamente preocupante acerca del nivel de la instrucción financiera entre los estudiantes de todos los países participantes en la evaluación.

¹ El sistema de medición incluye cinco niveles de conocimiento, con unas puntuaciones asociadas que van desde 326 a menos de 400 puntos (nivel 1) a 625 o más (nivel 5). Una diferencia de 75 puntos representa un nivel de conocimiento y puede considerarse como una gran diferencia en la actuación del estudiante (OCDE, 2014a, págs. 58 y 65).

Para otras personas con un caudal informativo inferior, emitir una valoración puede ser arriesgado sin antes conocer el contenido de las pruebas realizadas. Nos topamos con el problema de no poder acceder a éstas, aunque sí está disponible el modelo educativo diseñado por la OCDE, así como una muestra de preguntas liberadas. Sobre todo ello nos pronunciábamos en un artículo anterior (Domínguez, 2013). De entrada, aunque resulta bastante difícil disentir de las competencias recogidas por la OCDE, agrupadas en cuatro áreas (dinero y transacciones, planificación y gestión de finanzas, riesgo y retribución, y entorno financiero), no puede dejar de constatarse el extenso arsenal de conocimientos que sería preciso desplegar para poder aspirar a alcanzar el dominio de tales competencias.

Por lo que concierne a las preguntas liberadas, todas ellas de gran interés, van encaminadas a la resolución de situaciones similares a las que un joven puede encontrarse en la realidad (OCDE, 2012b; OCDE, 2014c). Las respuestas adecuadas exigen combinar una serie de ingredientes, tales como la identificación de la información relevante, su contextualización y el desarrollo de un proceso de razonamiento.

A título de ejemplo, una de las preguntas es la siguiente: *“Natalia trabaja en un restaurante 3 tardes a la semana. Cada tarde, trabaja 4 horas y gana 10 zeds por hora. Cada semana, Natalia gana además 80 zeds en propinas. Natalia ahorra exactamente la mitad de la cantidad total de dinero que gana cada semana. Natalia quiere ahorrar 600 zeds para ir de vacaciones. ¿Cuántas semanas tardará Natalia en ahorrar 600 zeds?”*.

Aun cuando se trata de un problema que encaja dentro de la gestión del presupuesto personal, incluida en el ámbito de la educación financiera en sentido amplio, pueden surgir dudas razonables de que un alumno de 15 años necesite un entrenamiento financiero específico para resolverlo.

Con las debidas cautelas derivadas del desconocimiento de los detalles pertinentes, podría sostenerse la tesis de que el fracaso de un colectivo de estudiantes para superar ese tipo de cuestiones puede obedecer, más que a la falta de conocimientos financieros, a la existencia de un déficit en habilidades básicas como la comprensión de textos escritos, la capacidad de razonamiento o el manejo de nociones de cálculo elemental. De igual manera, la obtención de una buena puntuación puede responder simplemente a la posesión de dichas habilidades. En suma, los resultados del PISA pueden arrojar valiosas pistas, pero no sólo en el terreno de la educación financiera.

La OCDE no ha demorado el análisis de los factores explicativos de las diferencias de los resultados por países. Ya en el propio documento de

difusión de estos (OCDE, 2014a) se lleva a cabo un detallado y profundo análisis estadístico.

Entre otros aspectos, se presta atención a la correlación existente entre la actuación en matemáticas y educación financiera, por un lado, y entre lectura y educación financiera, por otro. Para el conjunto de las pruebas realizadas, la correlación media es de 0,83 entre matemáticas y educación financiera, y de 0,79 entre esta última y lectura (OCDE, 2014a, pág. 68)². En España, ambas correlaciones son inferiores: la primera se cifra en 0,79 y la segunda, en 0,65 (MECD, 2014, pág. 57)³.

Según la OCDE (2014a, pág. 68), las considerables diferencias en las referidas correlaciones existentes en algunos países “sugieren que el conocimiento y las competencias adicionales a las matemáticas y la lectura deben fortalecerse en estos países para permitir a los estudiantes realizar decisiones financieras informadas y planificar su futuro”.

Por otro lado, la OCDE (2014a, págs. 68-69) examina en qué medida la variación en la actuación en cultura financiera puede ser explicada por la actuación en matemáticas y lectura. Concluye al respecto que: i) alrededor de un 25% de la puntuación en educación financiera refleja factores que son únicamente captados por la valoración de dicha vertiente formativa; ii) el 75% restante de la puntuación en educación financiera refleja competencias que pueden medirse en las valoraciones sobre matemáticas y/o lectura.

España se encuentra entre los países donde la actuación en matemáticas y lectura explica una menor proporción de la variación en alfabetización financiera (OCDE, 2014a, pág. 69). Una serie de investigaciones realizadas ponen de relieve la influencia de distintos factores tales como el capital social y cultural del alumno (Albert et al., 2014) o el esfuerzo del estudiante (Fernández de Guevara et al., 2014), sin olvidar el posible sesgo de elección de los centros que deciden participar en las pruebas (Hospido et al., 2014).

Como corolario, la OCDE (2014a, pág. 69-70) constata que “las fuertes correlaciones positivas entre campos indica que, en general, los estudiantes que muestran altos niveles de destreza en matemáticas y/o lectura también tienen un buen desempeño en alfabetización financiera. Hay, sin embargo, amplias variaciones en la actuación en educación financiera para cualquier nivel dado de actuación en matemáticas y lectura, lo que significa que las competencias medidas por la valoración de la

² La correlación entre matemáticas y lectura es de 0,77 (OCDE, 2014a, pág. 68).

³ También es inferior la correlación entre matemáticas y lectura: 0,72 (MECD, 2014, pág. 57).

alfabetización financiera pueden exceder o quedar por debajo de la capacidad para usar el conocimiento que los estudiantes adquirieron de las enseñanzas en la educación obligatoria”.

De manera significativa se destacan algunos países, como Australia, República Checa, Nueva Zelanda y Federación Rusa, en los que los estudiantes obtienen unas puntuaciones sustancialmente superiores a las que cabría esperar de sus puntuaciones en matemáticas y lectura. A este respecto, no puede obviarse el hecho de que algunos de estos países han adoptado diversas medidas para la implantación de la educación financiera en los programas oficiales (OCDE, 2014a, pág. 70).

Referencias bibliográficas

ALBERT, C.; NEIRA, I., y GARCÍA, A. (2014): “Capital cultural y social: sus efectos en el conocimiento financiero según PISA 2012”, en INEE (2014).

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011a): “El Informe PISA y la educación financiera”, La Opinión de Málaga, 2 de febrero.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011b): “Educación financiera para los jóvenes: balance de una experiencia”, eXtoikos, nº 2.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013): “Educación financiera en la escuela: las competencias según el PISA”, eXtoikos, nº 11.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014): “PISA, educación financiera y educación básica”, diario Sur, 28 de julio.

FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; SERRANO, L., y SOLER, Á. (2014): “Esfuerzo y competencia financiera en España: un análisis con datos PISA”, en INEE (2014).

HOSPIDO, L.; VILLANUEVA, E., y ZAMARRO, G. (2014): “Educación financiera y rendimiento educativo: caracterizando el sesgo de elección”, en INEE (2014).

INSTITUTO NACIONAL DE EVALUACIÓN EDUCATIVA (INEE) (2014): “PISA 2012 Competencia Financiera. Análisis secundario. Informe español. Versión preliminar”.

JIMÉNEZ-MARTÍN, S., y VILAPLANA, C. (2014). “Análisis de la relación entre Educación Financiera y Matemáticas a partir del Programa Escuela 2.0”, en INEE (2014).

LACUESTA, A.; MARTÍNEZ, M., y MORAL, E. (2014): “Factores que mejoran el conocimiento financiero. El papel de la educación financiera escolar”, en INEE (2014).

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE (MECD) (2014): “PISA 2012 Competencia Financiera. Informe español”.

OCDE (2012a): “PISA 2012 Financial Literacy Framework”, Draft, 7 de marzo.

OCDE (2012b): “Ítems liberados de PISA-Competencia Financiera”.

OCDE (2014a): “PISA 2012 Results: Students and Money. Financial Literacy Skills for the 21st Century (volumen VI)”.

OCDE (2014b): “Programme for International Student Assessment (PISA). Results from PISA 2012 Financial Literacy. Country Note: Spain”.

OCDE (2014c): “PISA 2012 Financial Literacy. Questions and answers”.

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2015	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona		2014	2015	2014	2015			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,4	2,2	0,9	1,5	1,4	3,4	1,4	3,6	III Trim.	BdE, INE y AEEA	Crecimiento 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	2,9	0,8	1,6	2,2	3,9	1,9	4,3			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,2	-0,7	0,1	-0,1	-0,8	-0,5	-0,5	-0,7			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,9	1,6	0,6	0,9	1,2	3,1	2,4	5,7	III Trim.	Eurostat e INE	Crecimiento del empleo, si bien no se ha traducido en una reducción de la tasa de paro significativa en España y en Andalucía
5. Tasa de paro (%)	6,1	5,1	11,6	10,8	24,4	21,2	34,8	32,7			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	1,6	-0,1	0,4	-0,1	-0,2	-0,9	-0,3	-0,9	III Trim.	Eurostat e INE	Continuidad de la evolución negativa de los precios, apoyada en la caída de los precios del petróleo
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-6,0	-6,7	15,3	7,7	-70,0	277,8	4,1	24,2	III Trim.	Eurostat, INE e IEA	Aumento del superávit comercial en España y en Andalucía debido a la ampliación del saldo con la UE
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-4,9	-4,0	-2,4	-2,0	-5,8	-4,7	-1,2 ⁽¹⁾	-0,7 ⁽¹⁾	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda pública
9. Deuda pública (%s/PIB)	104,8	105,3	96,2	94,0	97,7	100,8	22,5 ⁽¹⁾	21,1 ⁽¹⁾	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,3	0,25	0,05	0,05	--	--	--	--	III Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,32	0,68	0,33	0,15	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,53	2,17	2,28	1,48	2,72	1,48	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	13,4	-0,6	12,6	14,0	20,2	-3,6	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	6,9	7,1	-0,7	0,1	-3,3	-3,5	-3,1	-4,3			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	6,4	8,1	-2,8	2,8	0,5	-0,7	-1,0	1,1			

Notas:

(1) Correspondiente a la Junta de Andalucía.

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

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

(Fecha actualización: 8.12.2015)

Nivel de educación financiera en el mundo en 2014

Rafael López del Paso

Resumen: El objetivo de esta nota es mostrar el nivel de educación financiera en adultos a escala mundial tomando como referencia la Encuesta sobre Educación Financiera elaborada por S&P.

Palabras clave: Educación financiera; nivel por países; Banco Mundial.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

Transcurridos ocho años desde la eclosión de la última crisis financiera internacional, cuyas consecuencias hoy día todavía se padecen, nadie discute que uno de los factores que ha agravado sus efectos ha sido el déficit de educación financiera. La relevancia atribuida a la materia ha desencadenado en el “nacimiento” de una pujante corriente de investigación centrada en su estudio, contándose por centenares los estudios e informes tendentes a diagnosticar el nivel de educación financiera existente, los factores que explican sus bajos registros y las medidas correctoras necesarias que mejorarla y que goce de “buena salud”. Sin embargo, cuando se atiende a su enfoque, rápidamente se constata que la inmensa mayoría presenta naturaleza cualitativa, siendo escasos los de carácter cuantitativo, que, a su vez, suelen ser parciales en lo que respecta a su alcance geográfico, poblacional y temporal. De hecho, no ha sido hasta el pasado mes de noviembre de 2015, cuando se ha publicado por primera vez, por parte del Banco Mundial (2015), un informe en que se ofrece una panorámica del nivel de educación de la población en general a escala mundial.

El informe se basa en una encuesta realizada por teléfono en 2014 a más de 140.000 adultos (mayores de 15 años) de 140 nacionalidades, conformada por cuatro cuestiones básicas sobre diversificación del riesgo, inflación y tipo de interés simple y compuesto. Atendiendo a la metodología empleada, se entiende que una persona dispone de un nivel de conocimiento adecuado cuando responde correctamente a 3 de las 4 preguntas planteadas. De acuerdo con los resultados obtenidos, sólo el 33% de la población mundial supera este umbral. Extrapolando, 3.500 millones de personas mayores de 15 años desconocen los conceptos financieros básicos. Sin embargo, como se pone de manifiesto en el gráfico 1, existen diferencias sustanciales entre países, alcanzándose los mayores niveles, con

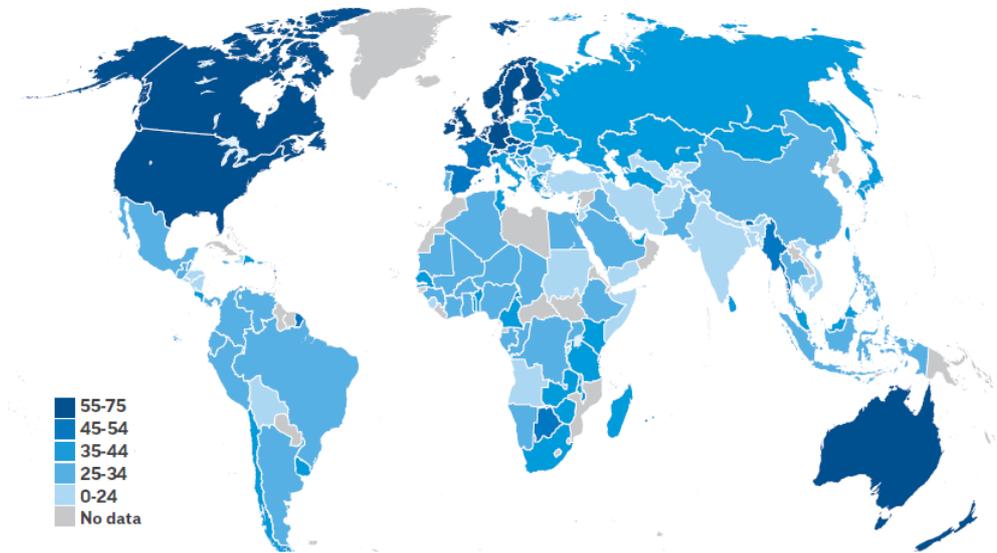
porcentajes superiores al 65%, en Australia, Canadá, Dinamarca, Finlandia Alemania, Israel, Holanda, Noruega y Reino Unido. Sólo 14 naciones, el 10% del total, se encuentran en el escalón superior. Para la mayoría de los países, uno de cada cuatro entrevistados supera la “prueba”. Los registros inferiores se dan, fundamentalmente, en los países del Sureste asiático, del Sur de África y de Centroamérica. Como se refleja en el gráfico 2, en el mundo desarrollado, las diferencias en el nivel de educación financiera vienen explicadas en un 50% por las correspondientes al PIB per cápita, siendo del 38% en el caso de los que presentan un PIB por habitante inferior a los 12.000 USD.

Aun cuando se pueda considerar que el “atino” en la respuesta a cuatro cuestiones no constituye una referencia válida para determinar el nivel de conocimientos financieros de una sociedad, lo que sí es cierto es que las reglas del juego son comunes para todos, lo que nos permite, al menos, realizar comparaciones y análisis de posicionamiento relativo. Qué duda cabe que la senda que queda por recorrer para obtener un indicador del nivel de educación financiera consistente no es despreciable. Ahora bien, sólo se hace camino al andar y ya se han dado los primeros pasos.

Referencias bibliográficas:

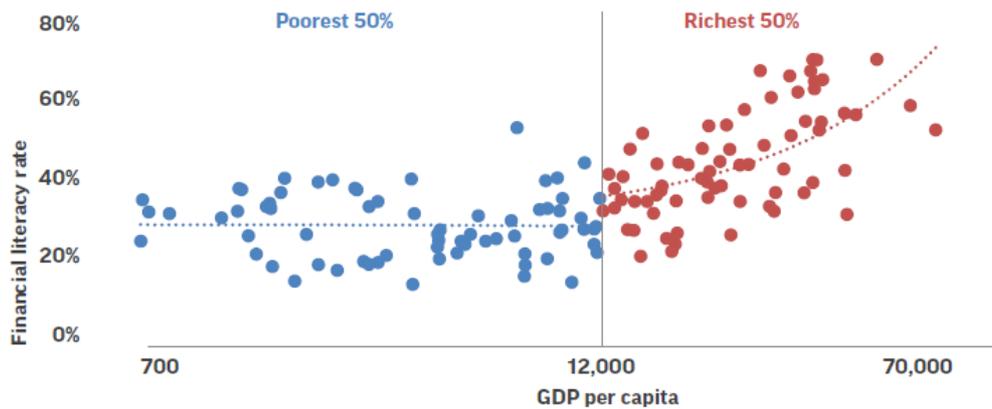
BANCO MUNDIAL (2015): Financial Literacy Around the World. Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey.

Gráfico 1: Nivel de educación financiera en el mundo. 2014
Porcentaje de adultos que superan 3 de las 4 cuestiones planteadas



Fuente: Banco Mundial (2015).

Gráfico 2: Nivel de educación financiera y desarrollo económico. 2014



Fuente: Banco Mundial (2015).

El nivel de educación financiera en España

Rafael López del Paso

Resumen: El propósito de esta nota ofrecer una visión del nivel de educación financiera en España, atendiendo a los distintos estudios de alcance internacional y nacional que se han desarrollado sobre esta materia.

Palabras clave: Educación financiera; España.

Códigos JEL: A21; I22.

Hace casi cuarenta años, José Luis Sampedro ponía de relieve la paradoja de que “el bachiller sale de las aulas conociendo, por ejemplo, lo que es la calcopirita, pero sin haber recibido la menor información de lo que es un banco. A pesar de que indudablemente es casi seguro que el flamante bachiller habrá de recurrir a algún banco durante su vida, siendo, en cambio, poco probable que le afecte algo relacionado con la calcopirita”.

Las consecuencias de la permanente discriminación de la Economía en los planes de estudios no universitarios en nuestro país se ha visto reflejado en los diversos diagnósticos que se han efectuado basándose en distintos estudios de alcance internacional y nacional.

En relación a los primeros, recientemente el Banco Mundial¹ ha puesto de manifiesto que sólo el 49% de los españoles mayores de 15 años responden con “solvencia” a 3 de 4 preguntas planteadas, relativas a cuestiones básicas sobre diversificación del riesgo, inflación y tipo de interés simple y compuesto. Aun cuando en términos relativos España ocupa en el ranking una posición de “confort”, la 24ª de 140, superando en 16 p.p. al promedio mundial, dista mucho de los niveles alcanzados en países como Noruega, Dinamarca, Israel y Reino Unido, donde al menos dos de cada tres ciudadanos “aprueban” en materia financiera.

En la misma línea, el estudio acometido en 2010 por Fidelity International², tomando como base las respuestas de 9.000 ahorradores de once países europeos, revela que el 59% de los españoles mayores de edad presentan un “pobre” nivel de educación financiera, 12 p.p. inferior al del conjunto de la muestra. Los resultados son mucho más preocupantes si se atiende al sondeo realizado en 2011 por ING³, puesto que el 92% declara poseer un bajo nivel de educación financiera, y el 56% de los encuestados manifiesta no saber analizar los aspectos necesarios para la toma de decisiones en este ámbito.

¹ Banco Mundial (2015): *Financial Literacy Around the World. Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey.*

² Fidelity International (2011): *Nivel de conocimiento de los productos financieros*

³ ING (2012): *Nivel de conocimientos financieros en Europa*

Particularizando al colectivo de alumnos de 15 años de edad, las pruebas del PISA revelan que los estudiantes españoles muestran unos conocimientos financieros inferiores a la media de los 13 países de la OCDE⁴ incluidos en el estudio, puesto que sólo el 16,5% de los estudiantes (15,3% de media en la OCDE) no alcanza el umbral base de desenvolvimiento en cuestiones financieras⁵.

Si se atiende a los estudios y las encuestas centrados únicamente en nuestro país, los resultados no son más halagüeños. El estudio llevado a cabo por el Observatorio Inverco, de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones⁶, en octubre de 2010, concluye que únicamente el 15% de la población afirma poseer un nivel de conocimiento financiero elevado sobre productos financieros como los depósitos, los fondos de inversión, los planes de pensiones, la renta variable y los seguros.

Mediante otra encuesta realizada también en 2010 por la Confederación Española de Organizaciones de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (CEACCU⁷) a 1.700 consumidores, se revela que más del 60% de los españoles no contratan ningún producto financiero debido a su ignorancia sobre las características básicas de cualquier producto.

A través de una encuesta similar, realizada en 2007 por la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros de España (ADICAE⁸), se señala que el 92% de los consumidores españoles desconocen los términos básicos que determinan las condiciones de su préstamo hipotecario.

⁴ OCDE (2014): *“PISA 2012 Results: Students and Money. Financial Literacy Skills for the 21st Century (volumen VI)”*.

⁵ Véase Domínguez Martínez (2015): “El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada”, en este número.

⁶ Observatorio Inverco (2011): *Perfil sociocultural del inversor.*

⁷ CEACCU (2013): *Estudio sobre ahorro e inversión.*

⁸ ADICAE (2008): *La realidad del crédito en España.*

En 2015, el Banco de España ha anunciado que, en línea con la prueba piloto que la OCDE realizó en 2010 en 14 países, en los primeros meses de 2016 llevará a cabo una encuesta a 20.000 hogares, compuesta por 110 cuestiones con el fin de obtener información sobre los conocimientos financieros y la inclusión financiera.

La educación financiera en PISA: aspectos metodológicos

Rafael López del Paso

Resumen: El objetivo de esta nota es mostrar, de forma sucinta, el modo en que se lleva a cabo, en el marco de PISA, la medición de la capacidad de los alumnos para demostrar y aplicar los conocimientos y destrezas en el ámbito financiero.

Palabras clave: Educación financiera; PISA; competencias; España; OCDE.

Códigos JEL: A21; I22.

Durante los últimos treinta y cinco años, el sistema educativo español se ha visto sometido a continuas reformas parciales de dispar intensidad, tendentes a paliar su asincronía y la lentitud en su respuesta a las necesidades económicas sociales existentes en cada momento. Aun cuando, al menos apriorísticamente, se trata de medidas cuyos frutos no se materializan ni visualizan en el corto plazo, no se puede decir que la espera y la benevolencia hayan sido rasgos dominantes que han marcado su evaluación, ya que, en muchos casos, han sido denostadas incluso con carácter previo a su promulgación. Aun cuando a la luz de los hechos resultaría difícil no compartir en términos globales esta valoración, no es menos cierto que el “dictado de sentencias” no siempre ha respondido a análisis serios y rigurosos, pues la parcialidad de sus planteamientos han conllevado claramente un importante sesgo confirmatorio.

Dentro de la batería de argumentos negativos esgrimidos ha ocupado una posición central los pobres resultados obtenidos en los estudios internacionales comparados y periódicos del rendimiento de los escolares, como es el caso de PISA (Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos). Si bien es cierto que nuestro país no se ha prodigado en el pelotón de cabeza, ni siquiera en el perseguidor, también lo es que, en muchos casos, desafortunadamente, los resultados se han presentado de manera algo simplista, al menos por un doble motivo. Por un lado, por omitir, el impacto de las diferencias estructurales y coyunturales existentes entre los países. Por otro, al focalizarse en la posición ocupada en el ranking, pasando por alto u otorgándoles un papel marginal a la información y conclusiones detalladas que de ellos se desprenden, como puede ser el porcentaje de estudiantes que se consideran “aptos”.

Esta casuística se presenta en valoración global de los resultados de las primeras pruebas relativas a la educación financiera llevadas a cabo dentro del PISA en el año 2012, publicadas en 2014, dado que no se puede hacer abstracción de: 1) los déficits constatados en España en el ámbito de la educación económica y financiera, dada la tradicional discriminación negativa de la Economía en los planes

de estudios (Domínguez y López, 2011); y 2) la multidimensionalidad y la complejidad de la competencia a evaluar¹.

La valoración de esta competencia sigue la misma estructura que en el resto de las evaluadas por PISA, construyéndose en torno a tres dimensiones: contenidos, procesos y contextos. Por su parte, las áreas de conocimiento son cuatro: dinero y transacciones, planificación y gestión de finanzas, riesgo y retribución, y entorno financiero².

La prueba consiste en un test compuesto por 40 cuestiones de dispar dificultad, que determina la puntuación que se le asigna. El resultado para cada país representa el promedio de una muestra representativa de estudiantes, fijándose en 500 puntos la puntuación media de la OCDE. Por su parte, la media de las desviaciones típicas de los países participantes es de 100 puntos. Por su parte, el rendimiento de cada alumno se estratifica en cinco niveles (del 1 al 5), atendiendo a los puntos obtenidos. Un resultado inferior a 325, implica que el alumno no puede superar con éxito la mayoría de las cuestiones de menor dificultad planteadas. Se estima que el alumno encuadrado en un determinado nivel se encuentra capacitado para resolver las cuestiones propias de grados inferiores. A continuación, se muestran los conocimientos y habilidades asociadas a cada nivel (OCDE, 2012a):

- Nivel 1 (puntuación entre 326 y 400):

¹ A efectos de PISA, la competencia financiera se concibe como “el conocimiento y la comprensión de conceptos y riesgos financieros, y las destrezas, motivación y confianza para aplicar dicho conocimiento y comprensión con el fin de tomar decisiones eficaces en distintos contextos financieros, mejorar el bienestar financiero de los individuos y la sociedad, y permitir la participación activa en la vida económica” (OCDE, 2012a).

² Véase Domínguez Martínez (2013) donde se hace una reflexión acerca de las implicaciones y exigencias derivadas de las competencias planteadas por la OCDE (2012b) dentro del PISA, en relación con el nivel de educación financiera de los estudiantes de enseñanza secundaria a la edad de 15 años.

- Identificar productos y términos financieros comunes, e interpretar información relativa a conceptos financieros básicos.
 - Reconocer la diferencia entre necesidades y deseos, y tomar decisiones sencillas sobre sus gastos cotidianos.
 - Precisar la finalidad de documentos financieros cotidianos, tales como una factura.
 - Aplicar una única operación numérica sencilla (suma, resta y multiplicación) en contextos financieros probablemente familiares.
- Nivel 2 (puntuación entre 400 y 475):
- Comenzar a aplicar su conocimiento sobre términos y productos financieros cotidianos y comúnmente empleados.
 - Utilizar la información dada para tomar decisiones financieras en contextos que les resultan familiares.
 - Reconocer el valor de un presupuesto sencillo e interpretar características esenciales de los documentos financieros de uso cotidiano.
 - Aplicar una única operación básica, incluyendo la división, para contestar cuestiones financieras.
 - Comprensión de las relaciones entre algunos elementos financieros, como la cantidad empleada y los gastos en los que se ha incurrido.
- Nivel 3 (puntuación entre 475 y 550):
- Aplicar su conocimiento sobre conceptos, términos y productos financieros a situaciones que les resulten relevantes.
 - Ser capaces de analizar las consecuencias de las decisiones financieras y pueden realizar planes financieros sencillos en contextos familiares.
 - Interpretar directamente ciertos documentos financieros y aplicar un gran rango de operaciones numéricas básicas, incluyendo el cálculo de porcentajes.
 - Elegir las operaciones numéricas que son necesarias para resolver problemas rutinarios en contextos relacionados con el dinero relativamente comunes, por ejemplo, el cálculo de un presupuesto.
- Nivel 4 (puntuación entre 550 y 625):
- Aplicar su conocimiento sobre conceptos, términos y productos financieros menos comunes a contextos que les serán relevantes a medida que avanzan hacia la edad adulta, como son la gestión de una cuenta bancaria o el interés compuesto en productos de ahorro.
 - Interpretar y evaluar una variedad de documentos financieros detallados, como el extracto de una cuenta bancaria y explicar la función de productos financieros menos utilizados habitualmente.
 - Tomar decisiones financieras teniendo en cuenta consecuencias a largo plazo, como son comprender la implicación global del coste de devolver un préstamo a largo plazo.
 - Resolver problemas rutinarios en contextos menos comunes relacionados con el dinero.
- Nivel 5 (puntuación superior a 625):
- Aplicar su conocimiento de una amplia gama de conceptos, términos y productos financieros a contextos que pueden resultarles relevantes solo a largo plazo.
 - Analizar productos financieros complejos y tener en cuenta las características significativas de documentos financieros que no están especificadas o no son evidentes, como costes de transacciones.
 - Trabajar con gran nivel de precisión y resolver problemas financieros no rutinarios.
 - Describir las posibles consecuencias de las decisiones financieras mostrando una comprensión más amplia del panorama financiero, como el impuesto sobre la renta.

Así, por ejemplo, con un intervalo de confianza al 95%, España presenta una puntuación media estimada de 484,2, inferior a la media de la OCDE, si bien el 54% de los alumnos españoles (62% de la OCDE) se sitúan en un nivel 3 (en el que se encuentra la mediana) o superior de rendimiento en esta competencia (OCDE, 2015)³.

Atendiendo a los resultados obtenidos, todo parece indicar que, a pesar de la llegada tardía y titubeante de las finanzas a las aulas, la situación en nuestro país no es tan dramática, en términos relativos como la que de los grandes titulares se desprende. En un mundo como el actual y en el que nos tocará vivir, la

³ Véase Domínguez Martínez (2015): “El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada”, en este número, donde se valoran los resultados de las primeras pruebas relativas a la educación financiera en PISA en el caso de España.

mejora de la educación financiera constituye una tarea prioritaria, por el valor que entraña en sí, que no por el lugar que se ocupe en la fotografía. En materias complejas no conviene dejarse persuadir por el atractivo de los “grandes números” pues incurrimos en el riesgo de que los árboles no nos dejen ver el bosque.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2013): “Educación financiera en la escuela: las competencias según el PISA”, eXtoikos, nº 11.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada”, eXtoikos, nº 17.

DOMÍNGUEZ, J.M. y LÓPEZ, R. (2011): “La Economía en el sistema educativos español”, eXtoikos, nº 1, págs. 91-93.

OCDE (2012a): “PISA 2012 Financial Literacy Framework”, Draft, 7 de marzo.

OCDE (2012b): “Ítems liberados de PISA-Competencia Financiera”, OCDE PISA 2012.

OCDE (2015): PISA 2012 Results: Students and Money (Volume VI).

La percepción del coste de la financiación: pensamiento rápido vs. pensamiento lento

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota, a través de un ejemplo en el que se comparan dos opciones de financiación con distintas condiciones, se incide en la necesidad de adoptar las decisiones financieras a partir del cálculo del coste efectivo de las alternativas planteadas, a fin de evitar incurrir en eventuales errores derivados de posibles sesgos del pensamiento intuitivo.

Palabras clave: Educación financiera; coste efectivo financiación; percepción.

Códigos JEL: A20; D14; D81; E42.

En la obra "Pensar rápido, pensar despacio"¹, Daniel Kahneman, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2002², pone de relieve los sesgos inherentes al pensamiento intuitivo y alerta de las dificultades existentes para vencer las ilusiones cognitivas. Kahneman expone en detalle los dos modos de pensamiento delimitados por los psicólogos (op. cit., pág. 35): "El Sistema 1 opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El Sistema 2 centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos".

El ámbito financiero ofrece múltiples situaciones en las que, por distintas circunstancias, las percepciones intuitivas pueden tener una gran relevancia y, desafortunadamente, no son pocas las decisiones que se adoptan sin haber calibrado adecuadamente las implicaciones reales de las elecciones.

A título indicativo, en esta nota se trae a colación la consideración de un caso concreto en el que se plantean dos opciones para obtener financiación con distintas condiciones. El ejemplo u otro similar se ha utilizado en el contexto de acciones formativas para jóvenes desarrolladas por el proyecto Edufinet.

El enunciado del caso planteado es el siguiente³: Se ofrecen dos opciones para obtener un anticipo de una beca, ambas con la obligación de devolver el importe del préstamo al vencimiento, al cabo de 3 meses:

- Opción a: Préstamo a un tipo de interés anual del 6% y una comisión de apertura del 0%.
- Opción b: Préstamo a un tipo de interés del 0% y una comisión de apertura del 2%.

No es en absoluto descabellado que el pensamiento rápido nos pueda inclinar a inclinarnos por la segunda opción, ante la seducción de afrontar un tipo de interés nulo. De hecho, la mayoría de las personas a las que se plantea la elección tiende a decantarse por esta opción⁴.

Aunque sea más tedioso, ante este tipo de elecciones conviene apelar al pensamiento lento, lo que, en este caso, nos debe llevar a realizar algunos cálculos básicos a fin de poder realizar una comparación homogénea del verdadero coste implícito en cada una de las opciones ofrecidas. Como ante cualquier elección financiera, es fundamental identificar los flujos dinerarios y los momentos en que tienen lugar:

- Opción a: Se obtienen inicialmente 3.000 euros; dentro de 3 meses hay que devolverlos, pagando 3.000 euros, así como los intereses correspondientes: $(6\% \times 3.000)/4 = 45$ euros. El tipo de interés es, así, del 1,5% ($100 \times 45/3.000$) en un trimestre (6% anual).
- Opción b: Inicialmente se perciben 2.940 euros ($3.000 - 2\% \times 3.000$); al cabo de 3 meses hay que devolver 3.000 euros. El tipo de interés trimestral es, así, del 2,04% ($100 \times 60/2.940$), lo que implica un tipo de interés anual del 8,2%.

Si, adicionalmente, calculamos la tasa anual a término vencido equivalente (TAE)⁵, observamos cómo se acentúa la diferencia entre las dos opciones: 6,1% y 8,4%, respectivamente⁶.

Kahneman (op. cit., pág. 45), después de constatar que "adoptar como norma de vida la vigilancia

¹ Edición original de 2011; versión española, Random House Mondadori, 2012.

² El hecho de tratarse de un no economista no viene sino a reflejar la importancia de la Psicología en el estudio del comportamiento económico de los individuos.

³ José M. Domínguez Martínez, "Educación financiera para jóvenes: una visión introductoria", Instituto de Análisis Económico y Social, Documento de Trabajo 05/2013.

⁴ No faltan, desde luego, quienes, siguiendo un posicionamiento estratégico prefijado, consideran que el mero planteamiento de las dos opciones, la primera de ellas con un elemento tan atractivo, debe de ocultar alguna trampa, por lo que deciden decantarse por la otra opción.

⁵ Vid. Edufinet, "Guía Financiera", 5ª ed., Thomson Reuters Aranzadi, y www.edufinet.com.

⁶ $TAE(a) = (1 + 0,015)^4 - 1 = 0,061$; $TAE(b) = (1 + 0,0204)^4 - 1 = 0,084$.

continua no es necesariamente bueno, y además es impracticable”, recomienda que “Lo mejor que podemos hacer es llegar a un compromiso: aprender a reconocer situaciones en las que los errores sean probables y esforzarnos en evitar errores importantes cuando están en juego cosas de primer orden”.

Por cierto, el Premio Nobel de Economía no economista nos recuerda (op. cit., pág. 25) que ni siquiera las intuiciones de los profesionales son siempre fiables, ya que no necesariamente derivan de la experiencia.

El origen de las calculadoras actuales: la Pascalina

Rafael López del Paso

Resumen: En la presente nota se muestra el origen de las calculadoras actuales como instrumento para facilitar el cobro de impuestos.

Palabras clave: Blaise Pascal; Pascalina: calculadora; impuestos.

Códigos JEL: A12.

Inmersos en un incesante proceso de innovación y desarrollo tecnológico, asistimos a diario a la presentación de nuevos o renovados dispositivos que, mejorando con creces en cuanto a capacidad y prestaciones a sus predecesores, nos permiten una mejor cobertura de nuestras necesidades presentes y planificación de las futuras. Bajo esta dinámica resulta difícil concebir el surgimiento de cualquier “descubrimiento” de esta naturaleza fuera de su industria específica y de manos de personal ajeno a los gremios de ingenieros e informáticos. Sin embargo, esta realidad cuasi axiomática no encuentra su reflejo cuando se proyecta hacia el pasado, pues numerosos son los “inventos” que fueron concebidos en las mentes de grandes matemáticos, economistas y filósofos, preocupados por elevar el nivel de bienestar de la sociedad en la que les había tocado y venideras, ya que, como señaló Ortega y Gasset, “la vida es una serie de colisiones con el futuro; no es una suma de lo que hemos sido, sino de lo que anhelamos ser”.

Tal es el caso de la calculadora mecánica, cuya autoría corresponde al filósofo y matemático francés Blaise Pascal. Corría el año 1631, cuando su padre, haciendo uso de los derechos que el ordenamiento jurídico le otorgaba, vendió su puesto de vicepresidente del Cour des Aides por 65.665 libras. La cantidad obtenida fue invertida en bonos del tesoro francés, con objeto de obtener rentas suficientes como para poder trasladarse a vivir a París, donde el pequeño Blaise obtuviera la educación deseada y desplegar todo el potencial intelectual del que continuamente daba sobradas muestras. Sin embargo, en 1638, Richelieu congeló el pago de los cupones, dada la complicada situación financiera del país, inmerso en la Guerra de los Treinta Años, lo que provocó que el valor de los títulos de renta fija adquiridos por la familia Pascal se viera reducida a 7.300 libras. Como reacción a esta medida, Étienne Pascal, al igual que gran parte de tenedores de deuda pública francesa, se opusieron a las políticas fiscales del Cardenal Richelieu, siendo perseguidos, lo que le llevó a exiliarse, dejando a sus tres hijos al cargo de su vecina, Madame Sainctot. Esta situación se mantuvo hasta 1640, cuando le fue concedido el perdón tras la asistencia de Richelieu a una obra de teatro infantil, en la que actuó su hija Jacqueline, y caerle ésta en gracia.

Tras ese episodio, Étienne fue nombrado encargado del cobro de impuestos en Ruan, Normandía. Lejos de ser un premio, se convirtió en una labor titánica, puesto que los archivos fiscales de la ciudad presentaban una situación caótica. En 1642, en un intento de ayudar a su padre en esta tarea, que implicaba continuos y extenuantes cálculos de impuestos y deudas, Blaise (que todavía no había cumplido diecinueve años) inventó y construyó la llamada Pascalina, la primera máquina que era capaz de realizar operaciones de adición y sustracción de forma mecánica, mediante un sistema basado en engranajes. De la Pascalina, a la que los estudiosos de la computación consideran la precursora de las calculadoras de hoy, se conservan dos ejemplares que se encuentran expuestos en el museo de Zwinger, en Dresde, Alemania, y en el Musée des Arts et Métiers, en París.

Sin embargo, y a pesar de su alcance, el dispositivo pasó totalmente desapercibido debido a su elevado coste de producción, quedando restringido a la categoría de juguete y símbolo de estatus para los adinerados y burgueses de Francia y del resto Europa. El rechazo inicial no alteró los planes de Pascal, quien, sin cejar en el empeño, continuó incorporando mejoras en el diseño, llegando a construir cincuenta máquinas en un plazo de diez años, hasta que definitivamente fue superado por artilugios de mayores prestaciones.

La relevancia de sus aportaciones en los campos de las matemáticas y la física, incluso en el literario, en el que llegó ser uno de autores más importantes del periodo clásico francés, eclipsan su gran invento que, aunque limitado para el objetivo para el que fue concebido, a la postre ha constituido la base sobre la que se sustenta gran parte del engranaje que dinamiza la actividad diaria mundial. Sin duda, la Pascalina constituye un claro ejemplo de que gran parte de las innovaciones que se han surgido a lo largo de la historia encuentran sustrato en la economía y de que las grandes ideas siempre encuentran su punto de maduración.

La educación financiera vista por los ciudadanos

José Antonio Díaz Campos

El profesor José Luis Sampedro afirmaba que “el bachiller o el alumno de enseñanza media o preuniversitaria sale de las aulas conociendo, por ejemplo, lo que es la calcopirita, pero sin haber recibido la menor información sobre lo que es un banco. A pesar de que indudablemente (sin la menor intención de menospreciar a la calcopirita) es casi seguro que el flamante bachiller habrá de recurrir a algún banco durante su vida, siendo, en cambio, poco probable que le afecte algo relacionado con la calcopirita. Y hasta me atrevo a añadir que, de afectarle, puede que sea únicamente por motivos económicos en la mayoría de los casos”¹.

Más de cuarenta y cinco años después de que el profesor Sampedro hiciera esta afirmación, la situación ha cambiado, aunque no lo ha hecho a la velocidad que debería. La educación financiera en la actualidad se ha hecho aún más imprescindible debido al auge de nuevos productos y servicios financieros, al incremento de su complejidad y al proceso de globalización al que está sometido el mundo. Sin embargo, diversos estudios y encuestas muestran que la población no tiene un nivel de educación financiero adecuado para gestionar sus finanzas personales.

Por ello, en este artículo se entrevistan a cuatro personas de diversos ámbitos con el objetivo de calibrar cuál es su opinión acerca de la educación financiera en la actualidad. A continuación se muestran las preguntas planteadas a los entrevistados:

1. En su opinión ¿cuál es el nivel medio de educación financiera de la población española?
2. ¿Debería estar presente la educación financiera en el currículo escolar? Si es así, ¿desde qué edad?
3. ¿Cuál cree que es la mejor manera de adquirir un nivel de educación financiera adecuado en la actualidad?
4. ¿Qué pueden hacer los padres para ayudar a sus hijos a formarse financieramente?
5. ¿Qué papel ha jugado el nivel de educación financiera de la población en la última crisis económica experimentada en España?



¹ Nota preliminar a la sexta edición de la versión española de la obra *Curso de Economía Moderna*, de Paul A. Samuelson.



Francisco González
Estudiante

“A mí me hubiera gustado tener la oportunidad de estudiar educación financiera antes que otras asignaturas que, la verdad, considero prescindibles”

1. Yo creo que el nivel de educación financiera de los españoles debe ser bajo, puesto que a mi alrededor observo mucho desconocimiento y confusión acerca de cuestiones financieras.
2. A mí me hubiera gustado tener la oportunidad de estudiar educación financiera antes que otras asignaturas que, la verdad, considero prescindibles. Sin embargo, creo que la educación financiera debe comenzar a enseñarse a partir de la ESO, puesto que antes puede que sea un poco pronto para alumnos que no tienen una buena base matemática.
3. Como en los colegios e institutos no se enseña educación financiera, la mejor solución a esta carencia es formarse uno mismo. Creo que leyendo libros sobre la materia y aplicando esos conocimientos a situaciones reales, como la administración del propio dinero y la entrada al mundo laboral, se puede adquirir un nivel financiero aceptable.
4. Los padres pueden asignar a los hijos una paga semanal o mensual a partir de una edad razonable, para que el hijo comience a tener contacto con el dinero y aprenda a administrarlo, aunque siempre bajo supervisión.
5. El nivel de educación financiera de la población ha agravado la crisis pues la mayor parte de la población ha comprado casas u otros artículos o bienes que escapaban a sus posibilidades. Si estas personas hubieran tenido una educación financiera aceptable, habrían sabido identificar que realmente no podían permitirse la compra de esos bienes, ahorrándose con ello mucho sufrimiento.



Andrés Ángel González
Profesor de Secundaria

“Nuestras necesidades financieras varían y, al mismo tiempo, nos acompañan a lo largo de toda nuestra vida. Por eso se debe iniciar a los individuos desde edades tempranas. Debemos intentar que los alumnos sean competentes en este ámbito porque con ello no sólo serán más autónomos sino también más críticos y responsables.”

1. En la realidad existe una fuerte contradicción entre el nivel de educación financiera que tenemos los españoles y el interés que supone su mejora para los distintos agentes económicos de nuestra economía. Pienso que desgraciadamente el nivel es bajo. Sin embargo, el interés que suscita su mejora entre los diversos agentes económicos es muy alto: Al Estado en primer lugar, porque su “Frontera de Posibilidades de Oportunidades” desde la II Guerra Mundial ha aumentado exponencialmente, pero en la actualidad el coste de mantenerla es inasumible para nuestro país en términos de educación, sanidad o pensiones, por lo que hay que educar a los españoles para que aprendan a ahorrar y planificarse porque nadie lo podrá hacer por ellos en un futuro no muy lejano. En segundo lugar a las Familias, porque la complejidad de los productos financieros, la volatilidad de los mercados y el endeudamiento contraído las colocan en una situación de vulnerabilidad que se acentúa por los episodios de engaños, que, como bien señalaba en sus trabajos Hyman Minsky, “son inherentes al propio sistema económico”. Y en tercer lugar, a las Empresas, que carecen de una adecuada financiación, en parte porque la crisis de los mercados financieros ha reforzado la desconfianza hacia los sistemas e intermediarios financieros. Todo esto ha hecho que se perciba como necesario promover una educación económica financiera integral entre todos los agentes económicos, ya que la educación financiera es una necesidad social.

2. Respecto a la primera parte de la cuestión, en mi opinión pienso que sí. Y no sólo porque algunos intelectuales contemporáneos se han pronunciado en este sentido, como el profesor Schiller premio Nobel de Economía. Encuentro adicionalmente, al menos, tres razones para pronunciarme en este sentido; En primer lugar, por el recorrido que tendrá la inversión en educación económica financiera en este colectivo, en segundo lugar, por el efecto multiplicador que la educación tiene en estas edades, los jóvenes adoptan roles que resultan ser muy influyentes en las decisiones de consumo, ahorro o inversión de sus familias y son ellos los que en muchos casos “reeducan” a sus padres, provocando externalidades positivas para la sociedad que pueden evitar situaciones financieras perniciosas; y en tercer lugar, porque el sistema educativo es un buen garante de la imparcialidad del conocimiento evitando la inclusión en los contenidos de intenciones mercantilistas espurias.

En relación a la segunda parte de la pregunta, opino que nuestra relación con las finanzas es vital. Es decir, nuestras necesidades financieras varían y, al mismo tiempo, nos acompañan a lo largo de toda nuestra vida. Por eso se debe iniciar a los individuos desde edades tempranas. Debemos intentar que los alumnos sean competentes en este ámbito porque con ello no sólo serán más autónomos sino también más críticos y responsables.

Otra cuestión, paralela a ésta que habrá que resolver, una vez que se decidiera su introducción en el currículo escolar, sería el enfoque metodológico que se debe emplear. Se erigen dos posibilidades, mediante la transversalidad, como están haciendo en Inglaterra, o bien a través de la disciplinariedad, como vienen haciendo en Suecia. La transversalidad en primaria y primer ciclo de secundaria no es una mala opción, ya que la educación se concibe fundamentalmente mediante un enfoque globalizado. Pero a partir de tercero de la ESO es necesario que el alumnado tenga cierto dominio técnico que requiere de un determinado grado de especialización que no se puede adquirir de forma transversal, porque si se hiciese de esta única manera, al final nos quedaríamos en el mundo de los valores. Por eso, en mi opinión, si aceptamos un currículo basado en disciplinas, se debe hacer introduciendo alguna materia para trabajar esos conocimientos específicos, que permita alcanzar una alfabetización en temas económicos y financieros. Pero el problema es que el sistema educativo está organizado en función de distintas materias clásicas que no todas responden a las necesidades educativas de un ciudadano del siglo XXI, en otras palabras, ¿de qué se puede prescindir? ¿Seguimos preparando muy bien a los alumnos para un mundo que no existe?...

3. Existen muchos canales para adquirirla. Pero si nos circunscribimos a la forma, estoy convencido de que la mejor manera de aprender es haciendo. Para conseguir personas competentes desde una perspectiva financiera, no basta con saber sino que también se necesita querer. Tanto si quiero pero no sé, como sí sé pero no quiero, no tendré las competencias necesarias para decidir financieramente. Por tanto, tienen que “querer”, por lo que se debe proponer e involucrar a las personas en casos o proyectos financieros con sentido, vinculándolos a su desarrollo personal, profesional o social. Y tienen que “saber”, por eso debemos hacer que el individuo, en su aprendizaje, pase por cuatro fases: comprensión o análisis del problema financiero; planificación o diseño; desarrollo o actuación; y evaluación o reformulación.

4. Educar es tarea de todos. Habría que distinguir dos tipos de contenidos susceptibles de ser trabajados desde casa: morales y técnicos. En relación a los primeros, desde las familias se debe fomentar no sólo el desarrollo de su propia identidad, sino también, orientar en el ejercicio que hagan del binomio complejo libertad y responsabilidad. Por lo que respecta a los segundos, cada contexto exigirá un tipo de estrategia diferente. No se pueden dar recetas universales. El nivel socioeconómico de la familia determinará en gran medida la estrategia y la técnica educativa: juegos de rol, casos prácticos, aprendizaje mediante gamificación, asignación de paga mensual... Por eso, la inclusión en el sistema educativo de la educación económica financiera es vital si queremos educar en igualdad de oportunidades.

5. La gran crisis, que todavía padecemos, ha sido la conjugación de una serie de variables. La desregulación de los mercados financieros en los últimos años provocó una separación creciente entre la economía real y la financiera. Los productos financieros se multiplicaban en cantidad y en complejidad. Sin embargo, nada se hacía en relación a la educación financiera de los españoles. Esa brecha se hizo cada vez más grande provocando el que los consumidores, adquiriesen productos financieros que no entendían, los bancarios, muchas veces no sabían lo que estaban comercializando, y los supervisores financieros, carecían del instrumental adecuado para evaluar correctamente el verdadero alcance de los riesgos. Las consecuencias han sido tremendamente devastadoras. Tomar en consideración

estos aspectos debería servir para justificar el papel protagonista de estos conocimientos en cualquier proyecto de reforma educativa futura que quiera plantearse.



Víctor Hernández
Investigador

“Lo óptimo es que sea el sistema educativo el que se encargue de proveer dichos conocimientos, con el fin de homogeneizar los contenidos y de minimizar los niveles de desigualdad en la educación financiera, siendo importante que el currículo sea diseñado por expertos independientes.”

1. La población española tiene, en promedio, un nivel insuficiente de educación financiera. Diferentes estudios e indicadores (como, por ejemplo, el programa PISA de la OCDE) muestran que el nivel de educación financiera de los españoles es significativamente inferior al que le correspondería a un país con el nivel de renta per cápita de España. La situación es especialmente crítica puesto que los malos resultados en educación financiera también se observan en la población joven, lo que indica que el problema no se resolverá por sí solo en el futuro.

2. En las últimas décadas, ha aumentado notablemente la complejidad de los productos financieros y, como consecuencia de la globalización, han crecido exponencialmente las posibilidades de inversión. La expectativa es que esta tendencia se mantenga en los próximos años y, por lo tanto, es aconsejable que las generaciones futuras tengan un elevado conocimiento del funcionamiento de la economía, de los mercados financieros y unas nociones básicas sobre cómo gestionar su patrimonio personal. Desde mi punto de vista, lo óptimo es que sea el sistema educativo el que se encargue de proveer dichos conocimientos, con el fin de homogeneizar los contenidos y de minimizar los niveles de desigualdad en la educación financiera, siendo importante que el currículo sea diseñado por expertos independientes. Para aprender educación financiera es necesario disponer de conocimientos elementales de matemáticas y estadística, además de una cierta madurez intelectual, por lo que considero que 12-13 años (primero de la ESO) es una edad adecuada para iniciar la formación financiera, la cual debe extenderse hasta el Bachillerato.

3. Hoy en día hay disponibles múltiples herramientas para aumentar los conocimientos sobre finanzas y gestión del patrimonio personal. Una opción informal y adecuada para iniciarse en el mundo de las finanzas es la lectura periódica de libros, prensa y blogs especializados. Asimismo, los cursos sobre finanzas ofrecidos por diversas plataformas de educación virtual gratuita ofrecen formación teórica y práctica avanzada a partir de un sistema de enseñanza flexible y multimedia. Por último, los simuladores de mercados financieros permiten operar con carteras virtuales y por lo tanto constituyen una excelente oportunidad para probar nuevas estrategias y ampliar la experiencia del futuro inversor antes de invertir en los mercados reales.

4. Los padres deben, en la medida de sus posibilidades, enseñar a sus hijos conceptos básicos sobre economía y finanzas mediante ejemplos cotidianos, al mismo tiempo que les explican conceptos de otras disciplinas. Sin embargo, desde mi punto de vista, el papel de los padres en la dotación de formación financiera a sus hijos debe ser secundario, supletorio. El principal responsable de formar financieramente a los niños (y adolescentes) debe de ser el sistema educativo. De esta forma, se garantiza que todos los estudiantes, independientemente del nivel educativo de sus padres, adquieran una base mínima de conocimientos sobre economía y finanzas.

5. El limitado nivel de conocimientos sobre finanzas de la población española ha contribuido a exacerbar los efectos negativos de la crisis económica. Una mejor planificación financiera y una mayor diversificación de las inversiones probablemente hubieran permitido que la situación económica de los hogares españoles fuera más robusta a la crisis económica. Si nos fijamos en la cartera de inversión representativa de la población española, se puede observar un excesivo peso de los activos inmobiliarios, lo que supone un fuerte riesgo ante una eventual crisis del mercado inmobiliario, como se pudo comprobar en la reciente recesión. La vivienda fue el activo preferido de los ahorradores españoles en la época de expansión económica, lo que contribuyó a alimentar la burbuja financiera. Además, una parte significativa de las hipotecas se concedieron en base a unos criterios de concesión muy laxos. Una vez estalló la burbuja, la drástica caída en los precios de la vivienda dejó a las familias endeudadas en una situación de vulnerabilidad y supuso una pérdida importante de riqueza para aquellos hogares que habían apostado por la vivienda

como bien de inversión. Una mayor educación financiera ayudaría a los ciudadanos a gestionar mejor sus finanzas, diversificando mejor sus inversiones y controlando su nivel de endeudamiento.



María José Moreno
Madre alumno secundaria

“Si se incluyen unas bases en la etapa secundaria escolar, se puede adquirir un conocimiento que nos ayude a defendernos al menos en nuestra economía familiar, y tener unos conocimientos para entender la economía del país, que tan importante es para todos.”

1. Considero que el nivel de educación financiera de la población española es bajo. Si tuviera que expresarlo en términos porcentuales, diría que más del 90% de la población española tiene un nivel bajo de educación financiera. En este sentido, lo que me preocupa especialmente es que no se está haciendo nada para revertir esta situación con los jóvenes.
2. Por supuesto que sí. Debería incluirse en 2º o 3º de la ESO, antes no, porque en primaria creo que los alumnos son demasiado pequeños para comenzar a enseñarles concepto financieros y en 1º de la ESO se enfrentan a grandes cambios escolares. Pero ya a partir de 2º de la ESO, en lugar de tener asignaturas como educación ciudadana, la podrían cambiar por una hora semanal de educación financiera.
3. Si se incluyen unas bases en la etapa secundaria escolar, se puede adquirir un conocimiento que nos ayude a defendernos al menos en nuestra economía familiar, y tener unos conocimientos para entender la economía del país, que tan importante es para todos.
4. Muchos padres, por desgracia, no tienen un nivel de educación financiera adecuado, puesto que nadie les ha explicado mínimamente cómo funciona la economía o las finanzas. Partiendo de esta base, en la actualidad, los padres solo podemos explicar a nuestro modo cómo funciona la economía familiar. Dudo que podamos explicarles mucho más.
5. La educación financiera ha jugado un papel muy importante en la crisis económica. Como las familias tenían muy poca educación financiera, no han sabido planificar sus finanzas, ni sobreponerse a los problemas económicos que les han surgido a consecuencia de la crisis.

Principales hitos normativos del segundo y del tercer trimestre de 2015

José María López Jiménez

Los principales hitos normativos del período de referencia, en el que la presión regulatoria sigue siendo intensa, son los que se enumeran a continuación:

1. Reglamento 2015/534, del Banco Central Europeo, de 17 de marzo de 2015, sobre la presentación de información financiera con fines de supervisión que establece los requisitos aplicables a la presentación de información financiera con fines de supervisión que las entidades de crédito supervisadas deben presentar a las autoridades nacionales competentes y al Banco Central Europeo.
2. Circular 1/2015, de 24 de marzo, por la que establece el contenido de la información sobre tasas de descuento y de intercambio percibidas a facilitar al Banco de España por los proveedores de servicios de pago, correspondientes a operaciones de pago con tarjetas, los datos a publicar por Banco de España y los proveedores en sus sitios web, así como los primeros estados a declarar.
3. Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, que regula, entre otros aspectos el conocido como “crowdfunding”, bajo la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España.
4. Real Decreto 358/2015, de 8 de mayo, por el que se modifica el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión y por el que se modifica parcialmente el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre.
5. Directiva (UE) 2015/849, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2015, relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo. Esta Directiva tiene por objeto la prevención de la utilización del sistema financiero de la Unión para el blanqueo de capitales y para la financiación del terrorismo, actualizando el vigente marco normativo.
6. Reglamento (UE) 2015/847, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2015, relativo a la información que acompaña a las transferencias de fondos y por el que se deroga el Reglamento (CE) 1781/2006. El presente Reglamento europeo establece normas sobre la información que debe acompañar a las transferencias de fondos, en cualquier moneda, en lo referente a los ordenantes y beneficiarios de las mismas, a efectos de la prevención, detección e investigación del blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo cuando al menos uno de los prestadores de servicios de pago participantes en esa transferencia de fondos esté establecido en la Unión.
7. Real Decreto 421/2015, de 29 de mayo, por el que se regulan los modelos de estatutos-tipo y de escritura pública estandarizados de las sociedades de responsabilidad limitada, se aprueba modelo de estatutos-tipo, se regula la Agenda Electrónica Notarial y la Bolsa de denominaciones sociales con reserva, por el que se desarrollan algunas previsiones de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
8. Ley Orgánica 6/2015, de 12 de junio, de modificación de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de financiación de las Comunidades Autónomas y de la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera. En virtud de esta norma se modifica la LOFCA para garantizar la adecuada financiación de los servicios sociales, especialmente por las Entidades Locales y las Comunidades Autónomas, y se refuerzan las medidas automáticas de prevención y corrección recogidas en la Ley Orgánica 2/2012.
9. Ley 11/2015, de 18 de junio, de recuperación y resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión. Esta Ley tiene por objeto regular los procesos de actuación temprana y resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión establecidas en España, así como establecer el régimen jurídico del FROB como autoridad de resolución ejecutiva y su marco general de actuación, con la finalidad de proteger la estabilidad del sistema financiero minimizando el uso de recursos públicos.

10. Circular 2/2015, de 23 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifica la Circular 3/1999, de 22 de septiembre, sobre transparencia de las operaciones en los mercados oficiales de valores. Esta modificación tiene por objeto suprimir la obligación fijada en la Circular 3/1999, de 22 de septiembre, que establece que las Bolsas de Valores deben difundir la información sobre la identidad del miembro comprador y vendedor en las operaciones ejecutadas en el SIBE a lo largo de la sesión y en las operaciones bursátiles especiales efectuadas al amparo del Real Decreto 1416/1991, de 27 de diciembre.
11. Circular 3/2015, de 23 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre especificaciones técnicas y jurídicas e información que deben contener las páginas web de las sociedades anónimas cotizadas y las cajas de ahorros que emitan valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales de valores. El objeto de la Circular es determinar las especificaciones técnicas y jurídicas, y la información que deben contener las páginas web de las sociedades anónimas cotizadas y de las cajas de ahorros que hayan emitido valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales de valores.
12. Ley 13/2015, de 24 de junio, de Reforma de la Ley Hipotecaria aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946 y del texto refundido de la Ley de Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo.
13. Real Decreto-ley 9/2015, de 10 de julio, de medidas urgentes para reducir la carga tributaria soportada por los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras medidas de carácter económico. Se adelanta en seis meses, en función del buen comportamiento económico, la aplicación de algunas de las medidas contempladas en la reforma tributaria de 2014, con entrada en vigor para enero de 2016.
14. Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Esta Ley tiene por objeto la regulación y supervisión de la actividad aseguradora y reaseguradora privada comprendiendo las condiciones de acceso y ejercicio y el régimen de solvencia, saneamiento y liquidación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, con la finalidad principal de proteger los derechos de los tomadores, asegurados y beneficiarios, así como de promover la transparencia y el desarrollo adecuado de la actividad aseguradora.
15. Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas. Se regula la actividad de auditoría de cuentas, tanto obligatoria como voluntaria, mediante el establecimiento de las condiciones y los requisitos de necesaria observancia para su ejercicio, así como la regulación del sistema de supervisión pública y los mecanismos de cooperación internacional en relación con dicha actividad. Se entenderá por auditoría de cuentas la actividad consistente en la revisión y verificación de las cuentas anuales, así como de otros estados financieros o documentos contables, elaborados con arreglo al marco normativo de información financiera que resulte de aplicación, siempre que dicha actividad tenga por objeto la emisión de un informe sobre la fiabilidad de dichos documentos que pueda tener efectos frente a terceros.
16. Ley 23/2015, de 21 de julio, Ordenadora del Sistema de Inspección de Trabajo y Seguridad Social. La presente ley se inserta en el conjunto de medidas adoptadas por el Gobierno para la racionalización, simplificación y modernización de las Administraciones Públicas. La ley establece un modelo de Inspección basado en una serie de principios ordenadores comunes, entre los que cabe destacar la búsqueda de la calidad y la eficiencia en la prestación del servicio a los ciudadanos, la concepción única e integral de Sistema y el principio de unidad de función y actuación inspectora. Al mismo tiempo, se avanza en la participación de todas las Administraciones Públicas titulares de las competencias por razón de la materia objeto de la actividad inspectora, respetando con ello el sistema constitucional de distribución de competencias.
17. Circular 3/2015, de 29 de julio, del Banco de España, por la que se modifican la Circular 1/2013, de 24 de mayo, sobre la Central de Información de Riesgos; y la Circular 5/2014, de 28 de noviembre, por la que se modifican la Circulares 4/2004, de 22 de diciembre, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, la Circular 1/2010, de 27 de enero, sobre estadísticas de los tipos de interés que se aplican a los depósitos y a los créditos frente a los hogares y las sociedades no financieras, y Circular 1/2013, de 24 de mayo, sobre la Central de Información de Riesgos.
18. Circular 4/2015, de 29 de julio, del Banco de España, por la que se modifican la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros, la Circular 1/2013, de 24 de mayo, sobre la Central de Información de Riesgos, y la Circular 5/2012, de 27 de junio, a entidades de crédito y proveedores de servicios de pago, sobre transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos.

19. Ley Orgánica 10/2015, de 10 de septiembre, por la que se regula el acceso y publicidad de determinada información contenida en las sentencias dictadas en materia de fraude fiscal. Reconoce el carácter público del acceso al fallo de las sentencias condenatorias firmes en materias especialmente relevantes para el control fiscal, estableciendo que se efectuará mediante la publicación, a través del Boletín Oficial del Estado, de un extracto del fallo condenatorio que contenga únicamente los datos que permitan la identificación del proceso, del condenado y del responsable civil, el delito por el que lo haya sido, así como la pena y la cuantía de la responsabilidad civil imputada.

20. Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. Esta norma sigue el principio de adaptación continua de la norma tributaria a la evolución de la sociedad y, muy particularmente, a los mecanismos de diversa índole que conforman las relaciones jurídicas y económicas entre los ciudadanos.

21. Circular 5/2015, de 30 de septiembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S. A. Los activos recibidos por la Sareb permanecerán clasificados en alguna de las cinco categorías en que lo fueron inicialmente a la fecha del traspaso, según el artículo 48 del Real Decreto 1559/2012. Cada una de estas cinco categorías recibe la denominación de “unidad de activos”. La Sareb deberá evaluar, al cierre de cada ejercicio, o cada vez que la entidad deba proporcionar información pública sobre su situación financiera referida a otra fecha, la necesidad de efectuar correcciones valorativas por deterioro de valor de cada una de las “unidades de activos”, conforme al procedimiento y criterios de la Circular.

Alan Greenspan: “The map and the territory. Risk, human nature, and the future of forecasting”

The Penguin Press, Nueva York, 2013 (388 páginas)

José M. Domínguez Martínez

1. Introducción: el sombrío panorama tras el impacto de la crisis financiera de 2007-2008

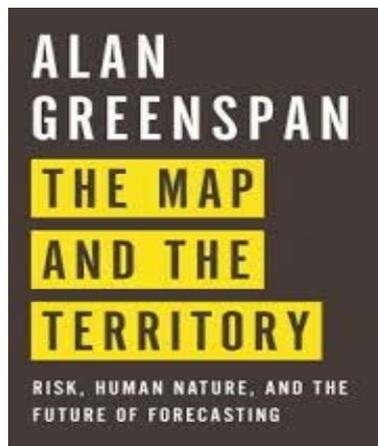
Comienza Alan Greenspan este libro rememorando una llamada telefónica que nunca esperó haber recibido. Una llamada que sirve de epítome de la crisis financiera más severa sufrida en la historia, que ha marcado un antes y un después en el sistema financiero de los países avanzados. Como él reconoce, no esperaba que, después de décadas, la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed) pudiese recibir poderes para conceder dinero en efectivo, de manera casi ilimitada, virtualmente a cualquiera. Pero, seguramente, tampoco podía ser consciente de que el derrumbe (impensable) del sistema financiero estadounidense pudiese llegar a afectar tan drásticamente a su estatus personal y profesional.

A pesar de estar disfrutando por aquel entonces de un apacible retiro, apartado de la institución económica probablemente más influyente del mundo, la pesadilla vivida en el año 2008, con su punto culminante en la caída del banco Lehman Brothers en el aciago mes de septiembre, de la noche a la mañana, convirtió la figura del octogenario economista norteamericano de la categoría de ícono reverenciado en la de ídolo caído, vituperado como arquitecto en la sombra de todos los males, que se habían desatado con una furia desconocida¹.

El propio Greenspan, a través de un rosario de comparencias, alocuciones y escritos, ha reconocido sus errores de apreciación –y, sobre todo, su falta de capacidad de previsión de los acontecimientos económicos- cuando actuaba como oráculo y guía internacional desde su atalaya del banco central del país más poderoso del planeta. Parcialmente repuesto de tan duro golpe, pese a aproximarse ya a su noveno decenio, no ha renunciado a incidir en su intento de exprimir el análisis económico, una de las pasiones que marca su trayectoria como economista, ni su inclinación a poner sus ideas en letra impresa. Así, en el año 2013 vio la luz el libro del que pretendemos dar cuenta en estas líneas, con un título extraño, y un subtítulo

bastante más clarificador del conjunto de cuestiones que se abordan a lo largo de sus casi cuatrocientas páginas.

A diferencia del extenso volumen de sus memorias², “The map and the territory” no parece haber alcanzado semejante éxito de ventas, aceptación e influencia. Antes al contrario, algunos significados e influyentes economistas lo han despachado bastante a la ligera e incluso con connotaciones rayanas en el desprecio, algo inconcebible hace tan solo unos años³.



2. ¿Queda sitio para las previsiones económicas a raíz del fracaso ante la llegada de la crisis?: la hoja de ruta de Alan Greenspan

A lo largo de su dilatada trayectoria profesional, Alan Greenspan ha sido un apasionado de las previsiones económicas. En “The age of turbulence” describe minuciosamente su amplia experiencia profesional en este campo. La crisis financiera de 2008 no solo representó un cataclismo en los mercados, en general, y un brusco descenso a los infiernos, en lo personal, para el expresidente de la Fed, también, como recalca en la introducción de la obra comentada, “una crisis existencial para la previsión económica”. Con independencia de los

¹ Así lo reflejábamos, hace algunos años, en un artículo: “Alan Greenspan y el crepúsculo de los dioses”, diario La Opinión de Málaga, 25 de febrero de 2009; reproducido en José M. Domínguez Martínez, “Caleidoscopio en blanco y negro”, Manca Editorial, Málaga, 2010.

² Alan Greenspan, “The age of turbulence. Adventures in a new world”, Allen Lane, Nueva York, 2007.

³ John Kay llega a afirmar que “quizás la cosa más interesante del libro es su título” (“Economic abstractions conceal the true contours of the human life”, Financial Times, 11 de marzo de 2014).

juicios que alguien quiera hacer sobre las contribuciones del economista neoyorkino, no deja de ser admirable que tras la metamorfosis vivida y bien entrado en la ochentena, reuniera energías para retomar sus *“investigaciones postcrisis, culminadas en este libro, en un esfuerzo por comprender cómo todo el mundo malinterpretó, y qué podemos aprender de lo que hicimos”*. Concibe así su obra como un libro sobre la previsión de la naturaleza humana, sobre lo que creemos que sabemos del futuro y lo que decidimos que debemos hacer al respecto.

También en la introducción muestra sus cartas, sus expectativas y sus temores. En su opinión, actualmente se afrontan una serie de problemas económicos a largo plazo que guardan relación con la subinversión que se realiza en nuestro futuro económico. Su principal preocupación radica en lo que considera un sistema político quebrado en Estados Unidos. Confía en que los resultados de sus investigaciones sean de alguna utilidad para respaldar la adopción de acciones ahora, a corto plazo, orientadas al interés colectivo a largo plazo, a pesar de los inevitables costes a afrontar en la inmediatez del presente. Advierte de que la única alternativa son unos costes incalculablemente mayores y un sufrimiento humano aplazado, por lo que estima que no hay tiempo que perder.

Existe el riesgo de que alguien, a la vista de los antecedentes, se pueda ver inclinado a quedarse en el mapa de contenidos, que muestra catorce eslabones sin títulos impactantes y anuncia un amplio despliegue de notas y apéndices. Por diversos motivos, puede no parecer demasiado atractivo adentrarse en el territorio. Pero no hacerlo implica que uno intuya que podría estar incurriendo en un alto coste de oportunidad, siquiera solo por ver qué tiene que decir, en una época tan convulsa para el pensamiento económico, un significado representante de la profesión con seis décadas de ejercicio de análisis y previsiones económicas a sus espaldas.

En la propia introducción disponemos de algunos indicios para calibrar nuestra decisión. El hecho de no encontrarse precisamente en la cresta de la ola fue, para quien suscribe estas líneas, un ingrediente crucial para invertir en la lectura de una obra aparentemente extraña con un análisis coste-beneficio a priori de incierto resultado.

Greenspan nos recuerda que la previsión económica es una disciplina de probabilidades, alejada de la certeza de las denominadas ciencias puras. Pese a todo, emite un dictamen claro: *“Pero la previsión, con independencia de sus fallos, nunca será abandonada. Es una necesidad innata de la naturaleza humana. Mientras más podamos anticipar el curso de los eventos en el mundo en que vivimos, mejor preparados estaremos para reaccionar a tales*

eventos de una manera que pueda mejorar nuestras vidas”.

Devoto de las técnicas econométricas a lo largo de su trayectoria, Greenspan evoca su fascinación inicial por la economía matemática, atemperada luego *“por un creciente escepticismo sobre su relevancia en un mundo en el que el estado de los aparentemente inmodelizables espíritus animales es un factor tan crítico en los resultados económicos”*. Los modelos, por su propia naturaleza, son grandes simplificaciones de una compleja realidad económica. Hay literalmente millones de relaciones que interactúan cada día para crear el PIB, enfatiza, para poner de relieve el reto de los economistas en el sentido de seleccionar aquellos conjuntos de ecuaciones que capten las fuerzas fundamentales que rigen la economía.

Greenspan considera que, en su mayor parte, la modelización de los sectores no financieros de las economías de mercado ha funcionado razonablemente bien. El mundo de las finanzas, sin embargo, opera en un entorno de endeudamiento donde el riesgo es significativamente mayor que en el resto de la economía. La toma y la evitación de riesgos están en la raíz de casi todas las decisiones financieras. El objeto de la actividad de los sectores financiero y no financiero es radicalmente distinto: *“La naturaleza humana no tiene ningún papel que jugar en cómo las partículas subatómicas interactúan entre sí. Nuestras propensiones relacionadas con el miedo, la euforia, el seguidismo, y la cultura, sin embargo, definen virtualmente las finanzas. Dado que las finanzas guían de manera importante el ahorro de una nación hacia la inversión en las tecnologías punta, su impacto sobre los resultados económicos globales, para lo bueno y lo malo, es muy superior a lo que su cuota en el PIB algo menor del 10% sugeriría. Además, los desequilibrios financieros son sin duda la principal causa, directa o indirectamente, de los modernos ciclos económicos. Las finanzas han sido siempre el componente de una economía más difícil de modelizar”*.

Hace alusión a las distintas interpretaciones del keynesianismo y del monetarismo sobre el funcionamiento de la economía y recuerda que el modelo construido por el personal de la Fed, que combina los elementos de ambas corrientes y otras contribuciones más recientes a la teoría económica, parecía especialmente impresionante, y fue particularmente útil para la Junta de Gobernadores durante los años de su mandato.

Sin embargo, como no podría ser de otra manera, por lo que respecta a la *“casi universalmente no anticipada crisis de septiembre de 2008”*, admite que la macromodelización falló inequívocamente cuando más se necesitaba de ella. Circunstancialmente, aprovecha para apuntar que tampoco pasó la prueba

el modelo desarrollado por el “prestigioso Fondo Monetario Internacional” ni tampoco los de otros acreditados servicios de estudios. Así es. Las hemerotecas son incómodos testigos de múltiples vaticinios cercanos a 2008 que glosaban las prometedoras expectativas económicas y ensalzaban las virtudes del capitalismo.

“¿Qué es lo que falló? ¿Por qué virtualmente todos los economistas y policy makers relevantes omitieron un problema tan grande?”, se pregunta Greenspan, después de haber dejado claro que no acapara el monopolio de la supuesta incompetencia atribuida a la profesión económica. En su investigación trata de aportar respuestas. Para quien ya las tiene no merece la pena, desde luego, perder el tiempo en la lectura de la obra de Greenspan, ni tal vez en la de ninguna otra.

Quienes no pertenezcan a ese colectivo privilegiado y decidan arriesgarse a buscar argumentos de la mano del otrora “mago de las finanzas”, “maestro de los maestros”, tienen por delante catorce capítulos, complementados con un apéndice integrado por unos sesenta cuadros y gráficos, con un amplio soporte econométrico y, sobre todo, abundante análisis económico. Simplemente el examen de esta información es un ejercicio sumamente útil para cualquier persona que desee adentrarse en las claves del devenir del sistema económico.

No se caracteriza Greenspan por tratar de ocultar sus credenciales a lo largo de la obra. Así, no duda en catalogar las aportaciones de Locke, Hume y Smith como la crítica raíz intelectual del nivel de vida elevado del siglo veintiuno. La protección de los derechos de propiedad, entre otros, bajo el imperio de la ley, propició, según su interpretación, que la búsqueda del interés propio promoviera las innovaciones que cambiaron el mundo después de milenios de estancamiento económico.

3. La importancia de los espíritus animales

El primer capítulo está dedicado a la consideración del papel de los “espíritus animales”, ese factor al que John Maynard Keynes atribuyó tanta importancia en la explicación de las decisiones económicas. Para Greenspan, los espíritus animales son las propensiones humanas gobernadas en gran medida por irracionalidades aleatorias no fácilmente integrables en modelos formales de cómo funcionan las economías reales. Los eventos de septiembre de 2008 obligan, según él, a buscar formas para incorporar en los macromodelos los espíritus animales que dominan las finanzas. Su pretensión es definir un conjunto de estabildades económicas de las acciones humanas que sean estadísticamente medibles y, por tanto, modelizables.

Para ello, se adentra en el análisis de las mencionadas propensiones humanas: miedo y euforia, aversión al riesgo, preferencia temporal,

comportamiento de manada, dependencia, sesgo familiar, competencia, código de valores, optimismo, egoísmo, autoestima y lazos familiares. Tales propensiones tienen efectos positivos y negativos sobre la actividad económica. Pese a la importancia de los espíritus animales, Greenspan sostiene que la mayoría de las respuestas a los eventos económicos son en última instancia racionales, toda vez que gran parte de dichos espíritus se ven atemperados por una supervisión racional.

4. La crisis financiera global: rasgos distintivos

Sin mayor dilación, la crisis financiera global iniciada en 2007 centra la atención del capítulo segundo. Tras la quiebra de Lehman Brothers comenzó el “período de profundo trauma financiero con la completamente inesperada evaporación de la oferta global de crédito a corto plazo... Tal colapso en una escala tan global no tenía precedente histórico”. En contraposición a lo que ocurre con las compañías no financieras, el riesgo sistémico se genera casi exclusivamente por los riesgos planteados por las instituciones financieras y los mercados financieros. Además –recuerda Greenspan–, las empresas no financieras mantienen unas ratios de capital respecto a los activos totales mucho más altas que las instituciones financieras.

Contrariamente a lo que podría pensarse, subraya los inconvenientes originados por las entidades “demasiado grandes para caer”, aludiendo expresamente a los perjuicios que las subvenciones implícitas para las mismas originan para la eficiencia de las finanzas y la asignación del capital. Como tantos otros analistas, reconoce que, a toro pasado, es ahora evidente que los niveles de capital que los bancos comerciales y, especialmente, los bancos de inversión acumularon antes de 2008 como protección ante la crisis eran inadecuados.

Tampoco tiene empacho en admitir el fracaso del sistema de gestión del riesgo financiero: “El paradigma de gestión del riesgo que había tenido como génesis el trabajo de varios Premios Nobel de Economía... estaba tan fuertemente arraigado en la academia, bancos centrales, y reguladores que hacia 2006 había llegado a ser el núcleo de los estándares regulatorios bancarios globales conocidos como Basilea II... La mayoría de los modelos estimaron sus parámetros con base en el último cuarto de siglo de observaciones. Pero incluso un modelo sofisticado de tensión de datos que cubriese las cinco últimas décadas no habría anticipado la crisis que surgió”.

A mayor abundamiento, señala que “en los años previos al crash de 2008, los gestores de riesgo privados, la Reserva Federal, y otros reguladores fallaron en asegurar que las instituciones financieras estuviesen adecuadamente capitalizadas... En particular, fallamos en comprender plenamente la

magnitud de la expansión del llamado riesgo de cola”.

Sostiene Greenspan que el origen del fallo no ha radicado en una escasez de medidas regulatorias, ya que, ciertamente, la banca comercial ha estado “*extensivamente regulada*”. El error ha estribado en no haber establecido los niveles de capital adecuados.

Reflexiona luego acerca de por qué el estallido de la burbuja inmobiliaria generó una avalancha de quebrantos financieros cuando el fin de la burbuja “punto-com” en 2000 tuvo un impacto tan tenue en el sistema financiero y en la macroeconomía. La clave está en el endeudamiento: “*la deuda importa*”. Sin embargo, matiza que fue relativamente intrascendente que los activos tóxicos que precipitaron los colapsos de las burbujas de 1987, 2000 y 2008 fuesen acciones o títulos respaldados por hipotecas. Fue el deterioro del capital en los balances de las instituciones financieras lo que provocó la crisis. Para él, el hecho de que existiesen precedentes de rescates financieros mermó el incentivo de Lehman para adoptar acciones preventivas a fin de aumentar su capital.

Alude asimismo al obstáculo proveniente de la dificultad de identificar con anticipación los activos o mercados que pudiesen convertirse en tóxicos y precipitar una crisis. La titulización aportó una falsa sensación de solvencia. Se declara partidario de que los reguladores permitan que los banqueros (dentro de ciertos límites) seleccionen sus inversiones, pero imponiendo grandes requerimientos genéricos de capital como reservas ante eventuales pérdidas.

Describe la secuencia temporal de las burbujas especulativas y enfatiza que un período de prolongada estabilidad es precisamente la yesca que prende las burbujas: “*Todo lo que es necesario es que una modesta proporción de participantes en el mercado vean el cambio como estructural. Un cuarto de siglo de estabilidad es racionalmente intoxicador. El comportamiento de manada entonces se adueña para intensificar la tendencia alcista*”.

Él mismo, en el año 2000, había advertido de la recurrencia de las crisis financieras: “*No sabemos, y probablemente no podemos saber, la naturaleza precisa de la próxima crisis financiera internacional. Que habrá una es tan cierto como la persistencia de la imprudencia financiera humana*”.

Finaliza el capítulo con un repaso de los fundamentos del análisis de regresión y nos recuerda cómo han cambiado las condiciones de la investigación, no ya desde los años cincuenta que él evoca, sino desde décadas bastante más recientes. “*... en los 50s, me llevaba horas, si no días, estimar una regresión usando calculadoras de mesa de la época. Con los ordenadores y el software de hoy, solo necesito pulsar un reducido número de teclas para producir un resultado final casi instantáneo*”.

5. Los orígenes de la crisis

El capítulo tercero va dedicado a hacer una indagación de los orígenes de la crisis. Según Greenspan, las hipotecas subprime titulizadas estadounidenses fueron el desencadenante inmediato de la crisis financiera, pero sus orígenes pueden rastrearse a las consecuencias de la Guerra Fría: “*La caída del Muro de Berlín en 1989 evidenció la ruina económica producida por el sistema económico del bloque soviético... Los mercados competitivos pacífica pero rápidamente desplazaron una parte muy sustancial de la desacreditada planificación central vigente en el bloque soviético y en gran parte del Tercer Mundo*”. El crecimiento económico en estos países, unido a las limitaciones para el consumo, propició una caída de los tipos de interés. Los precios de los activos, particularmente los de las viviendas, se movieron al alza de manera extraordinaria. La expansión del mercado de títulos respaldados por préstamos hipotecarios se hizo imparable, sin que existiera una clara percepción de los riesgos verdaderamente incurridos. Cuando las dificultades económicas de los prestatarios originarios elevaron las tasas de morosidad, todo el entramado empezó a resquebrajarse.

La evolución del mercado de la vivienda presentó todos los atributos de una burbuja eufórica clásica. En opinión de Greenspan, las entidades financieras fallaron en reconocer que la liquidez del mercado es función del grado de aversión al riesgo de los inversores, “*claramente el espíritu animal más dominante que rige los mercados financieros*”. Cuando el miedo se extendió, en muchos mercados desapareció prácticamente la demanda. Por lo demás, el grado de penuria económica provocado por una burbuja es una función del nivel de endeudamiento del sector financiero.

Acaba este capítulo con una interesante reflexión acerca de la dificultad de separar la causa y el efecto respecto al cambio en el valor de mercado de los activos y la actividad económica. Los movimientos de los precios de las acciones no solo reflejan los cambios en las variables económicas, sino también las oscilaciones en las percepciones de los inversores desde la euforia al miedo.

6. El funcionamiento de las finanzas y la regulación

El análisis de los movimientos en los precios de las acciones continúa en el capítulo cuarto. Rememora, cómo no, un episodio de su niñez, cuando su padre, bróker de profesión, le explicaba las claves de las predicciones relacionadas con los mercados de valores. Reconoce que, después de seis décadas de profundo interés, ha encontrado muy pocas técnicas consistentemente exitosas para la previsión de los precios de las acciones. Ofrece un interesante análisis

de la evolución de tales precios en perspectiva histórica del que pueden extraerse valiosas lecciones. La conexión entre la economía real y la economía financiera es otra importante línea de análisis.

El papel de la regulación en el campo de las finanzas se aborda en el capítulo quinto. Comienza manifestando que *“Aunque siempre he sido, y continúo siendo, un claro partidario del capitalismo de libre mercado, mi apoyo no se basa en la creencia de que todos los participantes en el mercado se comportan únicamente en función de su propio interés racional en todas las ocasiones... Encuentro, no obstante, que el éxito general de los mercados libres, con todos sus defectos, es intelectual y empíricamente demasiado evidente para ser ignorado, y los argumentos en favor de los sistemas económicos alternativos, falaces y no convincentes”*.

Confiesa que anteriormente creía que *“las anomalías respecto a la racionalidad y la eficiencia... eran suficientemente infrecuentes y aleatorias como para evocar poco más que un ruido económico. Por ello me vi especialmente impactado por el colapso de 2008, que difícilmente podría calificarse como ruido económico”*. Este episodio le llevó a reconsiderar su visión sobre la importancia de los espíritus animales y concluyó que un endurecimiento de los estándares de capital regulatorio debería haberse aplicado tiempo atrás. Lo anterior no le impide insistir en que la intensificación de las regulaciones públicas raramente constituye una mejora y que, si se exceden, se convierten en contraproducentes. Asimismo pone de relieve que cuanto mayor sea la exigencia de unos superiores niveles de capitalización a las entidades financieras, menor será el grado de intermediación financiera. Esto llevará probablemente a un menor crecimiento económico, pero también a una mayor estabilidad financiera y a un menor riesgo de colapso.

Dedica varias páginas a valorar las denominadas entidades “demasiado grandes para caer” o, lo que considera más apropiado, “demasiado interconectadas para ser liquidadas rápidamente”. En su opinión, tales entidades representan amenazas para el crecimiento económico.

7. Información, actividad económica e inversión

En el capítulo siguiente hace un recorrido histórico de cómo ha evolucionado la disponibilidad de la información en la sociedad, y cómo esta ha condicionado la actividad económica. La obtención de estimaciones de la producción económica nacional aparece como un hito clave. En este contexto, narra su experiencia profesional en el terreno de las previsiones económicas. Tomando como referencia el pronóstico formulado por Hansen de que, tras la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos entraría en una fase de “estancamiento secular” –una expresión recuperada en nuestros días-, recuerda una de las lecciones aprendidas: *“en lo que concierne a las*

previsiones macroeconómicas, las personas inteligentes pueden cometer grandes errores”. A lo largo del capítulo describe su paso por distintos puestos en los sectores privado y público, hasta acceder, en agosto de 1987, a la Fed, una organización que contaba con 250 de los más acreditados doctores en Economía: *“No había una cuestión que pudiese imaginar respecto a la que no pudiese encontrar a algún experto para responderla dentro de la organización”*.

Cuando menos, es llamativa e ilustrativa la contundente afirmación que realiza respecto a la experiencia de su prolongado mandato: *“En mis dieciocho años y medio como presidente de la Fed recibí un montón de peticiones del Congreso urgiendo una relajación de la política monetaria. No recuerdo haber recibido nunca una sola petición urgiendo un endurecimiento a la Fed.”*

Le toca luego el turno a la inversión. Greenspan ilustra cómo la reticencia de las empresas y familias a invertir en proyectos con una durabilidad de más de veinte años tiene una influencia decisiva en el ciclo económico. El tamaño del sector público y el alcance de su intervención son, por otro lado, sumamente relevantes para el curso de la actividad económica. Las discrepancias entre economistas siguen vivas después de décadas de intensa controversia. Greenspan señala que los físicos operan según la misma rutina que los economistas y otros científicos sociales, pero el mundo que abordan es mucho más estable y predecible que el mundo económico.

El centro de las confrontaciones postcrisis es el debate sobre si los mercados libres se autoequilibran en última instancia o si, por el contrario, se requieren una dirección regulatoria, estímulos fiscales periódicos, y una vasta red de seguridad. A juicio de Greenspan, unos mercados extensivamente regulados y aquellos plagados del “capitalismo de amiguetes” han aniquilado, o, como mínimo, empeorado significativamente, los estabilizadores automáticos del proceso de mercado.

8. El culto a la productividad en la era de los derechos

En el capítulo octavo se rinde culto a la productividad, *“la medida última del éxito económico”*, que determina en última instancia el estándar material de vida. Se pregunta por qué el techo del incremento de la productividad a largo plazo en Estados Unidos parece situarse en el 3% anual y por qué dicho crecimiento se mantiene relativamente estable durante más de un siglo.

Recurre a la noción de productividad multifactorial y se centra en la caída del peso de las inversiones dentro del PIB, motivada por el drástico descenso de la tasa de ahorro nacional. La desviación del flujo de ahorro de las familias desde la inversión en capital a

consumo ha deprimido la tasa de crecimiento del *stock* de capital productivo. Las innovaciones juegan un papel muy importante, pero su velocidad de absorción depende de la eficiencia de los mercados financieros en señalar qué inversiones prospectivas resultan más favorables para la productividad. La euforia, combinada con comportamientos en manada, puede originar que los mercados financieros se distancien durante un tiempo de las evaluaciones realistas de las perspectivas de ingresos de las empresas.

Analiza luego el papel de los *chips* de silicio en la transformación de la economía, con una clara reducción de su componente físico. Esta minoración presenta notables beneficios, tales como la disminución del consumo de recursos naturales limitados y la expansión del comercio internacional. Para él, un requerimiento esencial para el crecimiento económico es que las interacciones en el mercado estén regidas por el imperio de la ley dentro del que los derechos de propiedad se cumplan de manera efectiva.

Prosigue el tratamiento de la productividad en el contexto de la denominada “era de los derechos”. Parte de constatar el gran poder electoral de los programas de prestaciones públicas, que, en un ambiente de oferta y demanda que se autoalimentan, tienden inexorablemente a expandirse y a tener una mayor cobertura. Según Greenspan, el gasto en prestaciones no solo puede desplazar al ahorro nacional, sino que en los años recientes lo ha hecho en una proporción de un dólar por un dólar. Una parte significativa del aumento de las prestaciones y del consumo públicos se ha financiado mediante el ahorro privado (a través de la imposición), el cual, de otro modo, habría ido a financiar la inversión en capital.

El aumento de las prestaciones públicas registrado en Estados Unidos desde 1965, aunque ha sido claramente un éxito político, ha podido reducir la tasa de crecimiento del PIB privado no agrario en un 0,20% por año. Estima que no se debe echar en saco roto la advertencia hecha por Margaret Thatcher en 1976: “*Los políticos que están en primera línea promoviendo grandes transferencias financieras continuas siempre agotan el dinero de la gente*”.

9. La importancia de los valores culturales: el caso de la Unión Monetaria Europea

Greenspan dedica un capítulo, el décimo, a los valores culturales. La experiencia del proyecto de la Unión Monetaria Europea (UME) sirve como referencia para la exposición de sus argumentos. A este respecto, considera que es sorprendente que, en la primera etapa de la UME, la convergencia de tipos de interés se alcanzara con el de Alemania, en lugar de con la media de los países integrantes de la Eurozona. Destaca asimismo la pérdida de

competitividad que se dio en los países del Sur en comparación con los del Norte.

Pone luego el dedo en la llaga al plantear una de las cuestiones que centra el debate actual sobre la reconstrucción del proyecto de integración europea: no parece sostenible una unión fiscal de un grupo de países con amplios estados del bienestar, excepto como una vía hacia una unión política plena. La cultura desempeña, según el autor de la obra comentada, un papel profundamente importante en los asuntos económicos. La experiencia del euro demuestra que la cultura ha sido mucho menos propensa al cambio que los mercados financieros.

Aborda también otra tendencia que planea sobre el continente europeo, el auge del populismo, que considera ha sido particularmente debilitador del progreso económico en distintas latitudes. Concluye que una sociedad o una nación que funcionen adecuadamente debe tener algunos valores fundamentales compartidos por casi todos los residentes; de lo contrario, estará en un estado de conflicto interno permanente, si no de abierta confrontación civil.

10. La desigualdad económica

En el capítulo undécimo se ocupa con bastante detalle de la desigualdad, cuyo incremento en las últimas décadas atribuye en gran medida a la globalización. Reflexiona acerca de las alternativas para reducirla y concluye que las posibilidades de gravamen a los grupos de rentas elevadas son limitadas: en Estados Unidos, en 2009, más del 94% de la recaudación del IRPF fue soportado por el 20% de los contribuyentes con mayor renta, frente a un 65% en 1979.

A su juicio, el aumento de los programas de prestaciones ha expulsado inversión productiva y ha perjudicado el proceso de crecimiento económico: “*la inesperada e irónica consecuencia ha sido una minoración de nuestra capacidad para sostener programas sociales futuros*”. También previene sobre las posibles consecuencias de determinadas medidas económicas: “*La venganza puede ser satisfactoria para el alma, pero raramente es económicamente productiva*”.

En su discurso persiste en su defensa del sistema capitalista. Según él, los mercados libres son capaces, en general, de ajustarse más rápidamente a los *shocks* económicos que los mercados controlados. No oculta “el lado oscuro” del capitalismo: la riqueza se crea solo cuando las empresas y las tecnologías obsoletas se repliegan y son reemplazadas mediante el proceso de destrucción creativa.

La desigualdad económica inherente al capitalismo refleja las variaciones del talento económico entre la población y la prevalencia de la riqueza heredada. El

sistema siempre ha sido considerado injusto por un amplio elenco de críticos, pero *“ninguno de estos críticos ha presentado un sistema que, cuando se ha ensayado, han producido los estándares materiales de vida que el capitalismo ha propiciado, ni siquiera para las personas de menor nivel de ingresos”*.

“¿...deseamos una sociedad en dependencia del Estado o una sociedad basada en la autoconfianza de los ciudadanos individuales? ¿Cuál de las dos, si alguna, dada la naturaleza humana, es más eficaz en servir a la sociedad en su conjunto?”, se pregunta Greenspan, quien apela a la *“tiranía de la aritmética económica”*: *“no podemos esperar consumir virtualmente toda la producción corriente y así crear estándares de vida constantemente crecientes. Las matemáticas no funcionan”*. Insiste en su crítica del tratamiento de las entidades *“demasiado grandes para caer”* y cuestiona el *“capitalismo de amiguetes”*, que surge cuando los gobiernos disponen de una amplia discrecionalidad para controlar los mercados y favorecer a algunas operadoras frente a otros.

11. Dinero, inflación y elecciones sociales

El capítulo 12 está dedicado a un análisis del dinero y la inflación, en el que se mezclan aspectos conceptuales con la evolución histórica del sistema monetario. Para el expresidente de la Fed, el espectáculo de los banqueros centrales estadounidenses tratando de estimular la tasa de inflación al alza a raíz de la crisis de 2008 carece de precedentes. Considera que el dinero es de lejos el determinante dominante de los precios a largo plazo, pero otras variables son también importantes a corto plazo. Vuelve a abordar el papel de los espíritus animales y recuerda que el miedo tiende a inducir una respuesta mucho mayor que la euforia.

La elección de financiar *“amortiguadores”* es, según el autor del libro, una de las más importantes que afronta la sociedad. Considera que si los *policy makers* deciden proteger a sus poblaciones contra todo riesgo concebible, los estándares de vida actuales de la nación necesariamente disminuyen. Los recursos pueden ser puestos en uso activo o en situación de atención de contingencias, pero no en ambos al mismo tiempo.

12. ¿Es posible mejorar las previsiones económicas?

Ya en el capítulo final, Greenspan retoma abiertamente su meta, la mejora de las previsiones económicas. Admite que, debido a los caprichos de la naturaleza humana, la previsión tendrá siempre un componente equivalente a lanzar una moneda al aire. No obstante, se declara convencido de que si integramos adecuadamente algunos de los aspectos del comportamiento sistemático de los espíritus animales, restringidos por las fuerzas del mercado que reflejan los imperativos de las identidades

contables de doble entrada, hemos de mejorar de manera importante la fiabilidad de nuestras previsiones.

También abunda en la defensa del capitalismo industrial moderno, que, según él, ha sido la forma más efectiva de organización económica que haya sido diseñada. No ve ningún modo de suprimir las exuberancias irracionales periódicas sin al mismo tiempo disminuir la tasa media de crecimiento económico y el nivel de vida: *“No había ninguna exuberancia irracional en la Unión Soviética y ninguna hay en la Corea del Norte de hoy. Pero había y hay un nivel de vida deprimido”*. El sesgo hacia un déficit público no limitado es para él el principal problema nacional de su país.

13. Un mapa útil para un territorio complejo y accidentado

Muchos de los críticos de Greenspan se muestran decepcionados con que, después de su acto de contrición matizada, se mantenga en las posiciones que ha defendido durante décadas. Es, desde luego, un ejercicio fácil rechazarlas frontalmente, pero parecería más lógico hacerlo con argumentos y una suficiente base estadística y econométrica, lo que requiere algo más de esfuerzo que si se recurre únicamente a dogmas de fe y satanizaciones⁴.

Con independencia de que se compartan o no las prescripciones formuladas por Greenspan, la obra aquí reseñada está dotada de un alto contenido de análisis económico, histórico y econométrico, cuyo uso, según sentenció Schumpeter, define el campo de los economistas. Es en este terreno donde se puede y se debe discutir la argumentación greenspaniana.

Teníamos dudas razonables acerca del resultado del análisis coste-beneficio de la inversión de tiempo en su lectura. Conforme uno se adentra en sus capítulos, esas dudas tienden a evaporarse. El libro de Greenspan contiene aportaciones relevantes y puntos de vista desafiantes que estimulan el debate económico razonado. Se trata de un mapa útil para recorrer un territorio complejo y accidentado, sin que necesariamente estemos abocados a lanzarnos sin más por cualquier sendero. En este sentido, cabe recoger aquí la opinión de Larry Summers expresada en un comentario de la obra de Greenspan⁵: *“Ningún libro importante sobre Economía –y Greenspan ha escrito una obra importante- deja de generar*

⁴ En una demoledora crítica de Greenspan y su obra, G. Tett recuerda la reacción del economista estadounidense cuando, en una entrevista anterior, le transmitía que admiraba grandemente su espíritu de investigación, aunque disintía de algunas de sus conclusiones: *“Dígame con lo que está en desacuerdo, por favor. Realmente quiero oírlo”* (“An interview with Alan Greenspan”, Financial Times, 25 de octubre de 2013).

⁵ “The Map and the Territory, by Alan Greenspan”, Financial Times, 18 de octubre de 2013.

controversia. Mis desacuerdos con algunas relevantes conclusiones de política económica que él alcanza no merma en absoluto mi admiración por el poder del pensamiento que ha desplegado dentro de este espléndido libro”.

Yanis Varoufakis: “El minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial”

Turner Publicaciones, Madrid, 2014 (267 páginas)

José María López Jiménez

Yanis Varoufakis ha pasado de ser conocido, únicamente, en ámbitos académicos, a ser internacionalmente célebre, tras su fugaz tránsito por el Ministerio de Finanzas heleno, en el tercer acto del drama griego, el de 2015, tras los de 2010 y 2012. Pocos personajes han despertado tantas adhesiones y rechazos, y tan intensos, como él.

Precisamente, en el año 2012 escribió la segunda edición del libro de divulgación “El minotauro global. Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial”, que tiene su origen en otra obra, más técnica y académica, titulada “Modern Political Economics”, del propio Varoufakis, Halevi y Theocarakis.

Quien se acerque a la obra buscando respuestas a la crisis griega encontrará mucho más, pues esta crisis, incluso la europea, no son, para Varoufakis, sino eslabones de la del orden mundial establecido tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, con su primera puesta en entredicho en los años setenta del siglo XX, en torno a los Estados Unidos y sus aliados (con exclusión, obviamente, de la URSS y los Estados ocupados que recuperaron su soberanía tras los trascendentales –y no del todo explicados– hechos de 1989 y los años siguientes).

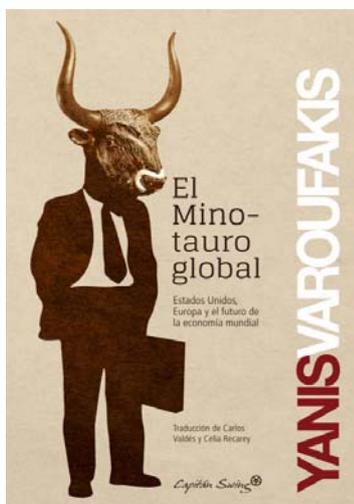
Esta obra puede suscitar el rechazo o la aceptación, como su autor, pero, al margen de su valoración, sí merecen ser destacados algunos argumentos que pueden aportar claves para la interpretación de la compleja realidad del siglo XXI.

Desde luego, algunas tesis conspiratorias, como que Estados Unidos ha urdido un plan de dominio mundial, o que la crisis europea ha sido orquestada o aprovechada, a conciencia, por Alemania, no nos parecen muy presentables, como tampoco la exoneración de culpas o lo liviano de las críticas a las economías particularmente sobreendeudadas, como la griega.

Cabe señalar, igualmente, antes de exponer las líneas maestras de “El minotauro global”, que algunos de los argumentos de Varoufakis han sido superados por la realidad, como, por ejemplo, la puesta en marcha de la Unión Bancaria en Europa (del Mecanismo Único de Supervisión y del Mecanismo Único de Resolución, más en concreto). Ciertamente, esta segunda edición de 2012, escrita antes del transcurso de dos años contados desde el lanzamiento de la primera, incorpora unos capítulos finales para someter la tesis principal al “test de falsación popperiano”, que, en opinión del propio autor, se supera ampliamente.

Los argumentos económicos y financieros comparten terreno, en este libro, con los puramente políticos, que son lo que verdaderamente, para el autor, han marcado el desarrollo de los acontecimientos. Su estudio, en sí, no implica más que aplicar un análisis imperialista global, con sus ramificaciones y subsistemas regionales, en el que los flujos comerciales, económicos, monetarios y financieros se mueven, como es natural, desde la periferia hacia el centro del sistema.

La imagen por la que opta el autor, el símbolo que encarna su tesis, es el minotauro, por lo que hay que recurrir a la fuente mitológica para su recta comprensión. El rey Minos de Creta pidió un toro a Poseidón, como señal de aprobación, para su sacrificio en honor del dios. Tras su entrega, cautivado por su belleza, Minos perdonó la vida al toro. En represalia, los dioses castigaron a Minos permitiendo que la esposa de este, Pasífae, fuera poseída por el toro, de lo que resultó el engendro del Minotauro. Según fue creciendo el Minotauro, este se fue haciendo cada vez más incontrolable y violento, por lo que le rey Minos encargó al ingeniero Dédalo (el padre de Ícaro) la construcción de un laberinto donde recluirlo. La bestia se alimentaba de carne humana, por lo que Minos, para vengarse de Atenas, tras el asesinato de su hijo por el ateniense rey Egeo, tras vencer en el campo de batalla a los áticos, les



impuso el deber de enviar siete muchachos y siete doncellas para servir de alimento, cada año (o cada nueve años, según otras versiones), al Minotauro. La historia concluye con la muerte del Minotauro a manos de Teseo, hijo del rey Egeo de Atenas, lo que permitió el fin de la hegemonía cretense y el amanecer de Atenas.

El libro que comentamos tiene un punto de arranque bien sencillo: el hegemon resultante de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos, consolidó su rol estelar, por primera vez en la Historia mundial, aumentando su déficit adrede. De este hecho resultó la financiarización de la economía global que vino a reforzar este “reinado” y plantaba las semillas de su futura ruina. La crisis griega, la española o la italiana no son más que un síntoma del cambio de tendencia general, de la herida de muerte del minotauro y del vacío de poder creado tras su pérdida de vigor, en tanto su lugar no sea ocupado por un sustituto.

Varoufakis nos sumerge en su sugerente parábola con el crash de 2008 y la patente insuficiencia de los patronos del barco para explicar las razones de la zozobra. Alude, por ejemplo, a la ingenua y razonable pregunta de la reina Isabel de Inglaterra a los profesores de la *London School of Economics* en 2009: ¿por qué no lo vieron venir? Posiblemente, apunta Varoufakis, la acumulación de deuda, privada y pública, sin límite, y la creencia de que todos los riesgos estaban debidamente identificados y controlados (“riesgo sin riesgo”) explican el declive: “al creer que había diluido el riesgo con éxito, nuestro mundo financiarizado creaba tanto que fue consumido por él”.

Igualmente, señala otros elementos que coadyuvaron a que se desataran todos los males: el neoliberalismo de Reagan y Thatcher, la designación de Alan Greenspan como presidente de la Reserva Federal (y, previamente, de Paul Volcker), el papel desempeñado por los organismos reguladores –y el rol cardinal de la norteamericana Ley Glass-Steagall en los años de la Gran Depresión– y por las agencias de calificación crediticia, los derivados, la innovación tecnológica y financiera, la codicia, las “prácticas casi criminales y con productos financieros que cualquier sociedad decente tendría que haber prohibido”, las primas de los banqueros de inversión, el origen americano de la crisis y su contagio a Europa...

En suma, cuanto más alto vuela el sistema capitalista, “más se aproxima al momento de su propia ruina, de forma muy parecida al mítico Ícaro. Después, tras el crash (y a diferencia de Ícaro), se levante del suelo, se sacude el polvo y vuelve a embarcarse en la misma ruta una y otra vez”.

En este punto entra en juego la famosa tesis de Varoufakis: el crash de 2008 se produjo cuando una bestia, el minotaurito global, fue gravemente herida.

“Mientras dominaba el planeta, su puño de hierro fue implacable, su reinado atroz. Sin embargo, mientras conservó la salud, mantuvo la economía global en un estado de equilibrado desequilibrio. [...] Hasta que no encontremos la manera de vivir sin la bestia, una incertidumbre radical, un estancamiento prolongado y la renovación de una inseguridad extrema estarán a la orden del día”.

Pero, ¿qué es, realmente, el minotauro global? Varoufakis lo asocia con los crecientes “déficits gemelos” de los Estados Unidos, el presupuestario y el comercial, y los mecanismos de financiación de los mismos por el resto del mundo. Las economías más grandes del mundo (Alemania, Japón, más adelante, China) producían bienes en masa para el consumo norteamericano. Posteriormente, el 70%, aproximadamente, de los beneficios generados, se reinvertían en los propios Estados Unidos, a través de la transferencia de flujos monetarios a Wall Street, que los transformaba en inversiones directas, acciones, nuevos instrumentos financieros y préstamos (quedando, a cambio, un residuo de beneficio para los banqueros).

La génesis de estos desequilibrios conduce, según el autor, a Bretton Woods, en 1944. Keynes llegó a proponer la creación de una “unión monetaria internacional”, una única moneda (el “bancor”) con su propio banco central e instituciones. Esta unión garantizaría a cada país una línea de crédito, sin interés, y el acceso a préstamos a tipo de interés fijo, por lo que los países deficitarios podrían estimular la demanda interna sin tener que devaluar la moneda. Además, los países con excedentes comerciales excesivos serían penalizados con el pago de un interés, lo que llevaría aparejado que su moneda se revalorizase. Estas penalizaciones se canalizarían hacia los países deficitarios a través de préstamos. Así, no se experimentarían las dificultades que se originan cuando economías dispares están vinculadas monetariamente. Esta razonable tesis, no prosperó, sobre todo por la negativa norteamericana, país que disponía, al parecer, de su propio “plan global”.

A la par que se consolidó el nuevo orden e instituciones como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, se forjó, si creemos a Varoufakis, el “plan global”, ideado por James Forrestal (Secretario de Defensa), James Byrnes (Secretario de Estado), George Kennan (director del equipo de planificación política del Departamento de Estado) y Dean Acheson (quien participó activamente, además de en los acuerdos de Bretton Woods, en el Plan Marshall): “los Estados Unidos exportarían bienes y capital a Europa y Japón a cambio de inversiones directas y clientelismo político, una hegemonía basada en la financiación directa de centros capitalistas extranjeros a cambio de un excedente comercial americano para ellos”.

Como subsistemas de este entramado, eran necesarias dos economías que sirvieran de complemento a la norteamericana. Estas dos economías serían, contra todo pronóstico, las de las dos potencias del Eje que habían sido derrotadas y destruidas en su práctica integridad. Pero, ¿por qué Alemania y Japón? “Ambos países se habían vuelto dignos de confianza (gracias a la abrumadora presencia del ejército estadounidense); ambos contaban con sólidas bases industriales, y ambos ofrecían una mano de obra altamente especializada y un pueblo que abrazaría la oportunidad de levantarse, cual fénix, de las cenizas. Es más, ambos ofrecían considerables beneficios geoestratégicos con respecto a la Unión Soviética”, zanja Varoufakis.

El “plan global” pereció, precisamente, por carecer de un mecanismo objetivo que sirviera para el reciclaje de los excedentes globales, como infructuosamente propuso Keynes en 1944. El entramado se fue erosionando paulatinamente, hasta ceder por completo en la década de los setenta del siglo XX, con la salida del patrón oro por los Estados Unidos en 1971, decretada por Nixon, y la crisis petrolífera de 1973.

Los Estados Unidos se percataron del fin de ciclo y decidieron sacar el máximo partido antes del derrumbe final del “plan global”. Los norteamericanos optaron “por lanzar a la economía mundial hacia un flujo caótico, pero extrañamente controlado, hacia el laberinto del minotauro global”.

El tributo rendido al Minotauro mitológico se ofrecía por la fuerza, pero la afluencia de capital dirigido hacia los Estados Unidos se originó de forma voluntaria. Varoufakis lo explica gracias a los conocidos como “cuatro carismas del minotauro” y su insuperable “vis atractiva”:

- Carisma uno: condición de moneda de reserva del dólar. Ante situaciones de crisis, los capitales, contradictoriamente, fluyeron hacia los Estados Unidos. Además, las materias primas se pagaban, aunque no intervinieran empresas de los Estados Unidos, en dólares.
- Carisma dos: costes energéticos crecientes. El incremento del precio del crudo no fue tan perjudicial para los Estados Unidos, pues el dólar se continuó empleando como divisa de pago, además de que los “petrodólares” se canalizaron hacia los Estados Unidos, que elevaron los tipos de interés en 1981, por medio de Volcker, hasta el 21,5%. Además, los ingresos derivados de la búsqueda de alternativas energéticas por otros países como Alemania o Japón se reinvertieron en o con la participación de Wall Street.

- Carisma tres: mano de obra productiva y abarataada. Se produjo el inicio de una tendencia consistente en la limitación de los salarios reales y el incremento de la productividad, lo que provocó que se dispararan los beneficios corporativos.

- Carisma cuatro: poder geopolítico. El poder geopolítico y militar americano sirvió de envoltorio a los anteriores tres carismas.

La afluencia de capital, incentivada por los cuatro carismas, “alimentó los déficits estadounidenses hasta tal punto que pronto comenzaron a parecerse a una bestia mitológica, a un minotauro global de cuya presencia se hizo dependiente la economía de los Estados Unidos y cuya afluencia se extendió rápidamente a todas las regiones del globo”.

La llegada de la crisis de 2008, con todas sus derivaciones, tras la llamada “Gran Moderación”, era la lógica consecuencia del inestable reinado del minotauro global, que entonces llegó a su fin: con el crash “el minotauro quedó herido en su laberinto, demasiado enfermo para seguir consumiendo suficientes excedentes de Europa, Japón, China y el Sudeste Asiático para evitar que sus economías se estancasen”.

El tiempo dirá quién sucede al caído minotauro, en un proceso en que se habrán de superar riesgos reales y potencialmente letales (“si el período anterior a 2008 era insostenible, el período posterior a 2008 está repleto de tensiones que amenazan a las generaciones futuras con un tumulto que la mente no alcanza siquiera a imaginar”).

Es resumen, esta es la tesis de Varoufakis, que desde luego es atrevida, a veces quizás en exceso. A pesar de todo, hay reflexiones que nos parecen muy sugerentes, del pasado, del presente y de los futuros posibles, de índole no solo económica y financiera, sino también política y de poder puro.

Sorprendentemente, Varoufakis concluye que en la nueva época posterior al minotauro global “América debe seguir liderando”.

John Lukacs: “Historia Mínima del Siglo XX”¹

Turner Publicaciones, Madrid, 2014 (267 páginas)

José M. Domínguez Martínez

“No existe, hasta donde se me alcanza, ninguna historia seria del siglo XX”. Así, de esta manera un tanto provocativa arranca el libro del que pretendemos dar cuenta en esta reseña. Sin solución de continuidad, quizás para frenar cualquier posible inclinación a tildarlo de prepotente, el autor se apresura a remarcar que “solventarlo no es el propósito exacto de esta obra”. La incorporación del calificativo de “mínima” puede interpretarse como una confirmación de esa aparente modestia de planteamiento. No necesariamente ha de ser así. Cuando, ante un panorama tan dilatado, complejo y convulso como el vivido a lo largo del pasado siglo, alguien se siente capacitado para presentar una oferta histórica mínima, cabe pensar que ha tenido que partir de unas habilidades máximas respecto a la aprehensión de dicho período. Una trayectoria de cinco lustros de impartición de clases de Historia en el Chestnut College de Filadelfia es uno de los avales que presenta el autor, John Lukacs, nacido en 1924 en Hungría.

Ya en la primera página nos advierte de que debemos renunciar a pretender encontrar una historia “objetiva” y “científica”. En cambio, anima a emprender la búsqueda de la verdad, aunque no podamos poseerla enteramente. Nos sorprende luego con una acotación del siglo XX que rechaza el corsé del calendario: su duración efectiva fue de 75 años, el período comprendido entre el comienzo de la Primera Guerra Mundial (1914) y la caída del Muro de Berlín (1989). Según Lukacs, el siglo XX fue un siglo estadounidense, ya que sostiene la tesis de que sin la intervención de Estados Unidos los respectivos vencedores no habrían podido ganar la Primera ni la Segunda Guerras Mundiales.

Uno de los principales argumentos de la obra es que el nacionalismo ha sido (y lo sigue siendo) el sentimiento político más popular y populista del siglo XX, en casi todas partes. Subraya que las guerras posteriores a 1945 se han producido con mayor frecuencia entre naciones o tribus que entre estados. La existencia de las naciones precedió a la formación de los estados, pero las primeras sobrevivirán a los segundos, ocasionando todo tipo de problemas. Frente a otras conocidas interpretaciones, Lukacs considera que la Era Europea ha terminado y, con ella, uno de sus logros preciosos y frágiles: la

democracia liberal. Llega a vincular este proceso en cierto modo con el repliegue de las monarquías parlamentarias.

El autor realiza una exposición muy sucinta de la Primera Guerra Mundial, que pide al lector no la considere superficial. Resalta el “hecho asombroso” de que tantos estadistas inteligentes, tantos militares y políticos expertos, pensaran y dijieran en agosto de 1914 que el inminente conflicto bélico iba a ser una gran “tormenta”, pero breve. Igualmente se extraña de la escasa atención dedicada a la influencia de la prensa, que prestó un apoyo entusiasta a la confrontación en casi todos los países. Atribuye ese respaldo al completo fracaso de la creencia marxista en el socialismo internacional: “La oposición a la guerra por pacifistas y socialistas internacionales se derritió como la mantequilla en el caldero del sentimiento nacional”.



Los sucesos de 1917, que representaron un punto de inflexión en la historia del siglo XX, centran ácidos comentarios del historiador. En uno de sus múltiples dardos desmitificadores, llega a afirmar que “en más de un sentido, los acontecimientos de octubre tuvieron poco de revolución real: Lenin y sus seguidores se limitaron a tomar unos cuantos edificios gubernamentales abandonados”. Y viene a añadir algunas connotaciones con la evolución reciente de la extinta Unión Soviética: “Y el imperio ruso, con el nuevo nombre de Unión Soviética, fue

¹ Versión original: “Short History of the Twentieth Century”, Harvard University Press, 2013.

gobernado por los dirigentes del partido comunista... A partir de 1989, Rusia no se transformó en una democracia liberal, sino que permaneció ... como la Rusia que siempre ha sido". De hecho, según Lukacs, bajo el gobierno de Stalin, este país pasó del internacionalismo a un nacionalismo comunista.

Tampoco se libra de las críticas el presidente estadounidense Woodrow Wilson. Al margen de lamentar su elección frente a Theodore Roosevelt, considera que *"muchos de los errores de la paz de 1918, y de después, se debieron a Wilson"*. De su aportación destaca la ideología que legó al pueblo estadounidense, de universalismo global: *"lo que es bueno para Estados Unidos es bueno para el mundo"*, cuyos beneficios ocasionales, según Lukacs, no compensan sus muchos y prolongados defectos.

Dedica luego algunas páginas a evocar la configuración del mapa europeo tras la Primera Guerra Mundial. Algunas frases sintetizan el proceso: *"La construcción de la paz en 1919 fue una triste sucesión de acontecimientos... Nunca en la historia los vencidos han celebrado los tratados de paz, pero el grado en que en 1919 y 1920 se humilló a las víctimas, inermes entonces, fue insólito"*. El traslado de grandes contingentes de población a otros estados aparece como uno de los factores más dañinos para los acontecimientos posteriores. El autor pone el dedo en la llaga cuando enfatiza una cuestión crucial, de efectos perdurables y acumulativos a lo largo de décadas, a partir de la experiencia de los bolcheviques, que *"no tardaron en comprender que las lealtades, tradiciones, opiniones y sentimientos nacionales eran más poderosos que las ideologías, sobre todo que las ideologías partidarias del internacionalismo"*. Lukacs considera un aspecto clave el hecho de que Marx pasase por alto la existencia de las naciones: *"ignoró que estas y los estados no eran lo mismo, y que quizá los sentimientos nacionales, sobre todo en la era de la política de masas, resultaban a menudo más poderosos que los intereses de estado... La conciencia de identidad nacional tenía una importancia mucho mayor que la conciencia de clase. Y esto se cumplía, más o menos, prácticamente en todas las naciones y en todas las clases"*.

"Paz exhausta" es la expresión acuñada para reflejar la situación que se instaura en una Europa invadida por una ola de pesimismo e inseguridad tras la Primera Guerra Mundial, lo que se hacía palpable en la pérdida del valor del dinero y en el desencadenamiento de espirales inflacionistas de efectos devastadores.

Uno de los capítulos, el cuarto, va dedicado al desarrollo de la revolución comunista de 1917 en Rusia. Lukacs menciona de pasada la conocida paradoja del éxito de la revolución comunista en un país que Marx había excluido categóricamente de sus previsiones, pero incide en un aspecto menos

conocido, el miedo que los líderes comunistas tenían a sus adversarios nacionalistas. De hecho, uno de los ejes de la política de Stalin fue la promoción del nacionalismo ruso, en detrimento del internacionalismo comunista. Aunque en pocas líneas, la constatación de la bienvenida a Hitler y la firma de un pacto antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial siguen actuando como una especie de aguijón clavado en las almas de tantas personas honestas que dieron su vida por el ideal comunista.

Por otro lado, para Lukacs, el Holocausto no fue una especie de nota a pie de página de la Segunda Guerra Mundial, sino que aparece en el centro mismo del conflicto. Una revisión de las causas que llevaron a tan atroz fenómeno permite al lector reflexionar acerca de cómo pueden llegar a degenerar determinados procesos a los que inicialmente no se atribuye una excesiva importancia. El papel del odio y del miedo es igualmente analizado en un intento de explicación de los extremismos de uno y otro signo.

El capítulo quinto está dedicado a exponer cómo, a partir de los años veinte, comienza a extenderse la influencia mundial de Estados Unidos en los más diversos órdenes. En el siguiente se efectúa, a grandes rasgos, un repaso de la evolución en el resto del planeta.

Se retoma luego el hilo de la Primera Guerra Mundial, para recordar que su finalización era, para muchas personas, el símbolo del triunfo del liberalismo y la democracia. No fue así. Como razones resalta el declive de la influencia de Gran Bretaña y Francia y, sobre todo, el crecimiento de la impopularidad de los valores burgueses, asociado a un debilitamiento de las clases medias. No tardó mucho en surgir una aversión hacia el sistema liberal, acompañada de una *"antipatía que atribuía a las clases gobernantes los casos frecuentes de ineficiencia y corrupción"*. Pero el resultado fue el surgimiento de regímenes dictatoriales por la vía de los golpes de estado. El ascenso del fascismo, guiado por el ideal del estado corporativo mussoliniano, tuvo un papel decisivo. La necesidad de fortalecer el estado sobre todas las cosas, ambición del gobernante italiano, puede ser una referencia a considerar en una fase como la actual en la que se debate el equilibrio entre los sectores público y privado.

La gran depresión de los años treinta, identificada en buena medida con la crisis del capitalismo, reclama, como no podía ser de otra manera, una considerable atención. Esa crisis, según el autor de la obra, *"vista hoy, fue menos destructiva y decisiva de lo que pareció durante mucho tiempo"*, pero vino a certificar el fin del capitalismo "clásico" del siglo XIX. Sigue abierta la disputa entre los economistas acerca de si el abandono del patrón oro fue uno de los factores responsables. Lukacs sostiene la tesis de que quienes atribuyeron a la depresión la llegada de Hitler al poder se equivocaron. Como contrapunto, señala

que el sistema político estadounidense sobrevivió a la depresión sin excesivo daño, e incluso sin excesivo cambio. Tampoco otros países sucumbieron a la posible tentación de quebrar las instituciones democráticas.

Para Lukacs, el nacionalsocialismo (o socialismo nacionalista) es el gran fenómeno del siglo XX, y no solo de él. En su opinión, a diferencia del comunismo, el nacionalismo no es un ismo del pasado. Asombra luego al lector cuando niega que los nacionalsocialistas y el nacionalsocialismo fueron y son reaccionarios: *“No tenían (ni tienen) nada que ver con el conservadurismo. De hecho, sus mayores y más decididos oponentes fueron hombres de la derecha, más que de la izquierda”*. De otro lado, evoca la experiencia histórica del ascenso del partido nacionalsocialista alemán, que demuestra que no es preciso disponer de un programa económico real para ganar unas elecciones generales: *“Se trataba de un partido nacionalista y populista, xenófobo y antisemita. Y su popularidad no estaba separada de la obra de su extraordinario orador y líder, Adolf Hitler”*.

El solo, según Lukacs, provocó la Segunda Guerra Mundial, que, a diferencia de la primera casi en su totalidad, se extendió por el mundo, sembrando la muerte y el sufrimiento. Mediante unas hábiles pinceladas traza los rasgos de un modesto soldado de casi treinta años que hasta entonces no había abierto la boca y sobre cuyos pensamientos había mantenido un mutismo casi absoluto. En un momento dado manifestó su decisión tan crucial, la de decidir ser político: *“parece ser que por una vez no mintió”*. A partir de entonces puso en marcha su mezcla imparable de odio y retórica demagógica, que llegó a suavizar cuando se evidenciaba su ascenso y su atractivo para las clases medias, y para las alianzas de otros grupos. El camino del triunfo en las urnas quedó a su alcance, basado en la completa prioridad del nacionalismo sobre el socialismo.

Finaliza el capítulo dedicado al ascenso del nazismo con lo que él considera una peculiaridad, referente al contraste entre la prohibición de los símbolos y banderas de los partidos nacionalsocialistas de antes de 1945 y la permisividad de los relacionados con los movimientos comunistas. *“¿Es esta, quizá, otra señal de que el comunismo es un ismo del pasado, mientras que el nacionalsocialismo no?”*, se pregunta de una manera un tanto inquietante.

El lector tendrá luego que hacer acopio de entereza para transitar por la rememoración del luctuoso período en el que Hitler llegó a dominar Europa, no en poca medida gracias, entre otros muchos elementos, a la tendencia que llegó a *“aquejar a gobiernos –y pueblos– enteros de toda Europa, incluso de todo el mundo”* a llegar a acuerdos con la Alemania de Hitler. También, cómo no, a la hora de

evocar el inicio de la guerra civil española. Luego vendría el comienzo de las anexiones germanas, llegando a su punto álgido con la invasión de Polonia. En el libro se describe cómo Stalin no quiso, en 1939, comprometerse en una alianza con Gran Bretaña y Francia. El pacto de agosto de ese año con Hitler provocó un terremoto político generalizado. El 3 de septiembre los gobiernos británico y francés declararon la guerra a Alemania. Así, nos recuerda Lukacs, empezó la segunda guerra europea, que no tardaría en convertirse en una guerra mundial, *“pero los orígenes de esta se encontraban por todo el mundo, mucho antes de su comienzo”*.

La de 1930 fue, según el autor, la década de Hitler, pero también la de Franklin Roosevelt. El capítulo noveno concluye con una manifestación contundente y reveladora de que la historia no está escrita de antemano: *“de haber sido alguien como Hoover y no Roosevelt el presidente de Estados Unidos en 1940, la guerra la habría ganado Hitler”*.

El capítulo siguiente arranca con el recuerdo de algunos curiosos episodios acaecidos en los albores del magno conflicto bélico, que ilustran lo que el historiador califica como muestras de la *“impredecibilidad de la historia”*: casi tres meses después de que se formalizara la declaración de guerra, la única lucha que se llevaba a cabo en Europa era la que se libraba entre Rusia y Finlandia. Los acontecimientos se van precipitando, mientras en Gran Bretaña tiene lugar el debate acerca del posible acercamiento a Alemania. El triunfo de la posición de Churchill frente a la de Halifax marcaría un hito decisivo para la historia, no solo británica sino también del conjunto de Europa. En el libro se señalan aspectos aún no aclarados de algunas decisiones del ejército alemán y las claves de la estrategia hitleriana ante Rusia, guiada más por motivos militares que ideológicos. Afirma Lukacs que *“los pasos que dio Stalin para causarle una buena impresión a Hitler resultan sorprendentes vistos hoy; a veces tenían más de patéticos que de astutos”*, y relata cómo, tras la invasión alemana, llegó a creer que la delegación del Politburó, que en realidad pretendía encomendarle el liderazgo de la Unión Soviética, iba a proceder a su arresto.

El autor ofrece asimismo una interpretación del cambio de la estrategia hitleriana respecto a los judíos, desde una política abominable de expulsión a otra, indescriptible en cuanto a su horror y aberración, como fue la del exterminio. También se hace mención de la situación de Estados Unidos, cuyo presidente Roosevelt *“intentó todo –bueno, casi todo– para provocar un ataque serio de los alemanes contra los barcos de guerra estadounidenses en el Atlántico, un ataque que pudiera servir de razón plausible (o de pretexto) para una declaración de guerra de Estados Unidos contra Alemania. Pero eso no se produjo”*. La Segunda Guerra Mundial comenzaría, en un sentido casi estricto, el 7 de

diciembre de 1941 con el ataque japonés a Pearl Harbor, lo que llenó de júbilo a Churchill, que vio en la involucración de Estados Unidos la base del éxito militar. Concluye el capítulo décimo con una interesante valoración del papel jugado por los diferentes líderes nacionales.

En el undécimo se da cuenta de los distintos avatares que llevaron a la victoria final de los aliados en 1945, después de una cruenta pugna de tres años y medio, y de que, con posterioridad a Pearl Harbor, las potencias occidentales llegaron a sufrir “*derrota tras derrota*”. Aún en 1943, recuerda Lukacs, a Roosevelt, y especialmente a Churchill, les preocupaba la posibilidad de que Stalin llegase a un acuerdo con Hitler, pero “*el peligro se desvaneció, sobre todo porque Stalin vio que Hitler podía ser derrotado, y que la Unión Soviética obtendría más al final de las potenciales occidentales que de él*”. En el libro se narran los principales eventos que marcaron el desenlace final, entre los que, naturalmente, no podía faltar el desembarco de Normandía. Tampoco se obvian algunos episodios que el autor califica de lamentables, e incluso de barbarie, imputables a alguno de los ejércitos victoriosos. En su continuo afán de desmitificación, el autor describe cómo el ejército estadounidense se detuvo al oeste de Berlín para permitir a los rusos conquistar la capital de Alemania, poniendo fin, poco después, a la contienda en el continente europeo. Igualmente de manera escueta pero incisiva en el texto se describe el doloroso proceso de rendición de Japón.

La Segunda Guerra Mundial finalizó pero transformó radicalmente la faz de la geografía política de Europa, abriendo una enorme brecha en el seno del viejo continente. También en esta ocasión, con sus prodigiosas dotes de comunicación, Churchill vislumbró la caída del “telón de acero”, que condicionó el rumbo europeo durante más de cuarenta años. La guerra había concluido en el campo de batalla, pero se expandió de forma irrefrenable en una confrontación que, aunque denominada “fría”, no lo fue tanto. Tras la victoria de los comunistas en la guerra civil china en 1950, el comunismo –o, más exactamente, el socialismo real– se erigió como el mayor poder del planeta.

Lukacs considera que, durante el período de la guerra fría, “*las relaciones entre estados empeoraron en la práctica hasta unos niveles desconocidos y sin precedentes en la Edad Moderna*”, como consecuencia de las directrices emanadas del coloso soviético respecto a los estados bajo su influencia: “*Stalin fue justo lo opuesto a Karl Marx, que se había mostrado desdeñoso con los estados, hasta el punto de proclamar que tarde o temprano desaparecerían por completo*”. Por otro lado, la guerra de Corea dio paso a la primera intervención militar estadounidense en el continente asiático.

Asimismo, en el libro se recoge lo que se antoja una de las grandes paradojas de la posguerra, el rechazo a la propuesta de Stalin, en el año 1952, relativa a la unificación de las dos Alemanias. En el año 1961 se levantó el Muro de Berlín. Las décadas de los años cincuenta y sesenta estuvieron plagadas de crisis en diversos países que no llegaron a desembocar en una confrontación material entre las dos superpotencias, lo que ciertamente no estuvo demasiado lejos con ocasión de la crisis de los misiles en Cuba en 1962.

Uno de los capítulos, el decimocuarto, va dedicado al nacionalismo estadounidense. En él se analiza cómo Estados Unidos alcanzó la primacía mundial en la década de 1920 y se consolidó en las décadas posteriores. Lukacs resalta lo que considera un comportamiento generoso de dicho país tras la Segunda Guerra Mundial, tanto con sus enemigos recientes como con los países europeos que habían sido sus aliados. Esa estrategia discurre en paralelo con una agudización de las diferencias con la Unión Soviética, con significativas implicaciones internas y externas, de las que se da cuenta con una eficaz economía del lenguaje.

La construcción de la Unión Europea encuentra encaje en el siguiente capítulo, decimoquinto. En él se hace hincapié en las deficiencias detectadas desde los primeros pasos, caracterizados por un énfasis en los asuntos económicos y financieros sobre los estatales y políticos: “*Existía la creencia de que la economía debía ir antes que el gobierno, pero esto es y no es así. Pasaron cuarenta o cincuenta años a partir de 1948, y no había gobierno europeo, ni poder ejecutivo europeo, ni ejército europeo*”. Asimismo se hace un repaso de los eventos que sentaron las bases de la descomposición de la hegemonía soviética y pusieron término a la guerra fría. Como recapitulación, sin embargo, el autor nos lanza algunas advertencias: “*La guerra fría se acabó. El siglo de las grandes guerras europeas se acabó. La división de Europa se acabó. Pero también se acabó la Edad Europea, la primacía de Europa sobre el resto del mundo*”.

Ya en el penúltimo capítulo, se efectúa un análisis de los acontecimientos históricos en el resto de continentes. La crisis del petróleo de 1973 sirve al autor para reincidir en su tesis de que los asuntos económicos y financieros son mucho menos decisivos de lo que se suele pensar. En su opinión, tuvieron más relevancia las revoluciones políticas, con sus líderes y lemas populistas y nacionalistas. Después de un recorrido ilustrativo por diferentes latitudes, llega a afirmar que “*el populismo y el nacionalismo son los peores (y, por desgracia, los más poderosos) componentes de la democracia*”.

La consideración de los límites del conocimiento humano sirve como colofón de la obra reseñada. En él evoca el principio de incertidumbre arraigado en la física nuclear: “el que conoce no se puede separar de

lo que conoce”. Para Lukacs, las limitaciones de nuestro conocimiento humano no nos restringen, sino que nos enriquecen.

No son escasas las enseñanzas que, para un lector no especialista, se desprenden de la obra aquí reseñada, ni tampoco las reflexiones que se suscitan para cualquier mente abierta. John Lukacs no se camufla para expresar posiciones tal vez no excesivamente “correctas” con arreglo a determinados influyentes cánones políticos. Probablemente, por ejemplo, su aseveración de que los términos “conservador” y “liberal” (en la acepción norteamericana) son denominaciones ideológicas del siglo XIX, y de que su uso es cada vez más impreciso, cuando no carente de sentido, no despierte demasiadas adhesiones inquebrantables. Pero, a nuestro juicio, sería una pena renunciar a compartir una serie de hechos e interpretaciones, aunque sea solo como meras referencias, por una posible exclusión frontal inicial. Ni siquiera su declaración de creencia en el “designio de Dios”, ciertamente llamativa y prescindible, en relación con el avance de la democracia, debería servir como excusa en tal sentido, y ello al margen de poder anhelar que tal designio estuviese realmente garantizado.

Por otra parte, su intento de cuestionar la interpretación materialista de la historia cuando afirma que las condiciones materiales y los deseos económicos suelen ser la consecuencia de lo que la gente cree y piensa, influenciada por los líderes nacionales, puede ser para algunos una herejía mayúscula. Afortunada o desafortunadamente, no faltan episodios históricos recientes para contrastar las tesis enfrentadas.

Entre las enseñanzas que pueden extraerse de la obra de John Lukacs, para poner punto final a estas líneas seleccionamos la de que la historia no consiste en una infinidad de posibilidades, pero la realidad que hay detrás, durante o antes de cada acontecimiento humano, está teñida de una potencialidad diferente. Puede que el texto reseñado sea una historia mínima del siglo XX, pero en modo alguno se trata, en nuestra opinión, de una historia menor.

Relación de artículos seleccionados, publicados en el segundo y en el tercer trimestre de 2015

Instituto Econospérides

Economía de la Unión Europea

El juego del “Grexit”. Manuel Conthe. *Expansión*, 14 de julio de 2015.

¿El último acto de Europa? Joseph E. Stiglitz. *El País*, 14 de junio de 2015.

Los otros desastres económicos de Europa. Paul Krugman. *El País*, 5 de julio de 2015.

¿Tiene realmente futuro la zona euro? Guillermo de la Dehesa. *El País*, 10 de mayo de 2015.

Economía española

Japón, la zona euro y España: ¿algo en común? Juan R. Cuadrado. *Expansión*, 6 de junio de 2015.

La gran moderación. Ángel Laborda. *El País*, 20 de septiembre de 2015.

Las dificultades del presupuesto. José Luis Leal. *El País*, 30 de agosto de 2015.

Logros y perspectivas económicas. Luis M. Linde. *Expansión*, 20 de mayo de 2015.

Nuevo record de exportaciones españolas. Rafael Pampillón y Cristina de M^a. De Haro. *Expansión*, 20 de julio de 2015.

Previsiones revisadas ligeramente a la baja. Ángel Laborda. *El País*, 13 de septiembre de 2015.

Sin cambios en el modelo económico. Carmen Alcaide. *El País*, 12 de abril de 2015.

Economía internacional

Acuerdos comerciales, argumentos confusos. Dani Rodrik. *El Economista*, 20 de junio de 2015.

China tiene una nueva exportación: el riesgo de recesión. Martín Wolf. *Expansión*, 17 de septiembre de 2015.

Historia de dos teorías económicas. Jean Pisani-Ferry. *El Economista*, 12 de septiembre de 2015.

Qué debería hacer China. Michael J. Boskin. *Expansión*, 31 de agosto de 2015.

Economía monetaria

El enigma de la inflación. Martin Feldstein. *El Economista*, 2 de julio de 2015.

Los preocupantes ajustes monetarios en Estados Unidos. J. Bradford DeLong. *El País*, 6 de septiembre de 2015.

Por qué conviene que la Fed suba los tipos. Matthew Lynn. *El Economista*, 17 de septiembre de 2015.

Educación

Universidades: entre la excelencia y la equidad. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 10 de julio de 2015.

Sistema electoral

Pluralismo y sistema electoral. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 21 de septiembre de 2015.

El juego del "Grexit"

Manuel Conthe
Expansión, 14 de julio de 2015

El autor defiende que Alemania se impuso en las negociaciones por la posibilidad de un 'Grexit', mientras que Grecia quería seguir en el euro.

El juego del 'Grexit'



CRÓNICAS MÍNIMAS
El Financista
de Expansión

En su clásico estudio *Cartas desde París*, el filósofo francés Montesquieu, así como Rousseau en *El contrato social* (1762), Grotius, Spinoza y Paul Descombes, entre otros, se refieren a la posibilidad de un 'Grexit' como un juego de suma cero, en el que el beneficio de una parte es el perjuicio de la otra.

La conferencia de Argelia (1906)

Una de ellas fue la que en 1906 reunió a Francia y Alemania en Argel para discutir la independencia de Argelia. En ese momento, Argelia era una colonia francesa.

Al final, Gran Bretaña se retiró y Francia se quedó con Argelia, lo que provocó la independencia de Argelia en 1962.

El juego del "fútbol visto" ("calculus")

Como se explicó en la introducción del artículo sobre Alemania y Francia por el momento, uno de los jugadores que está jugando un juego de suma cero es el fútbol visto ("calculus") y su juego de suma cero.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.

Una de ellas fue la que en 1906 reunió a Francia y Alemania en Argel para discutir la independencia de Argelia. En ese momento, Argelia era una colonia francesa.

La conferencia de Argelia (1906)

Una de ellas fue la que en 1906 reunió a Francia y Alemania en Argel para discutir la independencia de Argelia. En ese momento, Argelia era una colonia francesa.

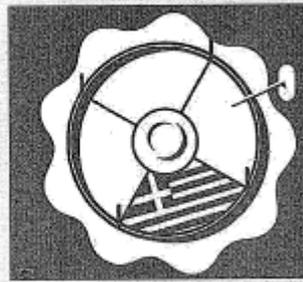
El juego del "fútbol visto" ("calculus")

Como se explicó en la introducción del artículo sobre Alemania y Francia por el momento, uno de los jugadores que está jugando un juego de suma cero es el fútbol visto ("calculus") y su juego de suma cero.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.

Spinoza y Descartes, que "los intereses de Alemania durante la crisis económica de Francia", pero también durante la crisis económica de Francia.



		Eurogrupo (Alemania)	
		Aceptar condiciones propuestas por el Parlamento griego	Imponer nuevas condiciones
Grecia (España)	Partir con Eurogrupo	3	1
	No aceptar nuevas condiciones (¡cálculo del euro, sí desastrosos!)	2	3
		3	2

Como se explicó en la introducción del artículo sobre Alemania y Francia por el momento, uno de los jugadores que está jugando un juego de suma cero es el fútbol visto ("calculus") y su juego de suma cero.

El tercer rescate de Grecia

Según opinión, el impeding de la crisis de las negociaciones entre Grecia y el Eurogrupo sobre el nuevo programa de ayuda al momento que el juego está siendo la estructura

de un "fútbol visto", en el que Grecia ha jugado el papel de Alemania en la Conferencia de Argelia, y Alemania y el Eurogrupo, el que Francia y Gran Bretaña negociaron.

El centro del juego de suma cero es el fútbol visto ("calculus") y su juego de suma cero.

Opinión

El autor defiende que Alemania se impuso en las negociaciones por la posibilidad de un 'Grexit', mientras que Grecia quería seguir en el euro.

En el juego de suma cero, el beneficio de una parte es el perjuicio de la otra. En este caso, el beneficio de Alemania es el perjuicio de Grecia, y viceversa.

Como se explicó en la introducción del artículo sobre Alemania y Francia por el momento, uno de los jugadores que está jugando un juego de suma cero es el fútbol visto ("calculus") y su juego de suma cero.

Según opinión, el impeding de la crisis de las negociaciones entre Grecia y el Eurogrupo sobre el nuevo programa de ayuda al momento que el juego está siendo la estructura

¿El último acto de Europa?

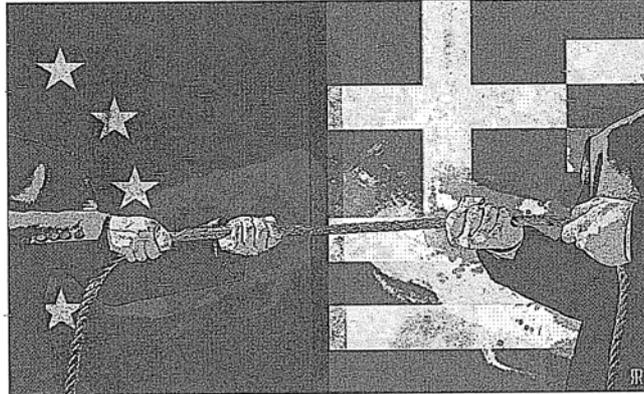
Joseph E. Stiglitz

El País, 14 de junio de 2015

EL PAÍS, Domingo 14 de junio de 2015

NEGOCIOS 17

LABORATORIO DE IDEAS



¿El último acto de Europa?

Por JOSEPH E. STIGLITZ

Los líderes de la Unión Europea siguen embarcados en un juego en la cuerda floja con el Gobierno griego. Grecia ha cumplido con mucho más de la mitad de las exigencias de sus acreedores. Sin embargo, Alemania y otros tenedores de deuda griega continúan exigiendo que este país firme un programa de política económica que ha demostrado ser un fracaso, y que pocos economistas alguna vez pensaron que podría, llegaría o debería ser implementado.

La oscilación en la posición fiscal de Grecia, que va desde un gran déficit primario a un superávit fue un hecho casi sin precedentes, pero la exigencia que pide que el país alcance un superávit primario del 4,5% del PIB fue desmedida. Lamentablemente, en ese primer momento en el que la "troika" -la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional- incluyó esta exigencia irresponsable en el programa financiero internacional para Grecia, las autoridades del país no tuvieron más remedio que adherirse.

La insensatez de continuar promoviendo este programa es particularmente aguda hoy en día, tomando en cuenta la disminución del 25% de su PIB que Grecia ha sufrido desde el inicio de la crisis. La troika calculó erróneamente los efectos macroeconómicos del programa que impulsó. Según los pronósticos publicados, creían que, mediante la reducción de los salarios y la aceptación de otras medidas de austeridad, las exportaciones griegas aumentarían y la economía podría volver rápidamente al crecimiento. Creían, también, que la primera reestructuración de la deuda llevaría a la sostenibilidad crediticia. La troika se equivocó en sus pronósticos, en repetidas ocasiones. Y no por poco, sino por mucho. Los votantes de Grecia tenían razón al exigir un cambio de rumbo, y su gobierno está en lo correcto al negarse a firmar un programa profundamente defectuoso.

Una vez dicho esto, sí existen posibilidades de llegar a un consenso; Grecia ha expresado de manera clara su voluntad de participar en reformas continuas, y ha agradecido la ayuda de Europa para la implementación de algunas de ellas. Una dosis de la realidad por parte de los acreedores de Grecia - sobre lo que se puede lograr, y sobre las consecuencias macroeconómicas de las diferentes reformas fiscales y estructurales - podría constituirse

LA CRISIS GRIEGA ESTÁ DEMOSTRANDO QUE LOS LÍDERES DE LA UE SOLO PIENSAN HACER EXIGENCIAS MIOPES CON EL OBJETIVO PUESTO EN LAS PRÓXIMAS ELECCIONES

en la base para un acuerdo que sería bueno no sólo para Grecia, sino para toda Europa.

Algunas personas en el continente, especialmente en Alemania, parecen ser indiferentes a una salida de Grecia de la eurozona. Afirman que el mercado ya tiene "amortizada" una ruptura de ese tipo. Hay autores que incluso sugieren que sería buena para la unión monetaria.

Creo que tales opiniones subestiman significativamente tanto los riesgos actuales como futuros que están involucrados. Un grado similar de indiferencia se hizo evidente en Estados Unidos antes del hundimiento de Lehman Brothers en septiembre del año 2008. Hacia mucho que se conocía la fragilidad de los bancos de Estados Unidos, por lo menos desde la quiebra de Bear Stearns en el mes de marzo anterior. No obstante, debido a la falta de transparencia (que en parte, a su vez, se debió a la debilidad de la regulación), tanto los mercados como los formuladores de políticas no sopesaron plenamente los vínculos entre las instituciones financieras.

De hecho, el sistema financiero mundial aún siente las réplicas del terremoto que significó la caída de Lehman. Y los bancos aún siguen sin ser transparentes, y por lo tanto se encuentran en riesgo. Todavía no conocemos el alcance pleno de los vínculos entre las instituciones financieras, incluyendo los vínculos que emergen de los derivados no transparentes y las permutas de incumplimiento crediticio.

En Europa, ya podemos ver algunas de las consecuencias de la regulación inadecuada y del diseño defectuoso de la propia eurozona. Sabemos que la estructura de la moneda única promueve la divergencia, no la convergencia: a medida que el capital y las personas con talento dejan las economías afectadas por la crisis, estos países se vuelven menos capaces de pagar sus deudas. En la medida que los mercados comprenden que una viciosa espiral descendente está integrada estructuralmente en el euro, las consecuencias para la próxima crisis se tornan profundas. Y otra crisis es inevitable: se encuentra en la naturaleza misma del capitalismo.

La maniobra relativa a la "confianza" realizada por el presidente del BCE, Mario Draghi, en la forma de su declaración del año 2012 acerca de que las autoridades monetarias harían "lo que sea necesario" para preservar el euro, ha funcionado hasta el momento. Pero el conocimiento de que el euro no es un compromiso vinculante entre sus miembros hará que sea mucho menos probable que tal maniobra funcione la próxima vez. Los rendimientos de los bonos podrían dispararse al alza, y ninguna cantidad de declaraciones para restablecer la confianza por parte del BCE y de los líderes europeos sería suficiente para bajarlos desde niveles estratosféricos, porque el mundo ahora sabe que no van a hacer "lo que sea necesario". Como el ejemplo de Grecia ha demostrado, únicamente van a realizar miopes exigencias relativas a políticas electorales.

La consecuencia más importante, me temo, es el debilitamiento de la solidaridad europea. El euro se suponía que la fortalecería. En cambio, ha tenido el efecto contrario.

No es del interés de Europa -o del mundo- tener un país en la periferia de Europa, alejado de sus vecinos, sobre todo ahora, cuando la inestabilidad geopolítica es ya tan evidente. El vecino Oriente Próximo está en crisis; Occidente está tratando de contener a una Rusia que últimamente se ha vuelto agresiva; y China, que ya es el mayor abastecedor del mundo, el país más grande en cuanto al comercio exterior y la economía más grande en general (en términos de paridad de poder adquisitivo), confronta a Occidente con nuevas realidades económicas y estratégicas. Este no es un momento para la desunión europea.

Los líderes europeos se veían a sí mismos como visionarios cuando crearon el euro. Ellos pensaban que miraban más allá de las exigencias a corto plazo que normalmente preocupan a los líderes políticos.

Desafortunadamente, su comprensión de la economía se quedó corta frente a su ambición; y la política en aquel momento no permitió la creación del marco institucional que podría haber permitido que el euro funcionara según lo previsto. A pesar de que se suponía que la moneda única iba a traer consigo prosperidad sin precedentes, es difícil detectar un efecto positivo significativo para la eurozona en su conjunto durante el período anterior a la crisis. En el período posterior a dicha crisis, los efectos adversos han sido enormes.

El futuro de Europa y del euro depende ahora de si los líderes políticos de la eurozona pueden o no pueden combinar una pizca de pensamiento económico con un sentido visionario de -y una preocupación por- la solidaridad europea. Probablemente empecemos a encontrar la respuesta a esta pregunta existencial durante las próximas semanas.

Traducido del inglés por Rocío L. Barrientos.

Joseph E. Stiglitz, premio Nobel de Economía, es profesor universitario en la Universidad de Columbia. Su libro más reciente, en coautoría con Bruce Greenwald, es *Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress*.

© Project Syndicate, 2015.

www.project-syndicate.org

Los otros desastres económicos de Europa

Paul Krugman

El País, 5 de julio de 2015

EL PAÍS, Domingo 5 de julio de 2015

NEGOCIOS 19

LABORATORIO DE IDEAS

Los otros desastres económicos de Europa

Por PAUL KRUGMAN

Resulta deprimente pensar en Grecia ahora mismo, así que vamos a hablar de otra cosa, ¿vale? Hagamos, para empezar, de Finlandia, que no podría parecerse menos a ese otro país corrupto e irresponsable del sur. Finlandia es un ciudadano europeo modélico; tiene un Gobierno honrado, unas finanzas sólidas y una buena calificación crediticia, lo que le permite adquirir préstamos con tipos de interés increíblemente bajos.

También se encuentra en el octavo año de una recesión que ha reducido el producto interior bruto per cápita un 10% y que no da muestras de remitir. De hecho, si no fuera por la pesadilla del sur de Europa, los problemas a los que se enfrenta la economía finlandesa podrían considerarse sin duda un desastre colosal.

Y Finlandia no es la única. Forma parte de un arco de declive económico que se extiende por todo el norte de Europa hasta Dinamarca—que no está en el euro, pero gestiona su dinero como si lo estuviese—y llega hasta Holanda. A todos estos países les va, por cierto, mucho peor que a Francia, cuyo sistema económico critican muchísimo los periodistas que detestan su sólida red de seguridad social, pero que de hecho ha aguantado mejor que el de casi cualquier otro país europeo, salvo Alemania.

¿Y qué hay del sur de Europa, aparte de Grecia? Los funcionarios europeos han anunciado a bombo y platillo la recuperación de España, que hizo todo lo que se suponía que debía hacer, y cuya economía por fin ha empezado a crecer otra vez e incluso a generar empleo. Pero el éxito, al estilo europeo, es una tasa de paro que sigue estando cerca del 23% y una renta real per cápita que sigue estando un 7% por debajo de los niveles anteriores a la crisis. Portugal también ha aplicado obedientemente las drásticas medidas de austeridad (y sigue siendo un 6% más pobre que antes).

¿Por qué hay tantos desastres económicos en Europa? En realidad, lo sorprendente en este momento es lo mucho que difieren los orígenes de las crisis europeas. Si el Gobierno griego se endeudó demasiado. Pero el español no lo hizo: la historia de España únicamente tiene que ver con los préstamos privados y la burbuja inmobiliaria. Y la de Finlandia no tiene nada que ver con la deuda. Se debe más bien a la escasa demanda de productos forestales, que siguen siendo una importante exportación nacional, y los traspiés de la fabricación finlandesa, en especial el de su antiguo adalid nacional, Nokia.



Una mujer pega carteles en favor del no en el referéndum. / JEAN-PAUL PELISSIER (REUTERS)

ES RAZONABLE TEMER UN 'NO' GRIEGO; PERO HAY QUE TEMER MÁS UN 'SÍ', PORQUE YA SABEMOS QUE TRAERÁ MÁS AUSTRERIDAD

Lo que todas estas economías tienen en común, sin embargo, es que al formar parte de la eurozona, se han puesto a sí mismas una camisa de fuerza económica. Finlandia sufrió una crisis económica muy grave a finales de la década de 1980 (mucho peor, al principio, que la que padece ahora). Pero fue capaz de orquestar una recuperación bastante rápida, en gran medida porque devaluó drásticamente su moneda, y sus exportaciones se volvieron más competitivas. Esta vez, por desgracia, no tenía moneda que devaluar. Y lo mismo puede decirse de los demás países problemáticos de Europa.

¿Significa esto que la creación del euro fue un error? Bueno, sí. Pero esto no equivale a decir que debería eliminarse ahora que ya existe. Ahora, lo urgente es aflojar esa camisa de fuerza. Esto supondría actuar en distintos frentes, desde la unificación del sistema de garantías bancarias hasta la disposición a aliviar la carga de la deuda de los países donde la deuda es el problema. También supondría la creación de un entorno general más favorable para los países que tratan de sobrellevar la mala suerte, renunciando a una austeridad excesiva y haciendo todo lo posible por aumentar la tasa de inflación de Europa—ahora inferior al 1%—hasta que vuelva al menos al objetivo oficial del 2%.

Pero hay muchos funcionarios y políticos europeos que se oponen a todas y cada una de las propuestas que podrían hacer viable el euro y siguen creyendo que todo iría bien si cada cual mostrase la suficiente disciplina. Esta es la razón por la que en el referéndum griego de hoy hay todavía más en juego de lo que supone la mayoría de los observadores.

Uno de los grandes riesgos de que la ciudadanía griega vote que sí—es decir, vote a favor de aceptar las demandas de los acreedores y, por tanto, rechace la postura del Gobierno griego y probablemente lo hunda—es que fortalecerá y alentará a los causantes del fracaso europeo. Los acreedores habrán demostrado su fuerza, su capacidad para humillar a cualquiera que cuestionase las exigencias de austeridad sin fin. Y seguirán afirmando que imponer un desempleo masivo es la única estrategia responsable.

¿Y si Grecia vota que no? Esto nos llevaría a un terreno amenazador y desconocido. Es perfectamente posible que Grecia abandone el euro, lo que resultaría tremendamente perjudicial a corto plazo. Pero esto también le brindaría al propio país una oportunidad de recuperación real. Y supondría un saludable sobresalto para la complacencia de las élites de Europa.

O, dicho de una manera un poco diferente, resulta razonable tener miedo a las consecuencias de un voto negativo, porque nadie sabe lo que sucedería después. Pero deberíamos temer aún más las consecuencias de un voto afirmativo, porque en este caso sí que sabemos lo que vendría después: más austeridad, más desastres y, al final, una crisis mucho peor que todo lo que hemos conocido hasta ahora.

Paul Krugman es premio Nobel de Economía de 2008.
© The New York Times Company, 2015.
Traducción de News Clips.

¿Tiene realmente futuro la zona euro?

Guillermo de la Dehesa

El País, 10 de mayo de 2015

EL PAÍS, DOMINGO 10 DE MAYO DE 2015

NEGOCIOS 17

»laboratorio de ideas.

¿Tiene realmente futuro la zona euro?

GUILLERMO DE LA DEHESA

El futuro de la zona euro es cada vez más incierto. Desde su creación, se han cometido serios errores de diseño y de gestión, porque los deseos políticos se han impuesto tozudamente a la teoría, a la lógica y a la realidad económicas, siendo el BCE el único que, felizmente, ha podido evitar su desaparición. Antes, varios economistas europeos ya habíamos enumerado los requisitos necesarios que tenía que cumplir.

Yo mismo, junto a Paul Krugman, alerté en 1992 de los efectos regionales y de aglomeración que podrían provocar "choques asimétricos" en algunos estados miembros de una Unión Monetaria. Ya en 1993 tratamos de los problemas fiscales de una unión monetaria y la necesidad de una unión fiscal.

Antes, el Nobel Robert Mundell había investigado sobre las áreas monetarias óptimas (AMO). Basado en la experiencia, Mundelli, y una larga lista de economistas que le siguieron, demostraron que Europa no era un AMO y advirtió del peligro de aplicar una política monetaria única en estas circunstancias, al no haber una movilidad total del trabajo, del capital y de la tecnología. El primer pecado original de la eurozona fue crear que una unión monetaria podría ser viable sin necesidad de crear, al mismo tiempo, una unión fiscal. Durante sus diez primeros años dominaron los deseos políticos sobre la realidad económica, pero la Gran Recesión ha terminado demostrando su inviabilidad. La eurozona no es un área monetaria óptima, ya que su capital y su trabajo no circulan libremente entre sus estados miembros, siendo los inmigrantes y el capital de terceros países los que más lo hacen y por tanto unos estados miembros crecen más que otros por sufrir estos últimos "choques asimétricos" sin que el trabajo y el capital de la zona euro puedan desplazarse para compensarlos, como ocurre en EE UU y en Canadá, que sí crearon simultáneamente una unión monetaria y fiscal tras su unión política.

Sólo una política fiscal única puede hacer frente a dichos "choques asimétricos" que sólo afectan a uno o varios de sus estados miembros, dado que la política monetaria convencional suele tener efectos similares y simultáneos sobre todos ellos. Y lo que es peor, los sistemas nacionales de estabilización que existían antes de la eurozona para hacer frente a dichos choques fueron eliminados. Creer que la UE, con un presupuesto que representa un 1% del PIB (frente al 20% del PIB en EE UU y en Canadá) puede hacer frente al choque asimétrico de un estado miembro es ridículo. La eurozona lleva seis años sin resolver el problema de deuda de Grecia —que representa solo el 2% de su PIB— mientras que EE UU resolvió, en tres meses, el problema de impago de California, siendo el 16% de su PIB. El segundo pecado original de la eurozona, como han demostrado Kopf y de

Grauwe, ha sido que sus estados miembros han perdido totalmente su capacidad anterior para emitir deuda en su propia moneda. La separación de las decisiones de emisión de deuda de la moneda en la que la emiten crea una vulnerabilidad crítica entre sus potenciales inversores, que puede provocar una espiral de desconfianza y, finalmente, acelerar su impago. El Tratado de Maastricht creía, erróneamente, que imponiendo unas reglas para

Mientras, los que están mejor no aumentan su demanda interna para compensarlo bajo la idea falaz de que existe una "austeridad expansiva" (Schäuble *dixit*). Su única alternativa es que todos sus trabajadores hagan una "devaluación interna", reduciendo sus salarios o emigrando a otro estado miembro. Por fin, en febrero de 2012, se creó el Mecanismo de Estabilidad Europeo (MEDE) para hacer frente a las crisis de solvencia de estados miembros.

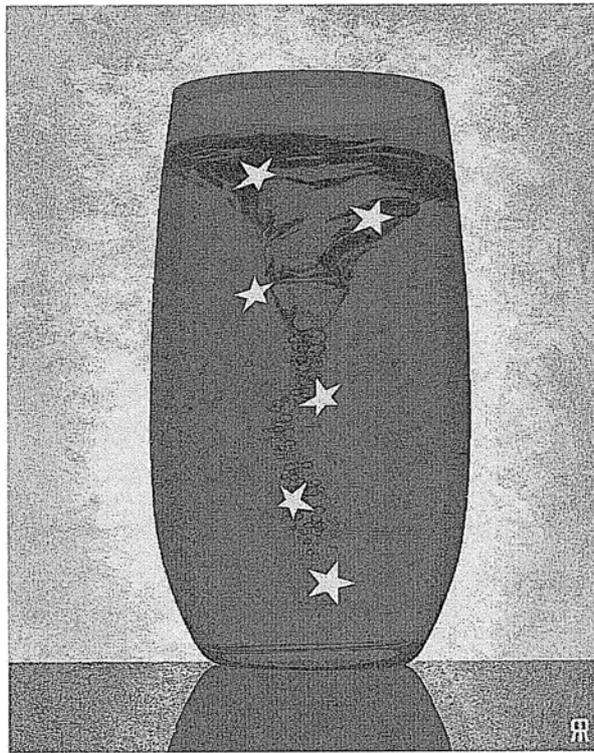
de la eurozona, cinco años después de la Gran Recesión, son menos de la mitad que las de EE UU y Reino Unido, que pueden utilizar ambas políticas macroeconómicas. Más aún, ningún estado importante de la eurozona cumple hoy su objetivo del 60% de deuda sobre el PIB, salvo los más pequeños como Estonia, Eslovaquia, Letonia, Lituania y Luxemburgo. Crear ahora una política fiscal única para enfrentar dichos choques asimétricos necesitaría un deseo compartido por todos los estados miembros y un cambio de los tratados. Modificarlos y ratificarlos llevaría hasta diez años, al haber estados miembros que necesitan aprobarlo por referéndum. Demasiado tiempo para una decisión tan urgente y necesaria.

Por esta razón, en julio de 2012, un grupo de 17 economistas, formando el Consejo de INET (Instituto para el Nuevo Pensamiento Económico) sobre la Crisis de la Eurozona, propusimos una solución temporal, pero efectiva, que sólo necesitaba un pacto y no un cambio de los tratados. La idea no era nueva: había sido propuesta anteriormente por el Consejo de Expertos para la Evaluación de la Política Macroeconómica alemán (SVR) para ayudar a aquellos estados miembros con niveles de deuda muy elevada que estaban haciendo esfuerzos serios para reducirla a través del procedimiento de deuda excesiva.

Nuestra propuesta era una mutualización temporal del exceso de deuda de todos los estados miembros (más del 60% del PIB), derivada de dos grandes crisis, la primera importada de EE UU y la segunda derivada de los fallos de diseño de la eurozona. Dicho exceso de deuda se depositaría en un Fondo de Redención de Deuda (DRF) que se financiaría en los mercados emitiendo *euroletras* con la garantía conjunta y solidaria de los 19 estados miembros, más alguna ayuda del MEDE. Dichos *euroletras* refinanciarían dicho Fondo a unos tipos de interés mucho más bajos que la media de todos sus miembros por separado, dada la enorme atracción que tendría para los inversores institucionales poder invertir en euros con tan elevada diversificación del riesgo entre 19 estados miembros, creando así un mercado competidor de las del Tesoro de EEUU.

En 2013, un Grupo de Trabajo con aprobación del Presidente del Consejo y de la Comisión estudió la propuesta. Su informe final fue que dichas *euroletras* con garantía conjunta y solidaria de todos los estados miembros requeriría una "modificación de los tratados" con lo que las *euroletras* solo podrían emitirse con la propia garantía de cada estado miembro, evitando una situación de "riesgo moral". Sin embargo, esta idea podría ser todavía posible creando un DRF sólo entre aquellos estados miembros que así lo decidían. El BCE podría comprar deuda directamente del DRF, junto con los inversores privados. Se habla ahora mucho de un "mercado único europeo de capitales" pero al mismo tiempo se rechaza su base: los mercados de *euroletras* y de *eurobonos*.

Guillermo de la Dehesa es presidente de honor del CEPR (Centre for Economic Policy Research) de Londres.



RAFAEL RICCOY

Se pide un mercado único europeo de capitales, pero se rechaza su base: mutualizar la deuda

disciplinar el déficit fiscal (3% del PIB) y la deuda (60% del PIB) no haría falta una "red de seguridad fiscal" para hacer frente a la posibilidad de un impago de deuda de sus estados miembros. Hoy, varios de ellos, sin crecimiento y con inflación negativa, aumentan sus niveles de deuda mientras están obligados a cumplir sus objetivos fiscales, que reducen su crecimiento e inflación, aumentando todavía más su deu-

Este mecanismo puede prestar hasta 500.000 millones de euros, pero sus decisiones todavía requieren unanimidad, haciéndolas más escasas y menos efectivas.

El BCE, que es la única institución de la eurozona que realmente hace política económica, está salvando temporalmente la situación, viéndose obligado a hacer política monetaria "asimétrica" con sus compras de deuda pública y privada de aquellos estados miembros más afectados por la Gran Recesión. Pero su Consejo de Gobierno ha conseguido aprobarlo, finalmente, a cambio de que solo pueda mutualizarse el riesgo del 20% de sus compras, quedando el riesgo del 80% restante en el balance de los bancos centrales nacionales. Prueba de la falta de una política fiscal común es que hoy las tasas de crecimiento

dos los estados miembros requeriría una "modificación de los tratados" con lo que las *euroletras* solo podrían emitirse con la propia garantía de cada estado miembro, evitando una situación de "riesgo moral". Sin embargo, esta idea podría ser todavía posible creando un DRF sólo entre aquellos estados miembros que así lo decidían. El BCE podría comprar deuda directamente del DRF, junto con los inversores privados. Se habla ahora mucho de un "mercado único europeo de capitales" pero al mismo tiempo se rechaza su base: los mercados de *euroletras* y de *eurobonos*.

Guillermo de la Dehesa es presidente de honor del CEPR (Centre for Economic Policy Research) de Londres.

Japón, la zona euro y España: ¿algo en común?

Juan R. Cuadrado

Expansión, 6 de junio de 2015

Sábado 6 junio 2015 Expansión 47

Opinión

El autor analiza cómo las economías europea y española están siguiendo el mismo patrón de estancamiento a largo plazo que la japonesa.

Japón, la zona euro y España: ¿algo en común?



EN PRIMER PLANO

Juan R. Cuadrado Roura

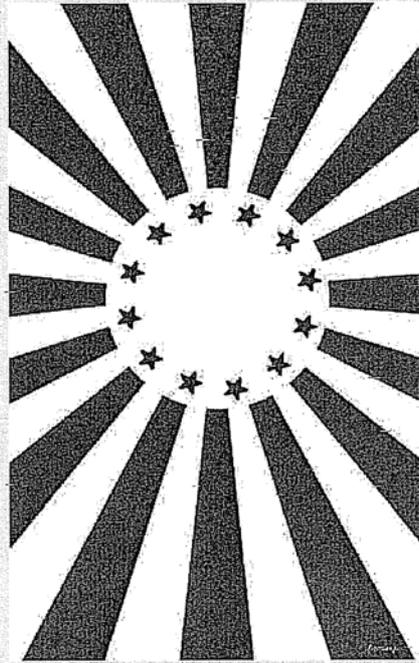
Preocupa cada vez más la posibilidad de que el comportamiento económico de la zona euro esté empezando a 'japonizarse'. De hecho, en las últimas semanas este tema ha sido objeto de comentarios en varios periódicos económicos europeos de prestigio y también en el informe mensual de La Caixa. La economía japonesa muestra actualmente contrastes muy claros. Por una parte exhibe algunos datos satisfactorios. A pesar del estancamiento de su PIB, la renta por habitante ha seguido creciendo; el índice de desigualdad en la distribución de los ingresos es comparativamente bajo; la tasa de paro muy reducida; y los productos japoneses siguen presentes en numerosos mercados. Sin embargo, desde que a mediados de los años 80 se formó y derrumbó la extraordinaria burbuja de crédito, inmobiliaria y bursátil, la economía japonesa se ha caracterizado por unas tasas de crecimiento muy bajas, graves problemas en la banca, riesgos de deflación y una deuda pública más elevada que la mayoría de los países avanzados (139% del PIB en 2014, en términos netos, que alcanza un 245% si se incluyen algunas agencias públicas, como la de las pensiones). Todo ello son síntomas de una preocupante enfermedad.

● ¿Hay algo que explique la 'enfermedad japonesa'? Las causas que pueden explicar el estancamiento de la economía japonesa durante algo más de veinte años son, sin duda, numerosas. Incluyen

desde componentes cíclicos y aspectos financieros y bancarios hasta la puesta en práctica de políticas inadecuadas. Pero también concurren algunas tendencias que no son pasajeras, sino de carácter estructural: la evolución demográfica y la tendencia de su productividad.

La sociedad japonesa muestra, en primer lugar, un claro proceso de envejecimiento motivado por dos causas: la reducción de la tasa de natalidad y el incremento de la esperanza de vida, a las cuales se une el control de las inmigraciones, que impide compensar la tendencia demográfica dominante. En 2014, la población japonesa creció sólo un 0,2%, cuando en la década de los años ochenta lo hacía a un promedio anual del 0,6%. Una de las consecuencias de este hecho es que la población en edad de trabajar, que en 1990 era de 85 millones de personas, se ha reducido a 78 millones en 2014. Como consecuencia, la relación entre las personas en edad de trabajar y los pensionistas cayó a 3,1 en 2012 (5,7 en 1990) y las previsiones apuntan a que disminuirá a 1,6 a finales de la próxima década.

Los procesos de envejecimiento de cualquier sociedad tienen consecuencias económicas muy claras, además de las sociales y culturales. El PIB de Japón ha registrado una media de crecimiento algo inferior al 1% desde 1990 hasta 2014. Esto equivale a tres puntos porcentuales menos con respecto a los años ochenta, de los cuales medio punto, al menos, se explica por la reducción de la población en edad de trabajar. Por otra parte, los efectos de una población envejecida no sólo se manifiestan en el ámbito laboral, sino en el consumo, en los activos donde las familias colocan sus ahorros (renta fija y deu-



Como Japón y Europa, España vive un proceso de envejecimiento y tiene una productividad laboral baja que apenas crece

A medio-largo plazo, ambos factores afectarán a nuestra capacidad de crecimiento y generarán nuevos problemas

da pública, en lugar de valores con riesgo) y en la pérdida de iniciativa y de capacidad innovadora.

El segundo hecho preocupante de Japón es la evolución de su productividad, tanto desde la óptica del factor trabajo como de la productividad total de los factores (PTF). El nivel de la productividad laboral de Japón es un 35% más bajo que el de Estados Unidos y alrededor de un 23% inferior al de la zona euro, a pesar de que en los últimos años, las tasas de incremento han mejorado. Sin embargo, donde las diferencias son más importantes es en cuanto a la PTF, que refleja la eficiencia en la utilización de los factores productivos de una economía. La tasa de variación de este indicador ha sido dos tercios inferior a la de EEUU y las diferencias con este país en cuanto al capital de las tecnologías de la información es de más de un 60%.

● Demografía y productividad: problemas similares en la zona euro y... ¿también en España?

La zona euro muestra hoy bastantes puntos en común con las dos tendencias japonesas que acabo de subrayar. Por una parte, registra también un notable proceso de envejecimiento demográfico. Los datos son claros: en 1990, la relación entre las personas en edad de trabajar y las mayores era de 4,8, que se ha reducido a 3,9 en 2013 y que se acelerará hasta finales de la próxima década hasta 2,1. Sólo la inmigración puede compensar este proceso, algo que Europa debería considerar como una necesidad y no como un problema.

Por otra parte, la productividad laboral de la zona euro es también bastante más baja que la de EEUU (un 24% inferior en 2013). Pero, además, en el período 1990-2013 la PTF de la zona euro ha registrado variaciones interanuales del 0,2% como media, frente al 0,6% de EEUU y, por otra parte, la inversión europea en tecnologías de la información es casi un 50% más reducida que en Norteamérica. Entre las causas que explican la menor eficiencia de las economías europeas, destacan el elevado intervencionismo, la ausencia de un verdadero mercado único europeo y el exceso de carga regulatoria en los mercados de productos y servicios.

España muestra también los dos problemas que caracterizan a Japón y a la zona euro. Somos un país en proceso claro de envejecimiento y, además, nuestra productividad laboral media es baja y, de nuevo, apenas crece. Peor estamos en el caso de la PTF, que mide la eficiencia en la utilización de los factores productivos, cuyos registros han sido negativos o sólo muy ligeramente positivos desde hace casi dos décadas. A medio-largo plazo ambos factores afectarán a nuestra capacidad de crecimiento y darán entrada a otros problemas (sostenibilidad de las pensiones; baja capacidad innovadora; etc.) que la visión cortoplacista dominante está dejando a un lado.

Catedrático de Economía aplicada de la UAH y director del programa de doctorado en Economía y Derecho de la UCJC

La gran moderación

Ángel Laborda

El País, 20 de septiembre de 2015

20 NEGOCIOS

COYUNTURA NACIONAL

EL PAÍS, Domingo 20 de septiembre de 2015

La gran moderación

Por ÁNGEL LABORDA

La principal estadística publicada en la semana última ha sido la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), referida al segundo trimestre del año. El coste laboral total por trabajador y mes ascendió a 2.591,5 euros, de los cuales, 1.941,7 (el 75%) fue coste salarial y 649,8 el no salarial. Tomando los datos corregidos de calendario laboral y estacionalidad, el coste total por trabajador aumentó un 0,2% respecto al trimestre anterior y un 0,4% si lo comparamos con el segundo trimestre de 2014. En ambos casos, estamos ante subidas muy moderadas, casi desconocidas en la historia económica española reciente. Claro que también la inflación de los precios de consumo o la de los precios industriales muestra una moderación incluso superior, ya que está en tasas negativas.

Es este un fenómeno mundial, contra el que los bancos centrales luchan como nunca antes en la historia, pero con escaso éxito hasta ahora. Habría que hablar mucho del tema, pero simplificando podría decirse que este escaso éxito obedece a que sólo una parte de la moderación de los precios tiene como causa la debilidad de la demanda, que es lo que la política monetaria puede atacar aumentando la financiación al sistema para que los consumidores y empresarios gasten más. Incluso en este punto el objetivo de los bancos centrales choca con un obstáculo: los agentes económicos están muy endeudados y difícilmente van a aumentar mucho su gasto a costa de endeudarse todavía más. Pero es que otra causa importante de la baja inflación tiene su origen en la oferta, concretamente en la deflación importada como consecuencia de la globalización. Lo llevamos viendo desde hace muchos años, incluso antes del inicio de la crisis, cuando las tasas

A PARTIR DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2012 EL COSTE LABORAL NOMINAL APENAS HA SUBIDO EN ESPAÑA

de inflación apenas superaban los objetivos oficiales a pesar de que la mayoría de economías mostraban signos de recalentamiento y generaban burbujas que luego han sido muy caras de absorber. Ahora lo vemos en la caída de los precios de la energía, materias primas e incluso productos terminados procedentes de China y otros países emergentes. En estas condiciones, intentar llevar la inflación a tasas del 2% es tarea casi imposible.

Además de estas consideraciones globales, en España tenemos argumentos adicionales para que los precios y salarios se mantengan incluso más contenidos que en los países de nuestro entorno. Si los salarios son el precio que hace casar la oferta y la demanda en el mercado laboral, por mucho que este mercado esté muy regulado y sea bastante rígido, ¿cómo van a subir cuando la tasa de paro está por encima del 22%? Tanto más cuanto la reforma laboral redujo notablemente dicha rigidez e introdujo más dosis de competencia. En el gráfico superior izquierdo puede verse que a partir del primer trimestre de 2012 el coste laboral nominal apenas ha subido.

Esta moderación salarial supuso pérdidas de poder adquisitivo para los asal-

Mercado de trabajo

■ COSTE LABORAL POR HORA TRABAJADA

Var. en % (izda.) y euros (dcha.), datos CVEC

■ Var. Trim. en % (izda.)

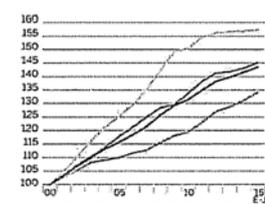
— Índice 2008 IT = 100 (dcha.)



■ COSTES LABORALES POR HORA, ECONOMÍA DE MERCADO.

Índices 2000 = 100

— España — UEM-19 — Alemania — Francia

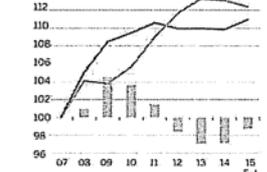


■ SALARIOS Y PRECIOS DE CONSUMO

Índices 2007 = 100

■ Ganancia de poder adquisitivo de los salarios

— Coste salarial por trabajador (ETCL)



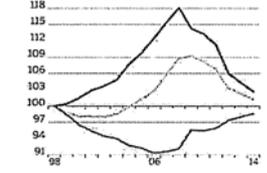
■ CLU TOTAL ECONOMÍA, ESPAÑA-UEM

Índices relativos 1998 = 100

— Coste laboral por hora

— Productividad por ocupado y hora

— Coste laboral por unidad producida



Fuentes: Eurostat, INE y elaboración propia. Gráficos elaborados por A. Laborda.

EL PAÍS

ariados entre 2010 y 2014, ya que el IPC aumentó más que los salarios en esos años, si bien en buena parte se debió al aumento de los impuestos indirectos. Pero la caída de la inflación a partir de 2014, especialmente en el primer semestre de este año, ha hecho que el poder adquisitivo vuelva a aumentar. En términos acumulados el salario medio real es hoy poco más del 1% inferior al de 2007 [gráfico superior derecho].

Pero cuando hablamos de salarios o precios en un país que forma parte de una unión monetaria, lo importante es

analizar cómo evolucionan estas variables en relación al resto de países de la zona. En los gráficos inferiores podemos ver cómo los costes laborales españoles crecieron notablemente más que la media de la eurozona hasta 2009, lo que unido a una caída de la productividad relativa, dio origen a un aumento del 18% de los costes por unidad producida (pérdida de competitividad). Desde entonces estamos corrigiendo dicha desviación a base de moderación salarial y de ajustes de plantillas. La buena noticia es que el proceso está prácticamente concluido.

Las dificultades del presupuesto

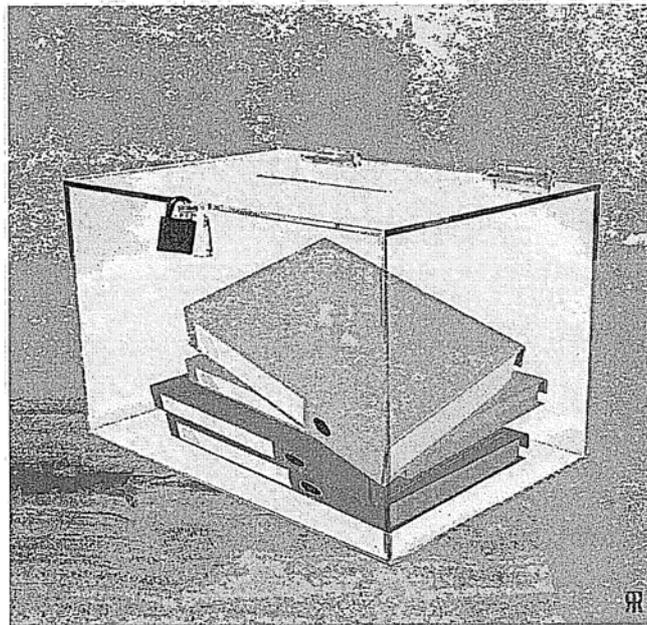
José Luis Leal

El País, 30 de agosto de 2015

EL PAÍS, Domingo 30 de agosto de 2015

NEGOCIOS 15

LABORATORIO DE IDEAS



Elaborar el Presupuesto es siempre una tarea complicada y el del año que viene no podía ser una excepción, máxime si se tienen en cuenta las incertidumbres económicas y políticas que se ciernen sobre nuestra economía.

El adelanto en su presentación es razonable. Retrasar la elaboración hasta que se conociera el resultado de las elecciones de final de año hubiera significado, en la práctica, que la ejecución del nuevo presupuesto se demorara como mínimo hasta la primavera de 2016, suponiendo que se constituyera rápidamente un nuevo gobierno; y tal vez hasta el verano si, como parece probable, hubiera que negociar un gobierno de coalición entre dos o más partidos. Desde el punto de vista económico, la prolongación del Presupuesto actual tendría un impacto probablemente restrictivo sobre la actividad, dada la certeza del aumento de los gastos (los de personal lo harán en un 4%) frente a la incertidumbre del previsto ahorro financiero y de desempleo.

Como argumento en contra puede aducirse —y de hecho la oposición ya lo ha aducido— que se trata de un Presupuesto electoralista, lo que por otra parte no es una novedad ni en España ni en cualquier otro país del mundo: los gobiernos en el poder suelen airear su cara más amable a la hora de presentarse ante el electorado. En definitiva, desde el punto de vista económico, la alternativa consistía entre un presupuesto mecánicamente restrictivo y otro que podría resultar más expansivo de lo que sería conveniente en las circunstancias actuales. El gobierno ha optado por esta segunda hipótesis en contra de los deseos de la oposición. No se trata de racionalidad económica (muy criticada en los últimos tiempos) ni de sentido común sino simplemente de intereses electorales.

Es conveniente recordar que el crecimiento de nuestra economía ha procurado al Gobierno un margen de maniobra con el que no contaba en el momento de acordar con Bruselas el perfil del ajuste de nuestra economía. En el programa se estipulaba que el déficit de este año debería situarse por debajo del 4,2% del PIB y el del año próximo por debajo del 2,8%. Estas cifras eran coherentes con un crecimiento de la economía del 1,2% en 2014 y del 1,8% en 2015. La aceleración hasta el 3% de este año, y una cifra probablemente

similar al que viene, es la que puede facilitar el cumplimiento de los compromisos contraídos incluso con una reducción de la carga impositiva.

La cuestión que se plantea es la de saber si el crecimiento actual es sostenible o no, teniendo en cuenta los cambios que se han producido en el entorno mundial. Las proyecciones del programa de estabilidad 2014-2017 preveían un precio del petróleo superior a los 100 dólares por barril y un tipo de cambio de 1,37 dólares por euro. Como es sabido, la realidad

EL PLAN DE GASTOS ES EXPANSIVO POR UN INTERÉS PURAMENTE ELECTORAL

LA INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN CRECE UN MODESTO 2,2%

ha sido diferente y muy favorable para nuestros intereses: estamos comprando el petróleo a la mitad del precio previsto y nos beneficiamos de un tipo de cambio del orden de 1,10 dólares por euro, lo que favorece nuestras exportaciones. En cualquier caso, para lo que queda de año y para el próximo es razonable suponer que el precio del petróleo se mantenga más o menos en su nivel actual y que el dólar permanezca fuerte frente al euro, especialmente si la Reserva Federal norteamericana comienza a subir los tipos de interés. El presupuesto para 2016 apuesta por un crecimiento del PIB del 3% compatible con un moderado excedente de las cuentas con el exterior.

Las cuentas presentadas otorgan, como es lógico en la coyuntura actual, la prioridad a los gastos sociales. Los más escépticos dirán que se trata de un espejismo electoral, pero al fin y al cabo, y aunque así fuera, más vale eso que nada. El gasto social (sin desempleo, cuyos gastos se prevé que se reduzcan en más del 20%) crecerá un 3,8%: los gastos de sanidad lo harán en un 3,6% y los relativos a la enseñanza en un 9,3%. Conviene recordar que el conjunto de gastos del Estado se reducirá un 0,3% como consecuencia de la disminución prevista de los gastos financieros y de desempleo. Sin contar

estos dos últimos apartados, el gasto crecerá un 2,6%. La bondad de estas cifras está discutiéndose en las Cortes: los optimistas pueden pensar que no se trata de algo inamovible y que con un poco de buena voluntad (aunque en política esta expresión suele carecer de sentido) podrían incluso mejorarse.

Hay algunas cifras que parecen discutibles. La primera y más clara se refiere a los gastos en investigación y desarrollo, que crecerán un modesto 2,2%. Es muy poco si se tienen en cuenta las necesidades de crecimiento de nuestra economía a largo plazo, pues no es posible apostar eternamente por la reducción de salarios y beneficios: es preciso incrementar el valor añadido de nuestros productos, para lo que es necesario investigar y aplicar sin demora los resultados obtenidos a la producción de bienes y servicios. La investigación y el desarrollo requieren un mayor esfuerzo, así como la definición de unos procedimientos creíbles de selección de proyectos.

Por otra parte, la estimación de ingresos de la Seguridad Social parece demasiado optimista. Es cierto que la tasa de crecimiento del PIB prevista para el próximo año permitirá una creación de empleo que se estima en el 3%, lo que a su vez implica un aumento de las afiliaciones a la Seguridad Social. Sin embargo, el tipo de empleo que se está creando y las numerosas bonificaciones de las cuotas, explicables como parte de la política de apoyo a la contratación, no permiten ser demasiado optimistas en cuanto a los ingresos. En los cinco primeros meses de este año las cotizaciones a la Seguridad Social han aumentado a un ritmo del 1% (a pesar de la intensa creación de empleo) y las del régimen general lo han hecho en un 2,5%, por lo que no parece probable que con una creación de empleo similar en 2016, las cotizaciones crezcan el 6,5% previsto en el Presupuesto. De la magnitud y urgencia de los problemas de la Seguridad Social da una idea cabal la reciente propuesta de altos responsables del Gobierno de transferir al Presupuesto prestaciones que hasta ahora se cubrían con los ingresos propios de la Seguridad Social.

Hay claro está, muchas otras cuestiones de interés. Es de esperar que los debates de estos días sirvan al menos para discutir los problemas a los que nos enfrentamos y avanzar, tal vez, en las soluciones.

Las dificultades del Presupuesto

Por JOSÉ LUIS LEAL

Logros y perspectivas económicas

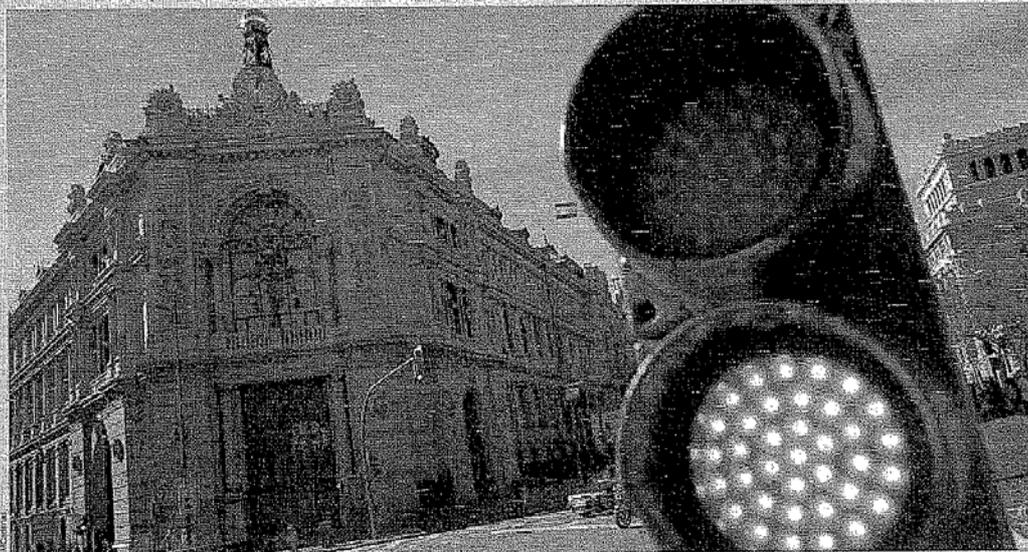
Luis M. Linde

Expansión, 20 de mayo de 2015

38 XXIX ANIVERSARIO

Miércoles 20 mayo 2015 | Expansión

EL DESPEGUE DE LA ECONOMÍA



En la imagen, fachada del Banco de España.

Logros y perspectivas económicas



Luis M. Linde
Governador del Banco de España

En la segunda mitad de 2013 la economía española registró datos de crecimiento trimestral del PIB, tras 10 trimestres consecutivos de contracción. Estos incrementos, aunque moderados, apuntaban al inicio de una recuperación que ha ido confirmando y ganando impulso desde entonces.

En un principio, esta recuperación se sustentó en la demanda exterior, favorecida por la recuperación del comercio mundial y por las ganancias de competitividad de la economía española. La combinación de estos factores permitió que en 2013 se registrara el primer saldo exterior positivo de España desde la creación de la Unión Monetaria, en claro contraste

con el déficit exterior del 9,6% del PIB alcanzado en 2007.

Las ganancias de competitividad se han basado, sobre todo, en la moderación salarial, favorecida por la reforma laboral, y en la contención de la inflación, en un contexto de debilidad de la demanda interna. En términos de costes laborales unitarios, a comienzos de 2014 ya se habían recuperado por completo las pérdidas de competitividad frente a los países de la Unión Monetaria acumuladas en el período 2000-2008.

En 2014 la recuperación de la economía española fue ganando fuerza, al tiempo que se producía una recomposición del crecimiento a favor

La recuperación de la economía se asienta en la corrección de los desequilibrios acumulados

de la demanda interna y perdió impulso la aportación de la demanda exterior. El buen comportamiento del consumo e inversión se sustentaron en la mejora de la confianza, la favorable evolución del empleo y el descenso de los costes de financiación.

Así, en el conjunto del año 2014 el PIB aumentó un 1,4%, significativamente por encima de las previsiones de analistas e instituciones de un año antes que situaban el crecimiento esperado para ese año en el entorno del 0,6%. Las continuas revisiones al alza de las proyecciones de crecimiento para 2014, 2015 y 2016 crecientemente sobre la confianza en esta ocasión, tras la "estada en falso" en 2010.

Las bases de la recuperación. La recuperación de la economía española se asienta en la corrección de los desequilibrios acumulados en la fase anterior de expansión. En es-

Hay que perseverar en los ajustes realizados para mantener la confianza en nuestra economía

te ámbito, las reformas impulsadas en el contexto nacional y en el ámbito europeo han sido fundamentales.

En concreto, se deben señalar los logros en el ámbito de la competitividad, la reducción de los niveles de endeudamiento, los esfuerzos de consolidación fiscal, las medidas para garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones de la Seguridad Social y la reestructuración del sistema financiero. En el contexto europeo hay que destacar el reforzamiento del marco institucional y de coordinación de políticas económicas en el área del euro y, en el ámbito de la política monetaria, la actuación del Banco Central Europeo.

También existen factores externos que están contribuyendo a la recuperación. En concreto, la mejora de la demanda de nuestros socios comerciales, la depreciación del tipo de cambio del euro y el abaratamiento del petróleo. Este último se está refle-

Las reformas están dando sus frutos y siguen siendo el principal instrumento para impulsar el crecimiento

ando en un impulso a las rentas de los hogares y en una reducción de los costes de producción de las empresas.

Perspectivas y riesgos

La recuperación de la actividad económica y el inicio de una etapa de crecimiento para España son reales. Las últimas previsiones publicadas por el Banco de España apuntan un crecimiento para este año y para el que viene que podría situarse en el entorno del 2,8% y del 2,7% respectivamente. Los datos que van publicándose corroboran la fiabilidad de estas previsiones e incluso, de mantenerse el pulso de actividad, podrían justificar una posterior revisión al alza.

No obstante, la gravedad de las consecuencias de la crisis, en particular la existencia todavía de un nivel de desempleo muy alto, y la dependencia de la economía española de la financiación exterior hacen imprescindible

Es necesario mantener la credibilidad del marco institucional de la política económica del área del euro

perseverar en los ajustes realizados con objeto de mantener la confianza en nuestra economía y sostener la demanda interna y externa. Las reformas están dando fruto y siguen siendo el principal instrumento para impulsar el crecimiento efectivo y potencial de la economía española. Es necesario, por tanto, mantener las políticas que tienden a lograr el equilibrio del sector público y estimular la mejora en la competitividad, la inversión y las exportaciones, únicas bases para la creación de empleo neto de modo sostenible.

Por otra parte, también es necesario mantener la credibilidad del marco institucional de la política económica del área del euro. Desde 2010 se han realizado importantes avances en el marco institucional y en la gobernanza de la Unión Monetaria Europea. La efectividad de la gobernanza económica del área dependerá en última instancia de que se mantenga el respaldo político a estos avances y de que las autoridades nacionales hagan suya la necesidad de conducir las políticas económicas dentro del marco de la estabilidad económica y presupuestaria.

Nuevo record de exportaciones españolas

Rafael Pampillón y Cristina de M^a. De Haro
Expansión, 20 de julio de 2015

Sábado 20 junio 2015 Expansión 47

Opinión

Los autores aseguran que "España no necesita planes de contingencia" ante un posible *Grexit* porque su economía crece y genera empleo.

Nuevo récord de exportaciones españolas



AHORA MISMO

Rafael Pampillón
y Cristina M^a. de Haro

Ayer el ministro de Economía, Luis de Guindos, aseguró que España no necesitaría planes de contingencia en el caso de que se produjese una quiebra de Grecia o una eventual salida de ese país del euro. España no necesita ese tipo de planes porque su economía crece y crea empleo de forma muy rápida lo que le está permitiendo aumentar su recaudación fiscal y pagar puntualmente el servicio de su deuda pública. De hecho la deuda española paga tipos de interés más bajos que muchos otros países de la zona del euro como, por ejemplo, Italia.

Precisamente, el último Barómetro del Instituto Elcano muestra que

ha batido un nuevo récord alcanzando los 81.891 millones de euros, el valor más alto en esos cuatro primeros meses del año desde que comenzó la serie histórica en 1971. Supuso un crecimiento de las exportaciones del 4,9% respecto al mismo periodo del año pasado, mientras que las importaciones crecieron a un ritmo del 3,4%. La consecuencia ha sido una importante reducción del déficit de la balanza comercial del 10%, hasta los 7.800 millones de euros.

El espectacular crecimiento que está teniendo las exportaciones junto con el de la demanda interna está permitiendo que nuestra economía crezca bastante más de lo que vienen

Las exportaciones españolas han sido el principal factor que permitió la salida de la crisis

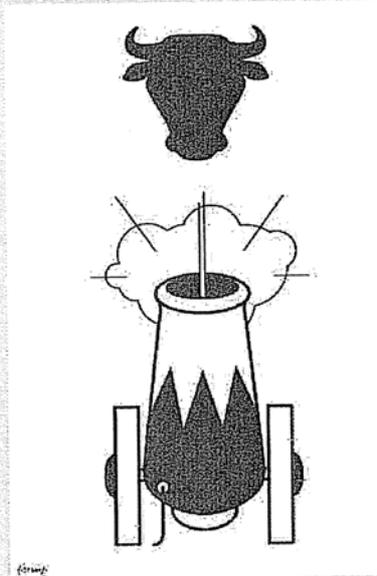
vaticinando los servicios de estudios y los organismos internacionales. Sin ir más lejos, este jueves la Fundación de Cajas de Ahorros (FUNCAS) volvió a revisar al alza la estimación de crecimiento económico para este año 2015 hasta el 3,3%, tres décimas más de lo que anunció en marzo. Hacía ocho años que España no crecía a ese ritmo tan rápido.

La tendencia positiva de las exportaciones españolas se está produciendo incluso a pesar de que la economía mundial está frenando su ritmo de expansión. Efectivamente, el reciente informe del Banco Mundial rebajó la previsión de crecimiento mundial para este año 2015 en dos décimas, hasta el 2,8% y señala que es posible que no vuelva a alcanzar el nivel de crecimiento económico que había antes de la crisis (es decir, cree que se producirá un estancamiento secular). El motivo de la revisión a la

baja es el menor crecimiento de Estados Unidos y de los países emergentes que han estado impulsando la economía mundial durante los últimos años y que ahora parece que comienzan a atravesar dificultades.

¿Por qué mejoran las exportaciones españolas? Varias pueden ser las razones, entre otras, porque:

- 1) Hay más empresas que exportan regularmente. En el año 2010 había 109.000 empresas españolas dedicadas a la venta de bienes en el extranjero. Cuatro años más tarde, en el año 2014, eran un 35% más: 147.700 empresas; de las cuales 45.842 son exportadoras regulares, es decir, han exportado todos los años desde hace cuatro. La crisis y la caída de la demanda interna han provocado un crecimiento de la internacionalización.
- 2) Mejora la calidad de la oferta exportadora que nos permite vender cada vez más en un mundo global muy competitivo: mientras nuestras



exportaciones crecen al 5% la Organización Mundial del Comercio espera que el comercio mundial crezca, en 2015, un 3,3%. Muchas empresas españolas saben que sus oportunidades de crecimiento, de facturación más, están hoy ahí fuera y que solo con un elevado nivel de calidad podrán vender y competir en el exterior.

3) Por el mayor dinamismo de nuestras ventas fuera de la Unión Europea. Entre enero y abril de este año, y respecto al mismo periodo del año pasado, las exportaciones a Canadá han crecido un 33%, a Colombia un 19%, a México un 14, a EEUU un 10%, a Perú un 9%, a China un 6% y a Argentina e India un 5%. Además, también se han producido mayores ventas a la zona del euro. Alemania, a pesar de estar sufriendo una desaceleración económica, ha aumentado sus compras de productos españoles en los cuatro primeros meses de este año un 8%.

4) Por la devaluación interna provocada entre otros motivos por la re-

forma laboral. Se ha conseguido, así, flexibilizar el mercado laboral y conseguir una mayor eficiencia de recursos lo que ha permitido a las empresas reducir costes, mejorar su productividad y aumentar la contratación.

Perspectivas halagüeñas para la economía española. Además, parece que la internacionalización de la economía española ha venido para quedarse. Así lo señala también el indicador de perspectivas exportadoras del Ministerio de Economía que en el primer trimestre ha llegado a su valor más alto desde antes de la crisis económica. Perspectivas que a largo plazo van a ser todavía más sólidas, ya que el 90% de los empresarios encuestados consideran que las exportaciones españolas se mantendrán o irán al alza en los próximos doce meses.

Conviene recordar, una vez más, que nuestras exportaciones han sido el principal factor que ha permitido la salida de la crisis y la rápida recuperación de la economía española. No obstante, la asignatura pendiente sigue siendo el elevado nivel de desempleo que sigue siendo muy alto aunque desciende de forma notable. Esta semana hemos tenido nuevos datos de empleo, en esta ocasión en el sector servicios. El INE, en su Indicador de Actividad del Sector Servicios, del mes de abril, muestra que la ocupación en los servicios ha aumentado un 2% anual.

En resumen la economía española crece y lo hace rápidamente, lo que le permite aumentar el empleo y la recaudación fiscal. Un crecimiento que viene impulsado por las exportaciones. Desgraciadamente, parece que el mundo crece más lentamente y que, por tanto, nuestras empresas pueden tener más dificultades para poder vender en el exterior. Aunque este menor crecimiento mundial sea una amenaza para las exportaciones es también una oportunidad para aumentar la competitividad en el exterior. El futuro de nuestras empresas y de nuestra economía está ahí: en apostar por aumentar la cantidad y calidad de la oferta exportadora.

Universidad San Pablo CEU, IE Business School

Previsiones revisadas ligeramente a la baja

Ángel Laborda

El País, 13 de septiembre de 2015

EL PAÍS, Domingo 13 de septiembre de 2015

NEGOCIOS 21

COYUNTURA NACIONAL

Previsiones revisadas ligeramente a la baja

Por ÁNGEL LABORDA

Una vez publicados los datos detallados de la contabilidad nacional trimestral, muchos analistas de la coyuntura y organismos de investigación económica suelen revisar las previsiones a corto plazo. A esta información se incorpora toda la proveniente de las distintas estadísticas e indicadores nacionales, internacionales y financieros conocidos en el último trimestre.

En estos momentos la novedad más importante se refiere al contexto internacional. Como comentaba la semana pasada, muchos países emergentes y algunos desarrollados están registrando un deterioro de sus economías superior al previsto, como consecuencia del efecto contagio de los problemas que atraviesa la economía china y la consiguiente reducción de su demanda de materias primas, que además arrastra a la baja el precio de las mismas. Recordemos que el consumo por parte de China de muchas de estas materias primas viene suponiendo el 40 o 45% del total mundial. Al tiempo que sufren estos problemas, muchos de estos países están viendo cómo se endurecen sus condiciones de financiación (incluidas fuertes depreciaciones de sus monedas), pues los inversores huyen de los mismos y se refugian en mercados más seguros. Los países latinoamericanos, cuyos mercados son relativamente importantes para España, se encuentran entre los más afectados. Como consecuencia de todo ello, los flujos comerciales y financieros mundiales se ven afectados, al tiempo que se deteriora el clima de confianza de los agentes económicos, lo que daña el gasto en consumo y sobre todo de la inversión en capital fijo.

Sin duda este entorno internacional está afectando y afectará en lo que resta del año

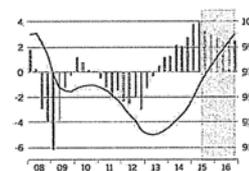
EL EFECTO POSITIVO DEL ENTORNO INTERNACIONAL COMPENSA CASI DEL TODO AL NEGATIVO

y en 2016 a las exportaciones españolas y a la inversión. Ahora bien, junto a estos efectos negativos hay otros positivos que pueden compensarlos casi totalmente. España se verá beneficiada de los bajos precios del petróleo y de las materias primas, así como de mejores condiciones financieras, ya que al repliegue de los inversores a las zonas más seguras se unirá probablemente una política monetaria más relajada por parte de los bancos centrales de los países desarrollados. Aunque, en cuanto a las condiciones financieras, el riesgo para España es que los inversores pidan más prima de riesgo si el clima político se deteriora tras las elecciones catalanas y generales. También esto podría afectar al clima de confianza y a las expectativas y, como consecuencia, al consumo y sobre todo a la inversión.

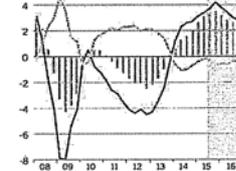
Sopesando toda la nueva información, las nuevas previsiones de Funcas para la economía española se traducen en la rebaja de una décima porcentual del crecimiento del PIB para este año, hasta el 3,2%, y en dos décimas para 2016, hasta el 2,8%. En ambos casos siguen estando notablemente por encima de la media de la eurozona. Este crecimiento estará basado en la demanda in-

Panorama económico

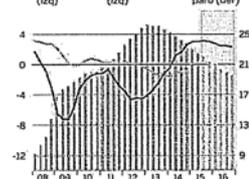
■ PIB
Var. interanual en % e índice 2008 I T = 100
■ PIB, tasa trimestral anualizada (tza) (línea)
■ Índice 2008 I T = 100 (línea)



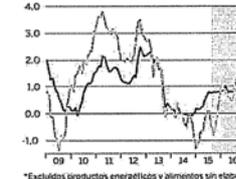
■ PIB, DEMANDA NACIONAL Y SALDO
Var. interanual en %
■ PIB — Saldo exterior — Demanda nacional



■ ACTIVOS, OCUPADOS Y TASA DE PARO
Var. interanual en % (tza) y % de pob. activa (de) (línea)
■ Activos (tza) — Ocupados (tza) ■ Tasa de paro (de)



■ IPC
Var. interanual en %
■ Inflación total — Inflación subyacente*



Fuentes: INE y Funcas (previsiones). Gráficos elaborados por A. Laborda.

EL PAÍS

terna, ya que la aportación del saldo exterior será negativa en los dos años (algo más de lo previsto anteriormente para 2016). A pesar de ello, el superávit corriente de la balanza de pagos mejorará este año debido a la bajada de los precios de importación.

El empleo y el paro apenas se ven afectados por estos pequeños cambios en el PIB. Este año, en media anual, los ocupados según la EPA aumentarán en unos 520.000 (un 3%) y el próximo, en 450.000 (2,5%). Dado que la población activa apenas variará, este aumento del empleo se traducirá en descensos similares de la tasa

de paro, que bajará en 2,1 puntos porcentuales en 2015, hasta el 22,3%, y en otros dos puntos en 2016, situándose por debajo del 20% al finalizar dicho año. El crecimiento de los costes laborales por unidad producida apenas alcanzará dos décimas este año y seis el próximo, lo que permitirá seguir ganando competitividad frente a la eurozona sin que los salarios pierdan poder adquisitivo, gracias a la caída de los precios de consumo este año y al modesto aumento previsto para el próximo. Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

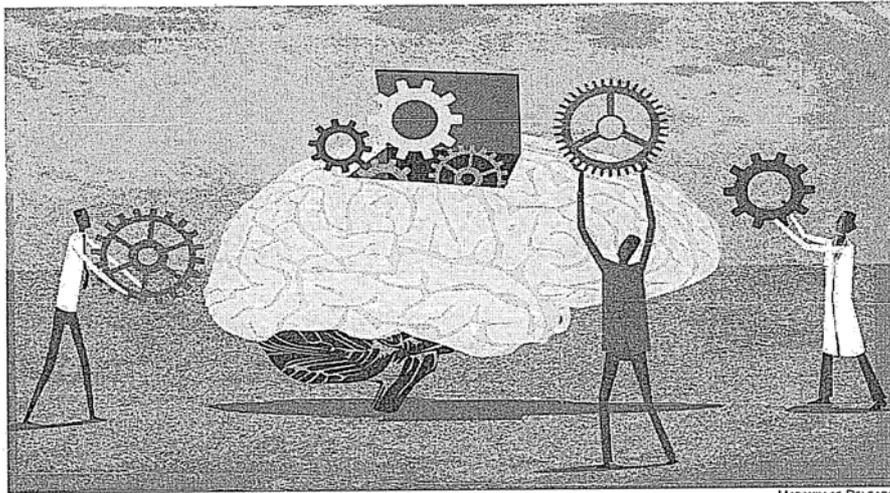
Sin cambios en el modelo económico

Carmen Alcaide

El País, 12 de abril de 2015

EL PAÍS, DOMINGO 12 DE ABRIL DE 2015

»La



MARAVILLAS DELGADO

Sin cambios en el modelo económico

CARMEN
ALCAIDE

Señalamos muchos años durante los que se está proponiendo como objetivo de desarrollo sostenible un cambio en el modelo productivo español. Sin embargo el único cambio que se ha producido, forzado por las circunstancias de la intensa crisis económica, ha sido el de la internacionalización de las empresas que han conseguido sobrevivir a la misma. Por el contrario, los incentivos de los gobiernos se han quedado en propósitos a pesar de la legislación favorable para la innovación, como los hechos nos demuestran, con una inversión en declive en Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

Tanto el Gobierno socialista como el actual del Partido Popular han mostrado iniciativas y planes dirigidos a la necesidad de mejorar el sistema productivo e incrementar la productividad. El partido socialista en su último año legislativo, con la ley de Economía Sostenible, aprobada en enero de 2011 y completada después en 2012 por el Gobierno del PP con la conocida como ley Sinde-Wert, pusieron las normas necesarias para una evolución positiva del desarrollo sostenible. También la ley de la Ciencia, Tecnología e Innovación de 2011 como la estrategia estatal de innovación E21 del Gobierno actual establecieron objetivos ambiciosos en apoyo al I+D+i que no se han alcanzado. En conjunto se trataba de "incentivar y acelerar el desarrollo de una economía más competitiva, más innovadora, capaz tanto de renovar los sectores productivos tradicionales como de abrirse decididamente a las nuevas actividades demandantes de empleos estables y de calidad". O dicho también en otras palabras, "situar a la economía española sobre los cimientos del conocimiento y la innovación, con herramientas respetuosas con el medio ambiente y en un entorno que favorezca el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social".

Las palabras suenan bien pero como

la realidad de estos años nos ha enseñado establecer un marco legal adecuado es condición necesaria pero no suficiente para alcanzar los objetivos. Es necesario que los agentes sociales, comenzando por las administraciones públicas, siguiendo por las empresas con capacidad de investigación e innovación y por un sector financiero capaz de asumir los riesgos necesarios decidan actuar promoviendo el I+D+i. Los resultados no son inmediatos en el corto plazo pero si sientan las bases para alcanzar en el futuro un sistema productivo más equilibrado y sostenible, con creación de empleo de más calidad.

Sin embargo, con los datos disponibles, los hechos son los siguientes: el gasto público en I+D+i comenzó a reducirse en 2009 (-0,7%) y continuó reduciéndose

El gasto español en I+D+i sólo alcanzaba el 1,24% en 2013 frente a una media europea superior al 2%

en 2012 (-5,6) y en 2013 (-2,8%). En esos años el gasto medio de la UE-28 que se redujo un -1,1% en 2009, aumentó en los años siguientes: 4,1% en 2010, 5,1% en 2011, 3,9% en 2012 y un 1,5% en 2013. Con lo que la diferencia entre España y los países de nuestro entorno se ensancha. Mientras el gasto en I+D+i en España sólo alcanzaba en 2013 el 1,24% del PIB, la media en la UE-28 fue del 2,02% y Alemania el 2,94%, siendo el único país que se acerca al objetivo de la Agenda de Lisboa, fijado en el 3% del PIB.

Para el futuro inmediato, el gobierno ha planteado una estrategia de ciencia y tecnología e innovación 2013-2020. El objetivo es "alcanzar el nivel de ciencia, tecnología e innovación que el sistema español precisa ganar en eficiencia para impulsar el nivel de beneficio social y económico necesarios". En esta estrategia se asegura que, para aumentar la incorporación de talento en el Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación, los investigadores necesitan eliminar incertidumbres en el desarrollo profesional de

su actividad a través de una mejor definición de la carrera investigadora. Sin embargo, la opinión de los académicos e investigadores es que por falta de recursos y reducciones en el nivel de gasto, durante los últimos años se han perdido líneas importantes de investigación, incluso perdiendo investigadores muy cualificados que se habían incorporado a los equipos españoles y se han tenido que volver al extranjero al no haberse renovado sus contratos.

Por último, es cierto que en estos años se ha mejorado la productividad y competitividad de los productos españoles pero ha sido por el peor de los caminos, reduciendo el empleo, reduciendo los salarios y como consecuencia aumentando la desigualdad. Aunque con los últimos datos de empleo existe ya un cambio de tendencia en la generación de empleo esto sigue siendo en la misma línea de épocas anteriores en los dos sectores estratégicos ya conocidos: el turismo y la construcción. Son dos sectores muy importantes, que junto a la industria automovilística conforman los pilares de la economía española. Pero los dos primeros son intensivos en el empleo de mano de obra de baja cualificación y bajos salarios. No se trata de reducirlos, aunque hay que mejorar su productividad, pero sí conviene incentivar el crecimiento de otros sectores que, aunque aporten menos empleo, mejorarán la productividad y por tanto la competitividad de los productos españoles.

En conclusión, si España quiere mejorar su sistema productivo y acercarse al cumplimiento de los objetivos europeos en la llamada Agenda de Lisboa (año 2000) concretados en alcanzar un gasto en I+D+i del 3% del PIB, tendremos que hacer un esfuerzo importante de inversión en estos sectores. El Gobierno no sólo debe incrementar la inversión pública en I+D+i, sino que tiene que incentivar la inversión privada en estos sectores y facilitar las vías de internacionalización para la transmisión del conocimiento. Pero todo esto será una tarea para el próximo Gobierno y quizás en el futuro nos acerquemos a los objetivos europeos. ■

Carmen Alcaide es expresidenta del INE.

Acuerdos comerciales, argumentos confusos

Dani Rodrik.

El Economista, 20 de junio de 2015

6

SÁBADO, 20 DE JUNIO DE 2015 EL ECONOMISTA

Opinión

ACUERDOS COMERCIALES, ARGUMENTOS CONFUSOS



Dani Rodrik

Profesor de Ciencias Sociales en el Instituto de Estudios Avanzados de la Universidad de Princeton, Nueva Jersey y es autor de *La paradoja de la globalización: la democracia y el futuro de la economía mundial*.

Tras años de parálisis en las negociaciones mundiales de comercio, los tratados regionales (un camino largo en el tiempo y con el libre comercio latente) han vuelto por sus fueros. Dos mega-acuerdos de los que Estados Unidos es protagonista pueden definir el rumbo futuro del comercio mundial.

El más avanzado, el Acuerdo Transpacífico (ATP), incluye a once países (además de Estados Unidos) que en conjunto suponen el 40 por ciento de la producción mundial, pero significativamente, excluye a China. La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI) con la Unión Europea va más lejos, ya que promete unir dos megaregiones que juntas equivalen a la mitad del comercio internacional.

Hace mucho que los tratados de libre comercio dejaron de ser tema exclusivo de expertos y tecnócratas, así que no sorprende que ambas iniciativas hayan generado un acalorado debate público. Las posturas de partidarios y opositores están tan polarizadas que es fácil perder de vista las posibles consecuencias. Para entender lo que está en juego hay que comprender que los motivos detrás de estos acuerdos son variados; algunos de ellos benignos, otros, desde un punto de vista global, no tanto.

En el frente económico, los partidarios de los acuerdos suelen tener un doble discurso.

Por un lado, dicen que reducir las barreras al comercio promoverá la eficiencia económica y la especialización; por el otro, que aumentará las exportaciones y creará empleos, al mejorar el acceso de las partes a los mercados de sus socios. Lo primero es el argumento convencional de las ventajas comparativas; lo segundo es un argumento mercantilista.

Pero los objetivos propuestos según cada argumento se contradicen entre sí. Desde el punto de vista de las ventajas comparativas, los beneficios del comercio surgen de las importaciones, y las exportaciones son una concesión que debe hacer el país a cambio de aquellas. Si la ampliación del comercio es equilibrada, todos los países saldrán beneficiados. Los acuerdos comerciales no crean empleos, simplemente los reasignan entre industrias.

En cambio, según la visión mercantilista las exportaciones son buenas y las importaciones son malas. Los países que aumentan sus exportaciones netas ganan, y todos los demás pierden. Los acuerdos comerciales pueden crear empleos, sólo en la medida en que los destruyan en otros países.

De modo que afirmar que los tratados de libre comercio crearán empleos y al mismo tiempo beneficiarán a todas las partes es incompatible con alguno de los dos argumentos. Lo raro es que los partidarios del ATP y de la ATCI usan los dos argumentos simultáneamente.

En el frente político, los partidarios aducen que el ATP y la ATCI son deseables porque consagrarán normas liberales para el comercio internacional. Generalmente se considera que reducir barreras y aumentar la transparencia normativa es bueno. Pero aquí también la realidad es mucho más compleja.

Para Estados Unidos, un gran atractivo del

ATP es que obligará a los demás países a cumplir normas de propiedad intelectual más estrictas. El efecto de estas normas sobre la innovación no es seguro, pero lo cierto es que generan rentas sustanciales para los titulares de patentes y derechos de propiedad intelectual en Estados Unidos.

En la ATCI, la reducción de "barreras no arancelarias" al comercio entre Estados Unidos y Europa dejará sin duda menos margen para las normativas locales. Incluso si la armonización normativa no se convierte en una carrera a ver quién desregula más, los objetivos sociales y ambientales quedarán más expuestos que antes a los intereses de inversores y exportadores.

Quizá lo más preocupante sean las cláusulas sobre arbitraje de diferencias entre inversores y Estados (cláusulas ISDS) de ambos acuerdos, que establecen un circuito judicial aparte (fuera del sistema legal de cada país) en el que las empresas podrán demandar a los gobiernos por presuntas infracciones de los tratados de comercio. Los partidarios defienden las cláusulas ISDS con el argumento de que no suponen un gran cambio para países como Estados Unidos donde hay un buen funcionamiento del Estado de Derecho, al tiempo que promoverán inversiones en otros donde no es así, como Vietnam. Pero entonces, no está claro por qué se necesitan cláusulas ISDS en la ATCI, que reúne a economías avanzadas de América del Norte y Europa.

En todas estas áreas, el ATP y la ATCI tienen más de secuestro corporativo de las instituciones que de liberalismo. Uno de los objetivos más importantes, e igualmente ambiguo, de estos tratados se relaciona con un tema que no aparecerá jamás en los textos: China. Tanto Estados Unidos

como Europa quisieran que China comercie según sus reglas de juego. Negociarlas sin su participación puede verse como parte de una estrategia cuyo objetivo final sería persuadirla de entrar a un sistema global liberal. Pero también puede verse como un modo de aislar a China y levantarle barreras discriminatorias en mercados lucrativos.

Y queda un último tema especialmente urticante para los críticos: el secretismo de las negociaciones. Los borradores no están abiertos al escrutinio público, y los pocos observadores con acceso a ellos tienen prohibido divulgar el contenido. El objetivo declarado de esta política es facilitar las negociaciones. Pero como señala la senadora estadounidense Elizabeth Warren, se logra exactamente lo contrario: si la transparencia haría más difícil vender el producto final a la opinión pública, entonces hay serios motivos para dudar de que lo que se está negociando sea deseable.

Someter el texto final a votación de los legisladores por sí o por no sin posibilidad de introducir enmiendas tiene sentido. Pero esto no implica que los borradores no deban publicarse. La hora del secretismo ya pasó (si alguna vez existió).

En definitiva, hay demasiada incertidumbre respecto de las consecuencias económicas y políticas de estos acuerdos, y amplio margen para la inquietud. Al tildar a los escépticos de proteccionistas, los partidarios de los acuerdos sólo se desacreditan a sí mismos. Se necesita un debate abierto e informado sobre cláusulas concretas. Y sólo será posible si los textos de la negociación se abren al escrutinio público.

Los argumentos en favor de los tratados de libre comercio se contradicen entre sí

El 'ATP' y el 'ATCI' tienen más de secuestro corporativo que de liberalismo

© Project Syndicate, 2015

China tiene una nueva exportación: el riesgo de recesión

Martin Wolf

Expansión, 17 de septiembre de 2015

Jueves 17 septiembre 2015 Expansión 65

Opinión

El autor analiza las consecuencias de la crisis de China y sus efectos sobre la economía mundial si baja la producción y la cuota de inversión.

China tiene una nueva exportación: el riesgo de recesión



A FONDO

Martin Wolf

¿Es probable una recesión económica global? De ser así, ¿quién podría provocarlo? Willem Buiter, economista jefe de Citigroup, da las siguientes respuestas a las preguntas: "Sí" y "China". Su argumento es plausible. Esto no quiere decir que debamos esperar una recesión. Pero deberíamos considerar la posibilidad de que pudiera ocurrir.

Buiter no prevé un descenso de la producción mundial. La idea es que se producirá una "recesión del crecimiento", un período de crecimiento muy por debajo de la tasa potencial próxima al 3%. Cabría imaginar un 2% o menos. Buiter sitúa la probabilidad de un resultado así en el 40%.

Su escenario comenzaría con China. Como otros muchos, cree que las estadísticas oficiales han exagerado el crecimiento de China y que podría ser de sólo un 4%. Es una posibilidad, aunque no todo el mundo la comparte.

Y la situación podría empeorar aún más. En primer lugar, una cuota de inversión del 46% del Producto Interior Bruto (PIB) sería excesiva en una economía que crece al 7%, cuanto más en una que lo hace al 4%. En segundo lugar, esta inversión excesiva se ha visto acompañada de una enorme expansión de la deuda, a menudo de dudosa calidad. Sin embargo, mantener la inversión en estos niveles requeriría mucho más endeudamiento. Por último, el Go-

bierno central, poseedor de un sólido balance, podría ser reticente a compensar una desaceleración de la inversión, mientras que la aportación de los hogares en términos de renta y consumo nacionales al PIB es demasiado baja para hacerlo.

Supongamos, entonces, que la inversión se redujera drásticamente al tiempo que las restricciones sobre la demanda y los balances empezasen a dejarse sentir. ¿Cuáles podrían ser los efectos sobre la economía mundial?

Uno de los efectos sería la disminución de las importaciones de bienes de capital. Teniendo en cuenta que alrededor de un tercio de la inversión mundial (a precios del mercado) se produce dentro de China, el

impacto podría ser considerable. Japón, Corea del Sur y Alemania se verían afectados de forma negativa.

Más importante es el comercio de materias primas.

Los precios de las materias primas han caído, pero aún están lejos de sus mínimos en términos históricos. Incluso a los precios actuales, los exportadores de materias primas se están resintiendo. Entre ellos se encuentran países como Australia, Brasil, Canadá, los Estados del Golfo Pérsico, Kazajistán, Rusia y Venezuela. Por su parte, los importadores netos de materias primas, como India y la mayoría de los países europeos, se están beneficiando.

Los golpes sobre el comercio interactúan con las finanzas. Muchas de las empresas afectadas están profundamente endeudadas. Las tensiones financieras resultantes les obligan a recortar la financiación y el



Trabajadores descargan mercancías de un contenedor en un puerto de Shanghai.

gasto, lo que debilita directamente las economías. Los cambios en las condiciones financieras agravan esas presiones. Entre los más relevantes se encuentran las fluctuaciones de los tipos de interés y de las tasas de cambio, y la variación que se percibe de la solidez de los prestatarios, incluidos los gobiernos. Los cambios en los flujos de capitales y en las primas de riesgo, así como en las políticas de los bancos centrales más importantes, agravan las tensiones. En la actualidad, el cambio más importante sería una decisión por parte de la Reserva Federal de EEUU de subir los tipos de interés.

Tal y como dijo Warren Buffett: "Sólo se sabe quién nada desnudo cuando baja la marea". Según el Banco de Pagos Internacionales (BPI), el crédito a prestatarios no bancarios fuera de EEUU ascendía a un total de 9,6 billones de dólares a finales de marzo. Un dólar fuerte provoca que cualquier discordancia entre las divisas sea costosa. Las discordancias

pueden nacer en los balances de empresas no financieras. Pero el impacto se transmite a los bancos y a los gobiernos a través de sus pérdidas. Por lo tanto, revertir las operaciones de carry trade, la compraventa de divisas financiada con préstamos baratos, podría sembrar el caos.

Un cambio visible es una disminución de las reservas de divisas extranjeras, motivada por el deterioro del comercio, la fuga de capitales y la retirada de las entradas de capital anteriores. Esto podría ocasionar un "ajuste cuantitativo", a medida que los bancos centrales vendan sus carteras de bonos seguros con vencimientos más largos. De esta forma, el revuelo podría transmitirse a los países más desarrollados, incluso a EEUU. Pero esto también depende de lo que los propietarios de los fondos retirados hagan con ellos y de las políticas de los bancos centrales afectados.

Lo que podríamos presenciar entonces, es una serie de vínculos rea-

les y financieros: una disminución de la inversión y de la producción en China; un debilitamiento de las economías que dependen de las compras de ese país o de los precios fijados por sus compras; y reversiones de las operaciones de carry trade, así como variaciones en los tipos de cambio y en las primas de riesgo que ejercen presión sobre los balances.

¿Cómo podrían responder los legisladores? China seguramente permitiera que su moneda caiga en lugar de seguir perdiendo reservas, sobre todo porque las reservas utilizables son inferiores a la cifra oficial. Estas reservas incluyen inversiones en infraestructuras en África y en otras regiones que no se pueden vender rápidamente. El espacio político de otras economías emergentes es mayor que en el pasado, pero no es ilimitado. Se verán obligadas a adaptarse a estas perturbaciones en lugar de oponerse a ellas. Mientras tanto, las opciones en los países desarrollados son limitadas: la política ha eliminado casi por completo la expansión fiscal; los tipos de interés de los bancos centrales están cerca de cero; y en numerosas economías desarrolladas, el apalancamiento privado sigue siendo muy alto. Si la desaceleración fuera moderada, no podría hacerse mucho más. La mejor respuesta a una gran desaceleración podría ser la impresión de dinero por parte de los bancos centrales para estimular el gasto. Sin embargo, el uso de este recurso parece bastante improbable.

En resumen, un escenario de recesión del crecimiento global *made in China* es perfectamente plausible. De llegar a suceder, si la Fed decidiese realizar un ajuste en estos momentos sería considerada una completa insensata. No estamos hablando del tipo de desastre que acompaña a una crisis financiera mundial. Pero la economía mundial seguirá siendo vulnerable a la adversidad hasta que China haya completado su transición a un patrón de crecimiento más equilibrado, y hasta que las economías desarrolladas se hayan recuperado de su crisis. Esa realidad todavía está muy lejos.

Financial Times

Historia de dos teorías económicas

Jean Pisani-Ferry

El Economista, 12 de septiembre de 2015

Opinión

HISTORIA DE DOS TEORÍAS ECONÓMICAS



Jean Pisani-Ferry

Profesor en la Haute École Libre de Bruselas y en la Universidad de París. Exdirector de la Oficina de Estudios Económicos de la Comisión Europea.

El crecimiento global vuelve a estar estancado. Hace un año, el Fondo Monetario Internacional esperaba que la producción mundial aumentara 4 por ciento en 2015. Ahora el Fondo está pronosticando un 3,1 por ciento para el año, más o menos lo mismo que en 2013 y 2014, y más de un punto porcentual por debajo del promedio de 2000-2007.

En la zona euro, el crecimiento en el último trimestre fue despreciable. España regresó a territorio negativo. Brasil y Rusia están en recesión. El crecimiento económico de China y la apertura del mercado este verano han generado ansias por invertir allí.

En realidad, existen grandes potencias India, Rusia y el Reino Unido están superando las expectativas. La recuperación de Estados Unidos se afianza. A África le está yendo bien. Pero, en términos generales, cuanto mejor que la economía global ha perdido impulso.

Esto se debe, en parte, a que los ámbitos no pueden crecer consistentemente la economía de China se está frenando un 10 por ciento todos los años. Y, en parte, a que el crecimiento no es la velocidad de rotación de los catalizadores que están siendo mejorados con un poco menos de crecimiento, y más allá de eso.

Pero muchos países todavía son demandados porque como para pensar que tienen un fuerte potencial de crecimiento, y muchos otros, el bien sea mejor, todavía no se ha recuperado de la crisis financiera global. De manera que debe de haber otros cosas que retrasan el crecimiento.

En consecuencia, existen dos explicaciones alternativas. La primera, la hipótesis del estancamiento estructural, ha sido propuesta por Larry Summers. Su premisa principal es que la tasa de interés de equilibrio en la que el mercado compensa la oferta hoy está por debajo de la tasa de interés real.

Parece paradójico, porque las tasas de interés reales positivas a corto se han recuperado de las anomalías anteriores. Pero lo que importa es la tasa real de interés, es decir, la diferencia entre la tasa de mercado y la inflación. El equilibrio económico apropiado puede emerger con una tasa de interés real negativa, pero con una inflación es un mínimo sin precedentes. El FMI espera que una negativa este año y el próximo en las economías avanzadas, a igual a corto en las economías emergentes —esto no es fácil.

Existen varias razones por las cuales la tasa de interés de equilibrio podría haber llegado a territorio negativo. Algunas son estructurales: el ahorro es alto a nivel global, especialmente en Asia, pero también en Europa, donde las pausas que se ven como alternativa a partir de ahora para el resto. Asimismo, después, la nueva economía digital hace una utilización excesiva de inversión de capital que la vieja economía tradicional. Esto se puede observar en el futuro con el estancamiento de la economía mundial.

Otras razones son temporales. En varias partes, los países desarrollados han dejado a los hogares y las empresas en una situación de pánico económico y los gobiernos han reducido los gastos para conservar su presupuesto. En consecuencia, es probable que haya pocas inversiones y demandas a corto plazo.

La hipótesis del estancamiento estructural es preocupante, porque ofrece pocas razones para creer que las cosas mejorarán por sí solas. Es verdad, el desempleo crónico de los países en desarrollo y el gasto en alto desarrollo y la demanda global, una inflación persistentemente baja. Pero aún, en el más largo plazo, la baja inversión reduce la productividad, mientras que el desempleo estructural destruye los talentos. Ambos reducen el futuro crecimiento potencial.

Podría ser que está en marcha un ciclo vicioso. La mayoría de mercados, según Summers, se están reduciendo el estímulo necesario e impidiendo la demanda agregada a través de la política fiscal.

¿Qué mejor forma de la explicación alternativa para la persistencia del estancamiento global? La idea del Banco de Pagos Internacionales, una organización de bancos centrales, el BIS (por su sigla en inglés) sostiene que las tasas de interés económicas bajas son un motivo importante por el cual el crecimiento es débil.

Esta explicación puede parecer incluso más plausible que la primera, pero la lógica es clara: los gobiernos están reduciendo la oferta de dinero a través de la política monetaria a través de reformas del lado de la oferta y se han encajado un ajuste del lado de la demanda. De esta manera, cuando se enfrentan a un desequilibrio del crecimiento causado por factores estructurales, muchos países responden con una reducción de las tasas de interés y una estandarización del crédito.

Además, bien, el crédito barato promueve la real inversión y una demanda excesiva, que los prestadores muchas veces no pueden pagar. Sin embargo, si se reduce el crédito, la

inversión es una apuesta que no da buenos resultados si el crecimiento está estancado o débil. La persistencia de la actividad económica débil termina en pérdidas.

En todo, el dilema es que decirlo bien puede agravar las deficiencias estructurales. Los cambios transitorios y las inversiones en proyectos nuevos resultan en un derroche de recursos y una mala asignación de capital que, en definitiva, reduce el crecimiento potencial. El mejor ejemplo es el caso de Rusia en los años 2000, cuando los estándares alcanzaron la universalidad de la industria transitoria. Al aumentar la oferta de capital y perder capital humano, el país perdió dos veces.

Los gobiernos rehúyan de oferta, y sobradimensionan los de demanda

Aquí también la lógica apunta a un círculo vicioso: un crecimiento débil se asocia a recesión artificial y a una mayor necesidad de estímulo de crecimiento a largo plazo.

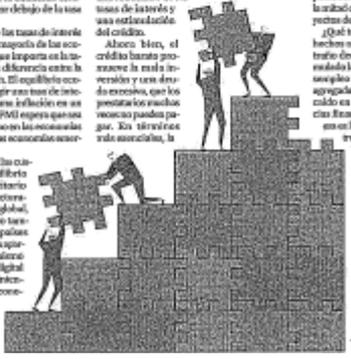
El BIS defiende la restricción fiscal, la reestructuración de la deuda si fuera necesaria, y una normalización rápida de las políticas monetarias, y crítica bastante extensamente la creación de la Reserva Federal de Estados Unidos y la postura agresiva del Banco Central Europeo.

Ambos teorías son internamente consistentes. Ambas teorías son apropiadas para algunos de los hechos.

La hipótesis del estancamiento estructural sugiere que los países avanzados en la sucesión después de la crisis global, cuando las anomalías han sido aplicadas un desequilibrio estructural que los países y los hogares no estaban dispuestos a pagar, y el BCE mantendrá la política monetaria relativamente expansiva. La explicación del BIS se puede leer como un resumen de los hechos de China, donde el crecimiento se desaceleró del 10 por ciento al 7 por ciento en 2014, pero las anomalías siguen impulsando una inversión que responde por casi la mitad del PIB, provocando todo tipo de problemas de bajo retorno.

¿Qué interés, entonces, se ofrece mejor a los hechos a nivel global? Hasta ahora, resulta más fácil decir que los países avanzados han estancado la demanda de manera estructural. Un desequilibrio persistente a bajo y una inflación agregada causada a corto no mejoran que haber caído en el desempleo. Es cierto, los instrumentos financieros siguen siendo un riesgo, pero en el mundo por el cual se han agregado instrumentos regulatorios a la caja de herramientas para las políticas. De manera que el sistema del tipo de una normalización económica a nivel global es plausible (aunque esto no quiere decir que las reformas tengan que esperar).

En el mundo emergente, sin embargo, la discordancia entre las expectativas de crecimiento y el potencial real crecen veces se ha vuelto una cuestión seria que el estímulo del lado de la demanda y la aceleración de deuda pública no pueden curar. Más bien, los gobiernos deberían dejar de buscar su legitimidad en perspectivas ilusorias de crecimiento.



© Prokud Simofkova, 2015

Qué debería hacer China

Michael J. Boskin

Expansión, 31 de agosto de 2015

Lunes 31 agosto 2015 Expansión 21
ECONOMÍA/POLÍTICA

Qué debería hacer China

Pekín tiene que afrontar los efectos a corto plazo de la desaceleración, mientras continúa aplicando reformas encaminadas a suavizar el paso de la economía a un nuevo modelo de crecimiento y ampliando el papel de los mercados.



Michael J. Boskin

Las torpes medidas adoptadas por el Gobierno de China para contener la reciente inestabilidad del mercado de valores —la más reciente iniciativa ha sido la de prohibir las ventas al descubierto y las ventas de los accionistas más importantes— han dañado gravemente su crédito, pero los fallos normativos de China no deben sorprender. Sus autoridades distan de ser las primeras que gestionan mal los mercados financieros, las divisas y el comercio. A comienzos del decenio de 1990, muchos gobiernos europeos, por ejemplo, padecieron pérdidas humillantes por defender divisas que estaban desajustadas.

Aun así, la economía de China sigue siendo una causa de gran incertidumbre. De hecho, aunque los resultados del mercado de valores de China y los de su economía real no han estado estrechamente correlacionados, está en marcha una importante desaceleración, que constituye un motivo de grave preocupación para los ministros de Hacienda, los bancos centrales, las salas de contratación bursátil y los importadores y exportadores de todo el mundo.

El Gobierno de China creyó que podía organizar un aterrizaje suave en la transición de un torrido crecimiento económico de dos cifras, estimulado por exportaciones e inversiones, a un crecimiento constante y equilibrado, sustentado por el consumo interno, en particular de los servicios, y, en realidad, aplicó algunas políticas y reformas sensatas.

Pero el crecimiento rápido ocultaba muchos problemas. Por ejemplo, hubo funcionarios que, con la intención de lograr ascensos alcanzando metas económicas a corto plazo, hicieron asignaciones de recursos inadecuadas; industrias básicas, como la siderúrgica y la cementera, acumularon una enorme capacidad excesiva, y en los balances de los bancos y las administraciones locales se acumularon los créditos fallidos. En ningún caso resultan más



El parque de la Bolsa de Hong Kong.

patentes los problemas debidos a ese planteamiento que en los intentos de planificación urbanística, que entrañaban la construcción de grandes ciudades nuevas —junto con sus modernas infraestructuras y viviendas abundantes— que siguen vacías. En cierto sentido, esas "ciudades fantasma" se parecen a las ideas *Potemkin* del imperio ruso, construidas para dar una impresión ilustre a la Zarina de pino, pero las ciudades fantasma de China son reales y es de suponer que estuvieran destinadas a algo más que halagar a los dirigentes del país.

Ahora que el crecimiento económico está flaqueando —las estadísticas oficiales sitúan la tasa anual en el siete por ciento, pero la mayoría de los observadores creen que la cifra real está más próxima al cinco por ciento (o incluso menos)—, está resultando imposible pasar por alto los problemas de gestión de China. Aunque actualmente su tasa de crecimiento sigue excediendo la de todos, menos unas pocas economías, la magnitud de la desaceleración ha sido desoladora, pues la dinámica a corto plazo es similar a un cambio en los Estados Unidos o Alemania del

Se debe reducir una tasa de ahorro sin precedentes, en gran parte de empresas de propiedad pública

Hay que abandonar el control estatal de la economía antes de que lastre la prosperidad

dos por ciento del PIB al tres por ciento y después a la contracción.

Es probable que una China acosada por graves problemas económicos experimente una considerable inestabilidad social y política. Como la desaceleración amenaza con obstaculizar la creación de empleo, lo que socavaría las perspectivas de millones de personas que todos los años se trasladan a ciudades chinas en busca de una vida más próspera, al Partido Comunista Chino le resultará difícil mantener la legitimidad de su monopolio político. (Más en general, la importancia de los problemas de China, junto con el desplome de Rusia y la inflación del 60 por ciento en Venezuela, han refutado la creencia de algunos de que el

capitalismo de Estado supera a las economías de mercado).

En vista de la importancia sistémica de China para la economía mundial, la inestabilidad en este país podría plantear riesgos graves allende sus fronteras. China es el país que posee más valores del Tesoro de los Estados Unidos y es un importante socio comercial para los EEUU, Europa, Latinoamérica y Australia y un decisivo facilitador del comercio intra-asiático, por la magnitud de su comercio de productos transformados.

Mucho está en juego para el mundo en lo que sucede en China y este país tiene muchas cosas entre manos. El Gobierno debe afrontar los efectos a corto plazo de la desaceleración, mientras continúa aplicando reformas encaminadas a suavizar el paso de la economía a un nuevo modelo de crecimiento y ampliando el papel de los mercados. Las empresas extranjeras buscan el acceso a la clase media de China en rápido crecimiento que, según los cálculos del Instituto Mundial MacKiensy, ya representa más de 200 millones de personas, pero eso necesita un medio empresarial estable,

que entraña una mayor transparencia de las aprobaciones gubernamentales y menores controles de capitales. Teniendo presentes esos objetivos, el Gobierno de China organizó recientemente una modesta devaluación de su divisa: hasta ahora un tres por ciento, aproximadamente. Probablemente sea demasiado pequeña para modificar en gran medida la balanza comercial de China con Europa o EEUU, pero indica el paso hacia un tipo de cambio más orientado al mercado. Para los inversores, los gerentes y los funcionarios gubernamentales, el riesgo estriba en que los mercados de divisas —o las divisas administradas por los Gobiernos y zarandeadas por las fuerzas de los mercados— con frecuencia cobran demasiado impulso y superan los valores fundamentales.

En un momento en que el Gobierno de China utiliza la política monetaria para intentar calmar los mercados, las reformas microeconómicas deben continuar. China debe recurrir a las nuevas tecnologías en todas las industrias, además de mejorar la formación, la capacitación y la salud de los trabajadores. Además, debe acelerar sus medidas para aumentar el consumo interno que, como porcentaje del

PIB, es muy inferior al de otros países.

Para ello, se debe reducir una tasa de ahorro de una magnitud sin precedentes, gran parte de la cual corresponde a empresas de propiedad estatal. Para que las empresas y los hogares substituyan a la inversión estatal como motores principales de la economía, el Estado debe reducir su participación en las empresas más importantes y permitir que se paguen más beneficios directamente a los accionistas, además de brindar más beneficios de sus acciones restantes a los ciudadanos.

El abandono del excesivo control estatal debe comprender también la sustitución de las subvenciones de los precios y las donaciones a las industrias favorecidas con un apoyo específico a los trabajadores con bajos ingresos y una mayor inversión en capital humano. Además, China debe reducir la discrecionalidad administrativa, introduciendo una reglamentación sensata y previsible para abordar los monopolios y las externalidades naturales.

Volviendo al nivel macroeconómico, China debe reasignar las competencias y los recursos entre los diversos niveles gubernamentales para capitalizar su ventaja comparativa en la prestación de servicios y aumentar los ingresos y debe reducir gradualmente la carga total de su deuda, que ahora supera el 250 por ciento del PIB.

Por fortuna, al afrontar China los difíciles imperativos de ajuste que tiene por delante, los 3,6 billones de reservas de divisas pueden hacer de amortiguadores de las pérdidas inevitables, pero este país no debe volver a un mayor control estatal de la economía, posibilidad vilumbrada en la torpe reacción de las autoridades ante la corrección de los precios de las acciones. Se debe abandonar esa actitud de una vez por todas, antes de que perjudique más a la aspiración de China a una estabilidad y prosperidad a largo plazo.

Profesor de Economía en la Universidad de Stanford e investigador superior en la Institución Hoover, fue presidente del Consejo de Asesores Económicos de George H. W. Bush de 1989 a 1993.

© Project Syndicate, 2015

El enigma de la inflación

Martin Feldstein

El Economista, 2 de julio de 2015

DE CIERRE

El enigma de la inflación

MARTIN FELDSTEIN



La baja tasa de inflación en Estados Unidos es un enigma; especialmente para los economistas que enfatizan la relación entre inflación y variaciones de la base monetaria. En el pasado, cambios en el ritmo de crecimiento de la base monetaria (el dinero en circulación más las reservas de los bancos comerciales en el banco central) producían o, al menos, iban acompañados por movimientos de la inflación en el mismo sentido. Y como la base monetaria está bajo control directo del banco central (no la crean los bancos comerciales), muchos piensan que es la mejor medida del impacto de la política monetaria. Por ejemplo, entre 1985 y 1995, la base monetaria de Estados Unidos creció a un ritmo anual del 9%, que en la década siguiente se redujo a 6%. Esta desaceleración fue acompañada por una variación paralela de la inflación. El índice de precios al consumidor (IPC) aumentó a un ritmo del 3,5% entre 1985 y 1995, y luego a solo 2,5% en la década terminada en 2005.

Pero entonces el vínculo entre base monetaria e inflación se cortó. De 2005 a 2015, el crecimiento de la base monetaria se disparó a un 17,8% anual, mientras el IPC crecía a un ritmo de apenas el 1,9% anual. Para explicar este cambio abrupto y radical hay que examinar más de cerca la relación entre base monetaria e inflación, y comprender cómo cambió la situación de las reservas de los bancos comerciales en la Reserva Federal de Estados Unidos.

Al otorgar un préstamo, los bancos crean un depósito a nombre del deudor, que luego extraerá esos fondos para hacer compras. Esto generalmente se convierte en una transferencia de depósitos desde el banco que otorgó el préstamo a otro banco.

Los bancos están legalmente obligados a mantener en la Reserva Federal un monto de reserva proporcional a los depósitos a la vista de sus libros contables. Si dichas reservas aumentan, los bancos comerciales podrán aumentar la creación de depósitos. Es decir, otorgar más préstamos y dar a sus clientes más fondos que gastar. El aumento del gasto provocará mayor empleo, más utilización de la capacidad disponible y, en algún momento, una presión al alza sobre salarios y precios.

El método habitual de la Reserva Federal para aumentar las reservas de los bancos comerciales era usar operaciones de mercado abierto, es decir, comprar letras del Tesoro a los bancos. Estos cedían títulos que pagaban intereses a cambio de depósitos en la Reserva que generalmente no los pagaban. Para el banco, sólo tenía sentido si usaba las nuevas reservas como respaldo para otorgar más préstamos y crear más depósitos.



Claro que un banco que no necesitara las reservas adicionales siempre podía ganar intereses prestándose a otro banco que sí las necesitara, al tipo de interés de referencia de la Fed. Así que en esencia, el total de las reservas adicionales se convertía en respaldo para aumentar el crédito comercial. Pero esto cambió en 2008, cuando una reforma legislativa permitió a la Reserva Federal pagar intereses sobre el excedente de reservas. Los bancos comerciales podían vender a la Fed letras del Tesoro y bonos a más largo plazo, recibir a cambio reservas y ganar por ellas un rendimiento, pequeño pero muy seguro.

Fue así que la Reserva Federal pudo comenzar en 2010 su enorme programa de compra mensual de bonos a largo plazo y títulos con garantía hipotecaria. La flexibilización cuantitativa (FC) permitió a la Reserva Federal reducir los tipos de interés a largo plazo directamente, lo que provocó una subida del mercado accionario y una recuperación del precio de las casas ocupadas por sus dueños. El consiguiente aumento de la riqueza de las familias impulsó el consumo y revitalizó la construcción residencial. Y las empresas respondieron aumentando el ritmo de inversión.

Aunque el vínculo entre creación de reservas y aumento del gasto se mantuvo, su magnitud cambió drásticamente. La Reserva Federal aumentó su tenencia de títulos desde menos de un billón de dólares en 2007 a más de cuatro billones en la actualidad. Pero en vez de facilitar un aumento del crédito y la creación de depósitos en los bancos comerciales, las reservas adicionales creadas en este proceso se quedaron en la Reserva Federal, como un subproducto del intento, mediado por la FC, de reducir el tipo de interés a largo plazo y aumentar la riqueza de las familias.

Lo que nos trae otra vez al enigma aparente de la baja inflación. En este momento, el IPC general es ligeramente inferior al de un año atrás, lo cual implica una tasa de inflación negativa. Una razón importante es la caída del precio de la gasolina y otras fuentes de energía, cuya parte en el IPC se redujo un 19% en los últimos doce meses. El IPC «básico», que excluye la volatilidad de la energía y los alimentos, aumentó (pero sólo un 1,8%). Además, la apreciación del dólar respecto de otras monedas redujo el costo de las importaciones, lo que empuja a las empresas locales a bajar precios. Esto se ve claramente en la diferencia entre una tasa de inflación de -0,2% anual en el rubro bienes respecto de 2,5% en servicios (a lo largo de los últimos doce meses).

Pero la inflación va camino de aumentar en el año por delante. El mercado de mano de obra está mucho más ajustado: la tasa general de desempleo bajó al 5,4%, el desempleo de corta duración (menos de seis meses, un indicador clave de presión inflacionaria) se redujo al 3,8%, y la tasa de desempleo entre graduados universitarios es sólo 2,7%. Así que el salario por hora está creciendo más rápido, a un ritmo anual del 3,1% en el primer trimestre de 2015 respecto de 2,5% en todo 2014 y 1,1% en 2013. Esta subida del coste salarial todavía no se trasladó a la inflación general porque el abaratamiento de la energía y de las importaciones empuja en sentido contrario. Pero a medida que estas influencias desaparezcan con el correr del año, la inflación general de precios se acelerará.

Así, puede ocurrir que las proyecciones de inflación se queden cortas, especialmente si la Fed sigue con el plan de mantener negativo su tipo de interés real a corto plazo hasta finales de 2016 y subirlo a un punto porcentual sólo a finales de 2017. Si la inflación superara lo previsto, podría verse obligada a subir abruptamente los tipos, lo que afectaría negativamente a los mercados y posiblemente a toda la economía.

COPYRIGHT: PROJECT SYNDICATE, 2015

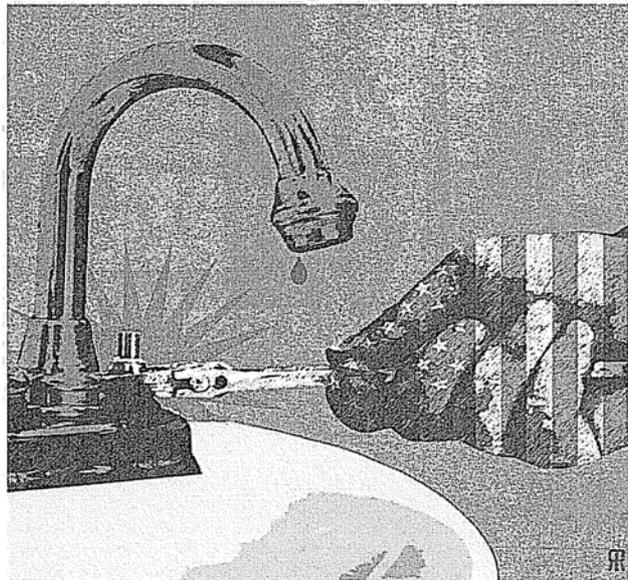
Los preocupantes ajustes monetarios en Estados Unidos

J. Bradford DeLong

El País, 6 de septiembre de 2015

18 NEGOCIOS
LABORATORIO DE IDEAS

EL PAÍS, Domingo 6 de septiembre de 2015



La Reserva Federal de Estados Unidos ha decidido restringir su política monetaria cuatro veces en las últimas cuatro décadas. En cada una de estas ocasiones, la decisión desencadenó procesos que redujeron el empleo y la producción mucho más que lo que los analistas de la Fed habían previsto inicialmente. Ahora que se prepara un ajuste similar, un examen de esta historia (y del estado actual de la economía) da motivos para pensar que Estados Unidos está entrando en un territorio peligroso.

El primer ejemplo es de entre 1979 y 1982, cuando el entonces presidente de la Fed, Paul Volcker, decidió cambiar la visión de la institución sobre la política monetaria. Volcker esperaba que al controlar la cantidad de dinero en circulación, la Reserva lograría que la inflación cayera más de lo que predecían los modelos keynesianos tradicionales, con efecto reducido sobre la capacidad productiva y el desempleo.

Por desgracia para la Reserva (y para la economía estadounidense), los modelos keynesianos acertaron: los costes de la deflación cayeron sobre la economía según lo predicho. Además, este período de ajuste monetario trajo consecuencias inesperadas: instituciones financieras como Citicorp solo se salvaron de la bancarrota gracias a la tolerancia de las autoridades reguladoras, y gran parte de Latinoamérica se hundió en una depresión que duró más de cinco años.

Luego, de 1988 a 1990, otra ronda de ajuste monetario, bajo Alan Greenspan, arruinó las cuentas de las cajas de ahorro estadounidenses, que estaban demasiado apalancadas, descapitalizadas y luchando por sobrevivir. Para evitar que la recesión subsiguiente fuera peor, el Gobierno federal tuvo que acudir al rescate de las instituciones insolventes. También los Gobiernos de los Estados quedaron atrapados: para rescatar a las cajas de ahorro texanas y a sus depositantes, Texas gastó el equivalente a tres meses de sus ingresos totales.

Entre 1993 y 1994, Greenspan volvió a pisar el freno de la política monetaria, sólo para descubrir que incluso un pequeño

Los preocupantes ajustes monetarios en Estados Unidos

Por J. BRADFORD DeLONG

NO HAY RIESGO DE INFLACIÓN A CORTO Y MEDIO PLAZO EN EE UU

QUE LOS BANCOS EMPUJEN POR UN ALZA DE TIPOS DEMUESTRA QUE NO ENTIENDEN SU NEGOCIO

ajuste podía tener un gran efecto sobre los precios de los activos a largo plazo y los costes financieros de las empresas. Afortunadamente, aceptó darle la vuelta a su decisión y cortó el ciclo de ajuste antes de lo planeado (pese a las protestas de muchos miembros de la Comisión Federal de Mercados Abiertos, encargada de definir las políticas). Esta medida evitó que

la economía de Estados Unidos volviera a caer en la recesión.

El episodio más reciente (entre 2004 y 2007) fue el más devastador de los cuatro. Ni Greenspan ni su sucesor, Ben Bernanke, comprendieron la fragilidad que un largo período de escasa regulación había sembrado en el mercado inmobiliario y el sistema financiero. La economía estadounidense aún sufre los efectos de estos errores paralelos: desregulación, seguida de un ajuste monetario equivocado.

El ciclo de ajuste que la Reserva Federal, aparentemente, está a punto de poner en marcha llega en un momento económico delicado. Aunque la tasa de paro en EE UU dé la impresión de que puede dar pie a una mayor inflación, la proporción entre el número de empleados y la población activa todavía da a entender que la economía está en serios apuros. Las tendencias salariales sugieren que es este cociente, y no la tasa de desempleo, el mejor indicador de capacidad ociosa en la economía; y hace 10 años nadie hubiera interpretado su valor actual como justificación para un ajuste monetario.

De hecho, ni siquiera la Reserva Federal parece convencida de que la economía esté en peligro inminente de sobrecalen-

tarse. No sólo la inflación en EE UU es menor al objetivo a largo plazo de la Reserva, sino que se prevé que se mantenga así por lo menos los próximos tres años. Y el cambio de rumbo de la Reserva llega en un momento en que sus propios economistas creen que la política fiscal estadounidense es demasiado restrictiva.

En tanto, dada la fragilidad (e interconexión) de la economía global, un ajuste monetario en EE UU puede tener repercusiones negativas en el resto del mundo (con el consiguiente efecto rebote en casa), especialmente por la inestabilidad en China y la debilidad económica de Europa.

Se podría sospechar que la urgencia de la Reserva Federal por ajustar la política monetaria (a pesar de los precedentes históricos desfavorables y la incertidumbre económica actual) obedece a las presiones de bancos comerciales con demasiada influencia en la formulación de las políticas oficiales. Al fin y al cabo, el modelo de negocios de estos bancos depende de que puedan ganar (mediante inversiones a largo plazo pasivas y relativamente seguras) al menos un 3% al año más que lo que pagan a los depositantes. Y para eso es necesario que el tipo de interés de referencia del Tesoro de EE UU sea más alto de lo que es ahora.

Si así fuera, dejaría en evidencia la incapacidad de los banqueros para comprender qué es lo realmente bueno para el sector. Lo mejor para los bancos no es una subida inmediata de tipos, sino una política monetaria que ayude a garantizar que la economía podrá sostener tipos de interés más altos en el futuro. A juzgar por la historia, un ajuste inmediato de la política monetaria sólo provocará más turbulencias económicas, seguidas de un veloz regreso a tipos de interés bajos. Que la Reserva quiera internarse por ese camino debería preocuparnos a todos.

J. Bradford DeLong es profesor de Economía en la Universidad de California en Berkeley e investigador asociado en la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).

Traducción de Esteban Flaminio.
© Project Syndicate, 2015.
www.project-syndicate.org

Por qué conviene que la Fed suba los tipos

Matthew Lynn

El Economista, 17 de septiembre de 2015

Opinión

POR QUÉ CONVIENE QUE LA FED SUBA TIPOS



Matthew Lynn

Director Ejecutivo de Strategy Economics

Si en duda no es una situación tan tensa como la de si *Spectre* será la última aparición de Daniel Craig como James Bond, o si Taylor Swift seguirá saliendo con Calvin Harris en Navidad. Aun así, parece que la Reserva Federal (Fed) decidirá en el último minuto si llevar a cabo la primera subida de los tipos de interés en nueve años. Nadie sabe de qué lado podrá salir.

Y eso importa sobre todo a los estadounidenses (el precio de sus hipotecas y tarjetas de crédito es lo que va a aumentar), pero también al resto del mundo. El dólar sigue siendo el fulcro en el que se apoyan los mercados financieros globales. Su política monetaria determina el destino de las monedas, los mercados bursátiles y las economías de todo el planeta.

Casi todos los expertos esperan que la Fed no haga nada. Unos tipos más altos en EEUU generarían un éxodo de capital de los mercados emergentes, daños a la recuperación y caos en unos mercados de capital ya de por sí frágiles. En realidad, hay cuatro motivos por los que el resto del mundo, de Europa a África pasando por Asia, deberían agradecer una subida de tipos de la Fed. Acabaría con la incertidumbre, debilitaría otras monedas, traerá cierta flexibilidad de vuelta a la política americana y marcará el regreso a la normalidad. Puede que sea bueno o no para EEUU, pero para los demás estará bien.

Queda por ver lo que la Fed hará hoy. Pe-

se a los rumores de orientación de futuro, y mucha transparencia, la presidenta de la institución, Janet Yellen, parece regresar a la escuela de "sorpresa y confusión" en la banca central que representó su ilustre predecesor Alan Greenspan en los años noventa. Los mercados calculan alrededor de un tercio de probabilidades de una subida de tipos esta semana pero, en realidad, nadie sabe con seguridad si al final se apretará el gatillo o no. Aun así, si la Fed se queda quieta en septiembre, es muy probable que al final actúe en diciembre. La economía estadounidense se recupera progresivamente y se crean empleos. Aunque no está sobrecalentada precisamente, cada vez es más difícil sostener el argumento de que EEUU necesita unos niveles de tipos de interés de "emergencia".

Se espera que la decisión, cuando se tome, plantee un problema serio al resto del mundo. El año pasado la mera amenaza de que la Fed subiera los tipos generó el llamado "berrinche de reducción", consistente en que los mercados emergentes se hundieran ante el pronóstico de miles de millones de dólares de financiación barata desconectados de repente. ¿Por qué iba a ser mejor esta vez? Después de todo, la

zona euro sigue peleándose por emerger de la recesión, la "abonomía" sigue sin funcionar en Japón, China se tambalea y los mercados emergentes parecen vulnerables ante un golpe. Sin duda, la preocupación por el impacto de una subida de tipos para el resto del mundo, más que para EEUU, podría ser el factor que persuada a la Fed a no mover ficha.

Los temores son muy lógicos..., pero equivocados. En realidad, existen cuatro motivos por los que todas las demás economías deberían agradecer una subida de tipos.



GETTY

Primero, acabaría con la incertidumbre. Desde hace al menos un año, los mercados han temido que la Fed tomara medidas. Hay un flujo y reflujo incesante de opiniones en un sentido y en el otro, y con cada fase de especulación surgen las historias escabrosas de miedo sobre cuáles podrían ser los efectos. Inevitablemente eso afectará a la confianza de las empresas e inversores. Al fin y al cabo, ¿quién quiere expandir su empresa si la Fed está a punto de desatar un terremoto en la economía global? Sin embargo, esa incertidumbre sobre las posibles subidas de tipos de interés es casi más perjudicial que el efecto marginal de un cuarto de punto de aumento en el precio del dinero. El incremento de los intereses será irrisorio para casi todos. La certidumbre valdrá mucho más.

Segundo, una subida de tipos reforzará el dólar y debilitará casi todas las demás monedas. Europa ya se ha beneficiado, al menos marginalmente, del debilitamiento del euro. Los chinos intentan también mantener su moneda más baja. Estados Unidos sigue siendo uno de los mayores mercados del mundo y si se refuerza su moneda será más fácil que otros países vendan productos en América, y eso a su vez ayudará a sus economías. Tercero, aupará a la Fed y devolverá cierta flexibilidad al sistema para contrarrestar la próxima recesión. ¿Cuál era el plan en caso de otra gran crisis con los tipos de interés ya casi a cero? ¿Tipos negativos? ¿Más flexibilización cuantitativa todavía? ¿Alguna política monetaria novedosa y no convencional, como comprar títulos, quizá, o regalar mil dólares a todos los que cumplan años en mayo? Podría funcionar, pero más vale no contar con ello. Si hubiera margen para recortar los tipos de interés la próxima vez que haya una recesión, sería mucho mejor.

Por último, marcará el regreso a una situación financiera normal. Cuando se apaga la señal del cinturón no significa que no vaya a haber más turbulencias, pero sí que nos podemos preocupar un poco menos. Los tipos de casi cero se vendieron como una respuesta de urgencia en una situación de urgencia. Subirlos, aunque sea por muy poco, enviará un mensaje de que la urgencia ha acabado y volvemos a la normalidad. Eso debería hacer que las empresas, tanto en EEUU, como en el resto del mundo, se sientan un poco más seguras en cuanto a volver a invertir.

En realidad, cada vez es más ridículo pretender que la economía global no va a soportar unos tipos de interés de EEUU que, incluso después de una subida, no llegarán al 1 por ciento. Desde cualquier perspectiva histórica sigue siendo excepcionalmente bajo. Olvidense de casi toda la especulación que lean. Una subida de tipos de la Fed debería ser bienvenida por el resto del mundo y reforzará sus mercados bursátiles.

Acabaría con la incertidumbre, debilitaría a otras monedas, y volvería la normalidad

Universidades: entre la excelencia y la equidad

José M. Domínguez Martínez

Diario Sur, 10 de julio de 2015



El pasado verano, la revista 'The Economist' publicaba un informe especial acerca de las universidades, bajo el título 'Iniciativa libre a equidad'. Su contenido y demás contenidos, que puso el acento sobre una serie de cuestiones cardinales que giran sobre las instituciones universitarias en todo el mundo, resulta de interés no solo para los estudiantes, los profesores y las autoridades académicas, sino también para los gobiernos, los empresarios y la sociedad en general. Asociados plenamente en la economía del conocimiento, el mundo de las universidades universitarias en modo alguno puede resultar indiferente a cualquiera de sus numerosos 'puntos de interés'. Al hilo del informe cabe destacar algunos aspectos y efectuar algunas consideraciones:

1. La expansión de la educación superior desde hace décadas, la universidad ha dejado de ser un producto elitista para convertirse en una opción de masas. El enclenque en los centros universitarios de todo el mundo viene mucho más rápidamente que el PIB per cápita y que la compra de un bien de consumo tan significada como el automóvil.
2. Modelo de referencia internacional: El modelo dominante ha sido el estadounidense, caracterizado por ciertos puntajes en investigación y en los que, hasta hace poca, causar una cierta constancia un 'empuje' para la prosperidad. Hoy día se ha destacado una gran competencia entre países para crear universidades de 'clase mundial' que puedan equipararse a las norteamericanas más reputadas.
3. Las corrientes de la excelencia: Ésta va asociada a unos gastos muy elevados que únicamente las instituciones mejor posicionadas están en condiciones de afrontar, por lo que el reto no es sencillo. En los últimos veinte años, los costes casi se han duplicado en términos reales. Ocupar un buen puesto en los rankings internacionales no es solo una cuestión de prestigio, es la base para la consecución de recursos y para la atracción de los mejores investigadores, doctores y estudiantes. El terreno queda así abonado para que se agudice la brecha entre centros.
4. El protagonista del sector privado: Dentro de esa tendencia, en el plano internacional se constata un movimiento desde el esquema europeo, basado en que la provisión, la financiación y el control descansan en el sector público, hacia el norteamericano, en el que el sector privado tiene un gran protagonismo y los estados merecen algunas la mayor parte de los costes de su financiación.
5. El problema de la deuda estudiantil: Episodios recientes muestran cómo, pese a las ingenuas desmentidas incurridas por algunos estudiantes, el título universitario no garantiza siempre el éxito profesional, y la deuda acumulada por los titulados puede convertirse en una losa insalvable.
6. Investigación vs. docencia: A este respecto, no dejar de ser llamativo que, incluso en relación con las universidades más prestigiosas, se esté cuestionando de alguna manera la efectividad de la enseñanza. La tesis del 'redenciónismo' ha sido puesta encima de la mesa. Según dicho planteamiento, una

motivación principal de las empresas para contratar graduados radica no tanto en la formación adquirida como en el hecho de que han pasado una serie de filtros en el campus universitario. Mientras más selectivo y más exigente el proceso de admisión en la universidad y más exigentes los criterios de evaluación, mayores serán las garantías sobre las cualidades de los candidatos frente al resto.

7. Innovación y productividad: La asesoría tiene una gran trascendencia desde el punto de vista de la financiación de la educación universitaria. Llegar a un momento en que el fin y los objetivos concuerden la productividad de los titulados, la sociedad debe invertir en ellos. Sin embargo, si los títulos son un mero mecanismo de selección para los empleadores acerca del perfil de los empleados, entonces, desde un punto de vista social, no merece la pena hacerlo.

8. La necesidad de una evaluación internacional de los enseñanzas: A mayor abundamiento, la mayoría de los rankings universitarios se basan fundamentalmente en forma relacionados con la investigación. A través del programa ANHEUI, la OCDE está tratando de establecer un sistema, a semejanza del PISA, para valorar lo que los estudiantes han aprendido en la universidad, pero el camino parece difícil.

9. La rentabilidad individual de la educación universitaria: Con carácter general, la educación universitaria sigue siendo una inversión rentable para los estudiantes, en la medida en que pueden disfrutar de una prima salarial a lo largo de su vida profesional respecto a las personas sin estudios universitarios. No obstante, hoy día el abanico de dicha prima es bastante amplio, llegando a registrar valores negativos, y, en parte, obsoletos, en una mejora de la situación de las personas con formación universitaria, sino un empobrecimiento de las condiciones laborales de quienes no la tienen. La mayor disponibilidad de titulados va en detrimento de estas últimas, dada la preparación de los empleadores a optar por los credenciales de los títulos.

10. ¿Qué hace ante la colisión de objetivos? En el informe comentado se destaca que gran parte de los problemas actuales surgen de las tensiones existentes entre la investigación y la docencia, por un lado, y la excelencia y la equidad, por otro. La ambición por la educación superior de calidad choca con otra fuerza global: la competencia para crear las mejores universidades. La combinación de unos abarcos y la escasez de los recursos está llevando a revisar los esquemas de financiación, aspecto clave para la supervivencia de las universidades. Finalmente se alerta de que, dado que las universidades se promocionan en gran medida en función de la investigación, algunas podrían llegar a renunciar a la docencia. Igualmente se sostiene que la tecnología y la oferta de información reciente pueden ayudar a hacer que la docencia sea más efectiva. Aparte de la potenciación de la utilización de los nuevos medios, hay un aspecto básico para el que se urge la relevancia y el énfasis que se merece. Importa el cómo, pero sobre todo el qué y el para qué.

Pluralismo y sistema electoral

José M. Domínguez Martínez

Diario Sur, 21 de septiembre de 2015

OPINIÓN 21



Los resultados de las últimas elecciones municipales y autonómicas empujaron un nuevo personaje político en España, que, según los analistas, certifica el acierto del predominio bipartidista hasta ahora vigente, acompañado por la estratificación, con carácter general, de situaciones de mayorías absolutas. La política de pactos y alianzas, tácticas o estratégicas, se ha abierto paso en Europa.

Señala afirmarse que el electorado ha decidido poner término a posiciones de hegemonía bipartidista. Sin embargo, este tipo de afirmaciones tiende a interpretar la sociedad como un ente abstracto o el resultado colectivo como una agregación de preferencias individuales supuestamente homogéneas. Puede que los ciudadanos elijan sus elecciones personales persiguiendo un determinado comportamiento del voto, pero lo cierto es que cada votante desea, en el momento de votar, un resultado claro del partido de su elección. La correlación de fuerzas derivada de las urnas no es sino el reflejo de la pluralidad de opiniones entre ellos. El cuadro global queda dibujado merced a la concatenación de acciones individuales no coordinadas.

Más que una meta buscada, para amplios colectivos de electores, el hecho de que sus opciones políticas no consigan una capacidad decisoria autónoma se convierte en un motivo de insatisfacción. Muchos votantes de distintas formaciones políticas se topan con una realidad en la que sus votos no tienen una incidencia directa o inmediata en la configuración de los gobiernos, aunque sí de manera indirecta, a través de la gestión que de la representación obtiene la fuerza que los elige, o, más bien, las organizaciones a las que están perteneciendo. Se trata de una situación que se ha ido con anterioridad, pero que ahora aparece como un rasgo estructural.

Ante un panorama mucho más abierto a la hora de conformar mayorías, debería revisarse el marco electoral para garantizar que las elecciones, además de la posibilidad de ejercer su voto en primera instancia, tuviesen también algún protagonismo en la forma en la que aquel puede utilizarse.

La teoría y la práctica política ofrecen distintas alternativas para regular los procesos electorales. En el sistema que rige en España se atribuye un número de puntos a cada circunscripción, con una remoción vinculada de la población correspondiente su reparto se determina proporcionalmente con la correlación de la regla d'Hondt, en función de los sufragios totales obtenidos en cada ámbito de referencia.

En un sistema proporcional, cada puesto elegible se decide separadamente y se adjudica al candidato (o candidata) que consiga el mayor número de votos. Los que van a parar a los no venidos como cuentan en la práctica. Para tratar de evitarlo, hace varias años se planteó en el Reino Unido la posibilidad de aplicar el voto alternativo o preferencial. A cada votante se le ofrecía la posibilidad de colocar en su papeleta a los candidatos en orden de preferencia. El sufragio comenzaba con el cómputo de los votos asignados a las primeras opciones. Si una obtiene más del 50%, queda proclamada. En caso contrario, se eliminaba al candidato situado en último lugar y se tomaban los votos de las siguientes opciones expresadas en las papeletas donde tal candidato aparece en primer término. Así se proseguía hasta que alguien alcanzase el cambio necesario requerido. Una solución bien conocida consiste en poner una segunda vuelta para decidir entre los dos mejor posicionados, en caso de que ninguno haya vencido en la primera ronda. El otorgamiento de una prima de mayoría a la lista más votada es otra alternativa.

Por supuesto, nadie puede llamarse a engaño ni cuestionar "ex post" los resultados derivados de la aplicación de unas reglas conocidas antes de decidir participar en una contienda. Sin embargo, no es deseable, de entrada, tratar de buscar mejoras en los procesos democráticos. A esta respecto, la fórmula del sistema de votación preferencial, a pesar de no haber sido asumida en el Reino Unido, abre unas perspectivas no desdeñables si a más. Algunos analistas incluso han sugerido aplicar una especie de delegación de voto restringida, lo que se traduciría en delimitar los puestos que el elector está dispuesto a reemplazar "ex ante" con su voto.

Sistemas de votación variopintos han sido propuestos desde hace siglos, como el sistema de votación por puntos, en el que cada persona dispone de un número fijo de puntos que distribuye entre las alternativas. A su vez, la regla de Borda propone medir la intensidad de las preferencias, mediante la jerarquización de las opciones. Las ordenaciones se traducen para determinar las elecciones. Para la existencia de múltiples variantes, ninguna ha logrado superar todos los problemas.

En el año 1981, Keneth Arrow, premio Nobel de Economía, estableció su conexión con el sistema de la imposibilidad, que se resume brevemente en la conclusión de que, en un régimen democrático, no puede haber ningún sistema de votación que refleje lo que la sociedad prefiere verdaderamente. Todas las elecciones democráticas son defectuosas (las dictatoriales no, por lo que es evidente que hay deficiencias que merece la pena afrontar).

Lo que hoy se debate es si resulta conveniente introducir algunos elementos de innovación en las elecciones de los votantes, como forma de potenciar la expresión de la voluntad popular. Habría que valorar si ese objetivo podría llegar a compensar los costes de una mayor representación plural, materializada en el caso de España en el País de las Maravillas, propuso una fórmula electoral bastante sofisticada, algo más difícil de entender que la respuesta del papa de Chambón a la pregunta de la protagonista del cuento respecto al camino que debía tomar: «... depende en gran parte del sitio al que quieras llegar. Por supuesto, si se juzga que una situación es confortable, no hará falta buscar ninguna vía de salida».

Condiciones en las que en toda elección hay que alguna verdad fundamental a descubrir, la de qué candidato debe ser el "verdadero" ganador. Para él, debía proclamarse como tal aquel que por de pronto, uno por uno, a los demás. El diseño de un sistema electoral inapropiado no es nada fácil, pero, en todo caso, antes sería necesario ponerse de acuerdo en la definición de esa verdad.

DÍAZ CAMPOS, José Antonio. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga. Máster en Banca y Entidades Financieras por ESESA. European Financial Advisor (EFA). En la actualidad desempeña sus funciones en el Departamento de Gabinete Técnico y Eficiencia de Unicaja Banco. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera "Edufinet".

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera "Edufinet". 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.

GONZÁLEZ MEDINA, Andrés Ángel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es profesor de Economía de educación secundaria en el I.E.S. Playamar. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera "Edufinet".

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 es Director de la Secretaría de Órganos de Gobierno y dirección y Estudios de Unicaja Banco y 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".

NARVÁEZ GARCÍA, Domingo J. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. En la actualidad es responsable de la Unidad de Empresas en la Dirección de Banca de Empresas de Unicaja Banco. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera "Edufinet".

PÉREZ HUETE, Joaquín. Licenciado en Ciencias Políticas, especialidad Ciencias de la Administración, por la Universidad Complutense de Madrid, Auditor de Cuentas. Inspector de Hacienda, ha sido Jefe Regional de Gestión Tributaria en Baleares, Delegado de la Agencia en Valladolid y actualmente Delegado de la Agencia Tributaria en Salamanca. Ha publicado varios artículos y trabajos sobre temas fiscales en España e Iberoamérica.

RODRÍGUEZ LÓPEZ, Fernando. Licenciado en Derecho. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Doctor en Economía, con Premio Extraordinario, por la Universidad de Salamanca. Master of Arts in Economics por Boston University. Ha realizado estudios adicionales en las universidades de Leuven (Bélgica) y Harvard (EE UU). Ha publicado diversos artículos y libros sobre el análisis económico de las políticas públicas en el ámbito editorial español (Tecnos, Tirant lo Blanch, Itagra, Ratio Legis, La Ley, ICE) e internacional (Environmental and Resource Economics, B.E. Journal of Economic Analysis and Policy, Mondes en développement), sobre temas relacionados con el desarrollo económico, la financiación y la gestión pública, el análisis económico del derecho, la economía ambiental y la regulación del sector financiero, y es autor de programas de software para simulación económica. Ha actuado como evaluador y consultor en materias ambientales, energéticas, educativas y financieras para empresas e instituciones españolas (Consejo Económico y Social de Castilla y León, Instituto de Estudios Fiscales, ENUSA, NODUS Consultores, Ministerio de Educación) e internacionales (Banco Europeo de Inversiones, Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica, Red de Microfinanzas Paraguay). Ha participado como investigador principal y asociado en proyectos de investigación financiados por la Junta de Castilla y León, el Ministerio de Educación y Ciencia y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Participa como profesor invitado en numerosos programas formativos de instituciones y universidades españolas y latinoamericanas. Es Director del Máster en Análisis Económico del Derecho y las Políticas Públicas de la Universidad de Salamanca, desde su puesta en marcha en 2006.

SÁNCHEZ MACÍAS, José Ignacio. Licenciado en Derecho, con Premio Fin de Carrera. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Doctor en Economía, con Premio Extraordinario, por la Universidad de Salamanca y ABD por la Universidad de Chicago (Departamento de Economía). Es Profesor titular de Economía y Hacienda y Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Salamanca, institución de la que ha

sido Vicerrector de Economía y Mejora de la Gestión. Es autor de artículos y capítulos de libros relacionados con la evaluación de las políticas públicas, el análisis económico del Derecho, y la regulación económica y director del equipo galardonado con el Premio “Colección de Estudios” del Consejo Económico y Social de Castilla y León en su edición de 2006. Es profesor del Máster en Hacienda Pública y Sistema Impositivo Español, que dirige, y del Máster en Análisis Económico del Derecho y las Políticas Públicas de la Universidad de Salamanca. Ha actuado como consultor o docente para instituciones nacionales o extranjeras (fundamentalmente iberoamericanas).



“Solamente a fuerza de errores se toma conciencia
del error y se aprende a pensar”

María Zambrano

Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

