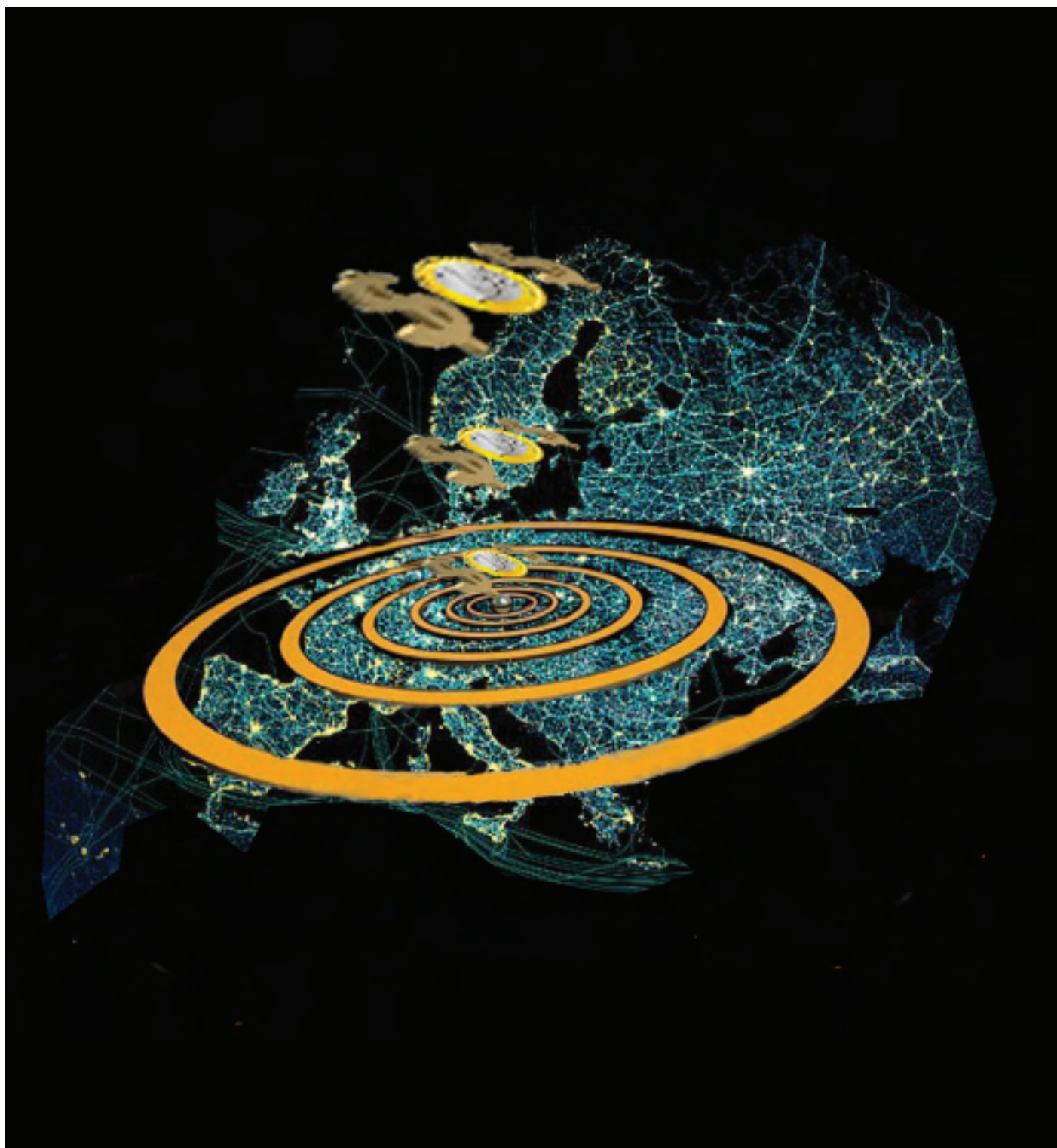




El futuro de la Unión Económica y Monetaria Europea

UEM//crisis//sistemas electorales//gestión empresarial//impuesto de
Tobin//IDECA//valor económico del español//Keynes//Marshall//educación
financiera para el empresariado//crédito bancario//derechos de retransmisión
del fútbol//distribución normal//impuestos sobre el consumo//curva de
demanda//fiscalidad de las operaciones financieras



INSTITUTO ECONOSPÉRIDES

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
Rafael Muñoz Zayas
Oreille

Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico

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

© Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico.

ISSN: 2173-2035

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

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico
Sumario

Presentación	Pág.	Coyuntura económica	Pág.
Presentación del número <i>José M. Domínguez Martínez</i>	9	Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	91
Tema de debate: El futuro de la UEM		Gráfico seleccionado	
El futuro de la UEM: Las cuestiones principales <i>José M. Domínguez Martínez</i>	15	Evolución del crédito bancario <i>Francisco Javier Navarro Sánchez</i>	95
La UEM: ¿Un proyecto mal concebido? <i>Rafael López del Paso</i>	21	Radiografía económica	
Artículos		Derechos de retransmisión del fútbol en España <i>José Antonio Díaz Campos</i>	99
La salida de la crisis: una visión ecléctica <i>Victorio Valle Sánchez</i>	25	Metodología económica aplicada	
Sistemas electorales basados en la representación proporcional <i>Victoriano Ramírez González y Adolfo López Carmona</i>	29	La función de probabilidad normal: características y aplicaciones <i>Guillermina Martín Reyes</i>	107
Lecciones de maestría en gestión empresarial de Adrian Wooldridge <i>José M. Domínguez Martínez</i>	41	Razonamiento económico	
Ensayos y notas		¿Han de ser los impuestos sobre el consumo necesariamente regresivos? <i>José M. Domínguez Martínez</i>	113
El impuesto de Tobin en versión original <i>José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso</i>	53	Curiosidades económicas	
El Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía <i>Fernando Marcos Gómez</i>	55	El curioso caso de la curva de demanda <i>José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso</i>	119
Apuntes sobre el valor económico del español <i>Celia Muñoz Zayas y Rafael Muñoz Zayas</i>	61	La economía vista por sus protagonistas	
Pensamiento económico		¿Ha sido positiva la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM)? <i>María Isabel Solana Martín</i>	123
John Maynard Keynes (1): Genio y figura <i>Miguel González Moreno</i>	71	Regulación	
La curva de demanda de Marshall: El eslabón perdido en la cadena del valor <i>Fernando López Castellano</i>	77	Principales hitos normativos del primer trimestre de 2012 <i>Mercedes Morera Villar</i>	135
Enseñanza de la Economía		Reseña de libros	
Educación financiera para el empresariado: Balance de una experiencia <i>José M. Domínguez Martínez</i>	83	Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras <i>Juan Manuel Moral Calvo</i>	151

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico
Sumario

<u>Selección de artículos publicados</u>	<u>Pág.</u>
Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2012 <i>Instituto Econospérides</i>	155
<u>Colaboradores en este número</u>	215

PRESENTACIÓN

Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Presentación del número

José M. Domínguez Martínez

Con el presente número se da un segundo paso en pos del objetivo de completar los cuatro números de la revista *eXtoikos* programados para el año 2012. En absoluto será un objetivo fácil. Las dificultades para nutrir de contenidos cada una de las secciones previstas en el sumario estándar de la publicación, dentro de los principios editoriales y de las pautas que inspiran este proyecto editorial, a partir de la escasez de recursos disponibles, se evidencian en la práctica superiores a las que incluso cabría esperar de un planteamiento de corte pesimista. No faltan, sin embargo, el entusiasmo y la entrega de las personas que más intensamente han venido apoyando el proyecto desde su nacimiento, pero esas fuerzas altruistas y desinteresadas tienen un alcance y un recorrido limitados. Evidentemente, si las dificultades se acrecientan, sin poder encontrar una base sólida y estable para poder afrontarlas, lo razonable sería considerar un replanteamiento o repliegue, total o parcial.

Mientras se contrasta esa capacidad, el número sexto, del que se pretende dar cuenta en estas líneas de presentación, es ya una realidad tangible. No son pocos los esfuerzos que ha habido que realizar para poder cubrir, al menos con una contribución, cada uno de los quince apartados del referido sumario.

El futuro de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM) y, ligado a esta, el de la propia Unión Europea, es el tema propuesto para el debate. La declinación de las invitaciones cursadas a una serie de especialistas en la materia —cuando no la falta de respuesta a las mismas— ha llevado a que debiéramos asumir la tarea de tratar de perfilar el marco en el que se sitúa la UEM en la actualidad y reseñar las grandes cuestiones que se suscitan. En el primer artículo se ofrece una visión panorámica de las distintas fases del proceso de construcción de la UEM, haciendo hincapié en las deficiencias institucionales en su arquitectura,



que, aletargadas durante la anterior etapa de bonanza económica, han desatado con furia sus efectos nocivos ante una crisis económica y financiera de dimensiones desconocidas. En esta aportación introductoria se apuntan las cuestiones esenciales en la que es preciso incidir. Del enfoque que finalmente se adopte dependerá si podremos seguir avanzando hacia una verdadera Unión Europea o si, por el contrario, habrá que desandar el camino para recuperar una época anterior gobernada por los nacionalismos, de infausto recuerdo para los ciudadanos europeos. Por las razones señaladas, las contribuciones recogidas en este apartado se circunscriben a la reseñada y a la del profesor Rafael López del Paso, quien repasa la influencia de las deficiencias estructurales presentes en el diseño de la UEM, aborda las medidas a adoptar para su superación y apunta diversas opciones para la consolidación del proyecto europeo.

Dentro de la sección de artículos, el profesor Victorio Valle ofrece una visión global de las diferentes posiciones doctrinales acerca de los factores explicativos de la crisis económica española, como paso previo para identificar un esquema de actuaciones mixtas para salir de la delicada situación que se atraviesa.

A su vez, en el trabajo de los profesores Victoriano Ramírez y Adolfo López se describen los elementos básicos de un sistema electoral, haciendo hincapié en los principales métodos de reparto proporcional. Con base en lo anterior, se efectúa una propuesta de alternativa al sistema electoral vigente en España para el Congreso de los Diputados, cuyos resultados son objeto de simulación.

En la tercera y última colaboración incluida en este apartado se da cuenta de las principales aportaciones la obra de Adrian Wooldridge «Masters of Management», que contiene una excelente síntesis de la historia de la teoría de la gestión empresarial.

Tres son, por otro lado, las contribuciones incluidas en el apartado de ensayos y notas. En la primera, Rafael López y quien suscribe estas líneas se encargan de esbozar la propuesta formulada hace cuatro décadas por el Premio Nobel de Economía James Tobin con objeto de frenar las operaciones de divisas especulativas, y que sirve de inspiración a la iniciativa de introducir un impuesto sobre las transacciones financieras. En la segunda, precisamente en este último ámbito, aunque con un enfoque muy distinto, se sitúa el Impuesto sobre los Depósitos de Entidades de Crédito en Andalucía, de cuyo examen se ocupa Fernando Marcos, quien aporta las claves para una evaluación completa y rigurosa de esta singular figura impositiva. Finalmente, Celia Muñoz y Rafael Muñoz llevan a cabo una aproximación al valor económico del idioma español, en la que se parte de una enumeración de los factores explicativos de su auge reciente; se exponen luego las cifras en las que se concreta la importancia de nuestra lengua y se reseñan los principales estudios y aportaciones.

En la vertiente del pensamiento económico, el profesor Miguel González nos ofrece, en una primera entrega, una perspectiva de uno de los economistas más destacados e influyentes de la historia, como es John Maynard Keynes, a quien se cataloga como un auténtico genio. A su vez, el profesor Fernando López se encarga de acercarnos la visión de la teoría del valor elaborada por uno de los padres de la ciencia económica, Alfred Marshall, quien concilió la tradición clásica con el



enfoque marginalista, considerando la utilidad y los costes como los elementos determinantes conjuntos del valor.

El apartado dedicado a la enseñanza de la Economía da cabida a la realización de un balance de una experiencia consistente en un programa de educación financiera específicamente orientado al empresariado.

La sección de coyuntura económica recoge, como es habitual, una batería de indicadores económicos que permiten apreciar el curso seguido por la economía en diferentes planos territoriales.

Una variable crucial para el devenir de la actividad económica, como es el crédito bancario, ha sido la elegida en esta ocasión para la sección del gráfico seleccionado. De su evaluación se encarga Francisco Javier Navarro. Por su parte, José Antonio Díaz, dentro de la sección de radiografía económica, se ocupa del análisis del reparto de los derechos televisivos del fútbol profesional.

Posteriormente, la profesora Guillermina Martín, dentro del apartado de metodología económica aplicada, ha asumido la tarea de ilustrar la aplicación e interpretación de la distribución normal.

El carácter regresivo de los impuestos sobre el consumo es la cuestión elegida para la sección de razonamiento económico. De manera específica se plantea si ese rasgo está intrínsecamente unido a los impuestos que recaigan sobre el consumo.

Más adelante, Rafael López y yo mismo nos ocupamos de rastrear el origen de la extendida práctica de invertir los ejes en las representaciones usuales de la curva de demanda de los consumidores, que llevan a la variable independiente (ha-

bitual), el precio, a aparecer en el eje de ordenadas, y a la dependiente, la cantidad, en el de abscisas.

En la sección dedicada a recoger testimonios de los protagonistas reales de la actividad económica, la periodista María Isabel Solana ha sido la encargada de recabar la opinión de una serie de personas representativas de distintos colectivos acerca de los efectos para España de su integración en la UEM.

A su vez, Mercedes Morera ha asumido la tarea de reseñar los principales hitos de la normativa económica correspondiente al primer trimestre de 2012.

En el apartado dedicado a la reseña de libros, se incluye la efectuada por Juan Manuel Moral de la obra «Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras», promovida por el Instituto Económico.

El número se cierra con una selección de artículos sobre cuestiones de interés aparecidos en distintos medios de comunicación a lo largo del primer trimestre del año.

No quiero finalizar estas líneas sin dejar constancia de nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, mediante su colaboración en distintas facetas, han hecho posible la publicación de este nuevo número de *eXtoikos*: a los autores, nuevos o recurrentes; a quienes han asumido las tareas de diseño, maquetación y edición, y a quienes dan su apoyo administrativo. De una u otra manera, todas ellas han aportado su esfuerzo en aras del objetivo de contribuir, de forma totalmente desinteresada, al noble objetivo de difundir el conocimiento. También, cómo no, a quienes nos animan a seguir adelante con este proyecto, lo que constituye un potente estímulo para, al menos, intentar superar las dificultades expresadas.

TEMA DE DEBATE: EL FUTURO DE LA UEM

El futuro de la UEM: Las cuestiones principales

José M. Domínguez Martínez

La UEM: ¿Un proyecto mal concebido?

Rafael López del Paso

El futuro de la UEM: Las cuestiones principales

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El propósito de este artículo es realizar una serie de consideraciones generales a fin de enmarcar una posible discusión acerca del futuro de la Unión Económica y Monetaria Europea. A partir de una incursión en los orígenes y en las fases de construcción de dicho proyecto, se identifican algunas debilidades estructurales en su diseño, que pasaron desapercibidas en la etapa de expansión económica en la que tuvo lugar la introducción del euro y que, en la de crisis, se han mostrado dotadas de una fuerza capaz de tumbar la integración europea. En el trabajo se aboga por la realización de un balance objetivo de los logros alcanzados, así como por una identificación de las debilidades y deficiencias, como requisitos para la elaboración de un decidido plan de actuación que permita consolidar y reforzar los nexos entre los países integrantes de la Unión Europea.

Palabras clave: Unión Europea; UEM; retos; gobernanza.

Códigos JEL: F02; F15; F59.

1. El décimo aniversario de la entrada en circulación del euro: de la euforia al desconcierto

Cuando dieron las doce campanadas del día 31 de diciembre de 2001, los europeos tenían motivos para acoger el nuevo año con un entusiasmo especial. La llegada de 2002 significaba la puesta en circulación de la moneda única europea. A pesar de que la Unión Monetaria era ya una realidad efectiva desde hacía tres años, la realidad tangible de una divisa común nos hacía alcanzar un peldaño decisivo, aparentemente de manera irreversible, en la ardua ascensión hacia la cima de una unión europea integral. Pocos podían imaginar que, al cumplirse el décimo aniversario de dicho hito, la moneda única estuviera acorralada en un tablero de ajedrez, sorteando jaque tras jaque, ante el peligro de una inminente derrota total.

Si llegar hasta el momento actual ha requerido el esfuerzo de generaciones enteras de europeos, en un alarde de asimetría, el derrumbe del entramado económico y monetario europeo podría llegar a ser fulminante, sin ningún tipo de contemplación hacia la voluntad de millones de ciudadanos, que asisten desorientados e impotentes a una sucesión de acontecimientos para los que no siempre resulta fácil encontrar respuestas lógicas.

Tratar de entender algunas de las claves requiere trasladarse al origen de la construcción del pro-

yecto económico europeo y examinar los avatares a los que se ha visto sometido a lo largo de las fases en las que se ha ido conformando. Aun cuando el sueño de los Estados Unidos de Europa acumula décadas, especialmente después de haber sufrido las inconmensurables tragedias de los disparates bélicos que marcaron el curso del siglo veinte, los primeros pasos efectivos, hacia finales de los años cincuenta, fueron bastante modestos incluso en el terreno económico. Ahora bien, el mero hecho de que países que no mucho tiempo atrás protagonizaban un enfrentamiento militar se adentraban en la senda de la cooperación representaba en sí mismo un valor incalculable.

Vaya, pues, por delante el reconocimiento inequívoco de que el período de paz y de democracia habilitado por la integración de las naciones europeas es de tal importancia que está llamado a inclinar cualquier balanza por muy pesada que llegue a ser la carga provocada por los problemas económicos. Es imposible saber cuál habría sido el curso seguido por los países europeos de no haberse materializado la comunidad económica, pero sí puede afirmarse que, en el marco real en el que se gestó, pese a la persistencia de problemas sociales y de enormes desigualdades, Europa ha logrado ser símbolo de concordia, libertad, respeto de los derechos humanos y bienestar social en todo el mundo¹.

¹ A este respecto puede ser interesante sopesar el alegato a favor de la UE efectuado por Vargas Llosa (2011), por su contribución a la paz.

2. El largo camino hacia la UEM

Hay otros antecedentes, pero la firma del Tratado de Roma, en el año 1957, para la constitución del Mercado Común Europeo puede considerarse el hito más relevante y basamento que ha permitido pasar de los seis socios iniciales a los veintisiete que actualmente integran la Unión Europea (UE), después de más de cincuenta años de andadura.

Dicho Tratado no contemplaba la constitución de una unión económica y monetaria entre los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) (Domínguez, 1999, pág. 249). En el ámbito de las políticas económica y monetaria, el lema del Tratado era tan solo la coordinación de las mismas, entendiéndose que dicha orientación sería suficiente a fin de asegurar las ventajas del mercado común resultante de la supresión de la protección arancelaria y de las restricciones cuantitativas al comercio entre las economías comunitarias.

Sin embargo, en la reunión celebrada en La Haya en diciembre de 1969 los mandatarios de la CEE contemplaron explícitamente por primera vez la construcción por etapas de una unión monetaria. Aunque se habían suprimido los derechos de aduana en el seno de la CEE, prevalecía la flexibilidad de los tipos de cambio, fuente potencial de importantes distorsiones a la competencia. La aparición del Informe Werner, en octubre de 1970, justamente en la antesala de la crisis de confianza en el dólar y la posterior ruptura del sistema de Bretton Woods, no tuvo lugar, sin embargo, en el momento más propicio. Los avances en la esfera monetaria y cambiaria se limitarían posteriormente a la creación del Sistema Monetario Europeo en 1979, en cualquier caso una decisión trascendental.

Tras esta, el foco de atención se desplazó en los años subsiguientes a la esfera de la economía real, en la que se trazó el objetivo de alcanzar un mercado único sin fronteras, merced al Acta Única Europea, que entró en vigor en 1987. En un famoso dictamen del año 1988 conocido como «El coste de la no-Europa» (Informe Cecchini) se ponían de relieve los beneficios no obtenidos por no profundizar la integración económica intracomunitaria, y se abogaba por la creación de un mercado único de bienes y servicios.

La formación de una unión monetaria emergió entonces como un complemento natural de la integración económica, sobre la base de la argumentación de que a un mercado unificado de bienes, capitales y servicios debía corresponder un siste-



ma de precios uniforme. El Informe Delors sostenía que la unión económica y la unión monetaria debían ir parejas, puesto que son aspectos diferentes de una misma realidad².

En la cumbre de Maastricht de diciembre de 1991 fueron establecidas las etapas hacia la Unión Económica y Monetaria (UEM). La tercera etapa, la creación efectiva de la unión monetaria, arrancaría el día 1 de enero de 1999.

3. Los fundamentos económicos del proyecto de la UEM

La llave de acceso al club monetario estuvo confiada, con alguna que otra laxitud, a aquellos países que superaran el examen de la convergencia nominal, que a la postre ha demostrado que estaba un tanto adulterado. Cuatro fueron los criterios para la criba: estabilidad de precios, sostenibilidad de las finanzas públicas, estabilidad cambiaria y convergencia de los tipos de interés.

El énfasis en la convergencia nominal no era gratuito: se estimaba que una buena actuación en los indicadores seleccionados era necesaria para revelar públicamente el grado de compromiso con los objetivos de estabilidad que habían de inspirar la gestión de la UEM³.

Pese a la ola de euro-optimismo que se superpuso al euro-escepticismo en el proceso de puesta en marcha del euro, llegó a darse una considerable controversia acerca de la deseabilidad de la unión

² No obstante, algunos economistas cuestionaban que la creación del mercado único europeo exigiera necesariamente una unión monetaria. Así, por ejemplo, Lagayette (1991) argumentaba que la diferenciación de las monedas no era un obstáculo a la libre circulación de los bienes.

³ El planteamiento adoptado revestía un carácter instrumental, toda vez que se partía de la convicción de que las políticas orientadas a la estabilidad y la convergencia nominales servían para favorecer la estabilidad y la convergencia reales.

monetaria (Domínguez, 1999; 2005). Las principales ventajas para un país de formar parte de la UEM radicaban en los beneficios en términos de la mayor integración comercial y financiera asociada a la desaparición de la incertidumbre cambiaria, así como en los beneficios ligados a una mayor estabilidad nominal proporcionada por una política monetaria común de carácter firmemente antiinflacionista. En el otro lado de la balanza había que colocar los costes derivados de la imposibilidad de utilizar los márgenes de autonomía financiera y cambiaria para hacer frente a las perturbaciones económicas⁴. Como se señalaba en Domínguez (1999, pág. 259), «*en consecuencia, existe el riesgo de que la estabilidad macroeconómica real se vea comprometida si no se cuenta con mecanismos alternativos que puedan restablecer el equilibrio macroeconómico real*».

Los detractores de la Unión Monetaria y Económica Europea advertían de que a un grupo de países independientes les merece la pena adoptar una moneda única, y asumir la pérdida de la autonomía de las políticas monetaria y cambiaria, cuando soportan perturbaciones económicas similares y el trabajo es altamente móvil entre países, lo que no ocurría en el caso europeo. A diferencia de este, una importante razón para la existencia de una moneda única en Estados Unidos es que, según señalaba M. Feldstein a principios de los años noventa, el sistema presupuestario estadounidense provee una fuente alternativa de estabilización regional. Sin un sistema centralizado, los desequilibrios que estén localizados geográficamente tienen una mayor incidencia en términos de empleo y de renta locales⁵. La escasa centralización de poderes políticos fiscales en la Unión Europea era otra deficiencia que se apuntaba y que, como otras, quedó soslayada ante la euforia asociada a la irrupción de un nuevo coloso monetario.

P. Krugman (2011b) ha llegado a afirmar que *«la marcha de Europa hacia una moneda común fue, desde el principio, un proyecto dudoso según cualquier análisis económico objetivo. Las econo-*

⁴ El conocido como teorema Padoa-Schioppa pone de manifiesto la pérdida de autonomía de la política monetaria interna en presencia de tipos de cambios fijos y una movilidad perfecta de los capitales.

⁵ Recientemente (Feldstein, 2011) recordaba que «*los políticos que planearon el euro generalmente no pensaron en los futuros desequilibrios por cuenta corriente u otros problemas económicos. Querían el euro como un medio de acelerar la integración política*». En esta línea, el ex primer ministro británico J. Major (2011) ha escrito que «*las raíces del presente caos se encuentran en una mala política que se impuso a una sensata economía. En Maastricht, el supuesto era que antes de que el euro naciera las economías de los estados miembros convergerían: esto es, operarían con unos niveles aproximados de eficiencia.*»

mías del continente eran demasiado dispares para funcionar sin contratiempos con una política monetaria de talla única... En parte fue el sueño de la unificación europea... y en parte un acto de fe económica».

4. La UEM y la crisis económica y financiera: debilidades estructurales al descubierto

Cuando el camino recorrido parecía que no tenía posibilidad de desandarse, la crisis económica y financiera internacional desatada en 2007 se ha encargado de poner en evidencia la precariedad de los cimientos en los que se sustentaban edificios tan ambiciosos como el de la UEM. De hecho, la propia Unión Europea (UE) se ha visto sacudida por una profunda crisis institucional que, en realidad, permanecía en estado latente, a la espera del momento oportuno para mostrar su alcance (Domínguez, 2011). Ahora bien, parece oportuno recordar, como ha reconocido el mismo Banco Central Europeo (2011, pág. 126), que ni siquiera llegó a aplicarse en sus términos previstos el sistema de gobernanza establecido: *«el marco actual de gobernanza económica no ha sido nunca íntegramente aplicado y se ha visto incluso debilitado desde el comienzo de la UEM... El marco de vigilancia económica aplicable a las políticas fiscales no ha sido aplicado con el rigor suficiente y las sanciones previstas no han sido impuestas».*

Sobre la base de la argumentación antes expresada, recientemente, Krugman (2011a) señalaba que EE.UU. tiene una unión monetaria que funciona, *«porque coincide con un país: un país con un gobierno central grande, un idioma común y una cultura compartida. Europa no tiene ninguna de estas cosas».* El presupuesto de la UE representa algo menos del 2 por ciento del gasto público total en los 27 Estados miembros; el presupuesto del gobierno federal de EE.UU., un 60 por ciento del gasto público en este país. Otro importante rasgo diferenciador radica en las funciones atribuidas a los respectivos bancos centrales: mientras que la Reserva Federal estadounidense lleva a cabo una política monetaria para promover los objetivos de máxima ocupación, precios estables y tipos de interés moderados a largo plazo, el Banco Central Europeo tiene como principal tarea mantener el poder adquisitivo del euro y así la estabilidad de precios en la Eurozona.

La coincidencia del lanzamiento del euro con una fase de expansión económica, en la que las locomotoras irlandesa y española no dejaban de causar asombro, no aportaba, desde luego, el mejor banco de pruebas de las debilidades inheren-

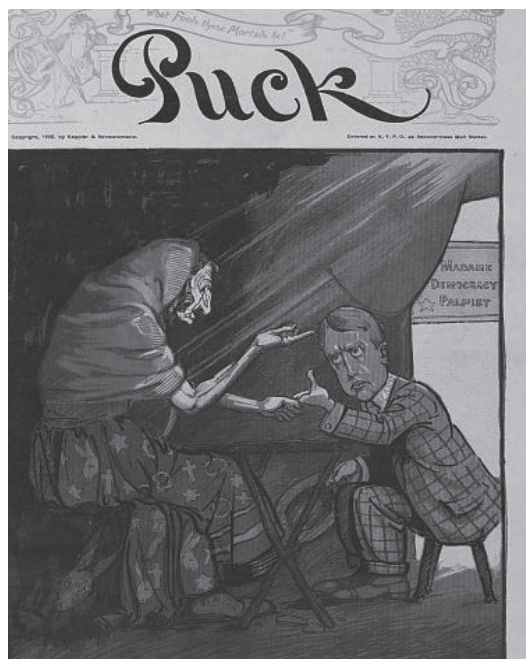
tes a la peculiar Unión Monetaria y Económica Europea. Aunque la ruta hacia la moneda única estuvo basada en tres fases, la segunda de ellas correspondiente a la realización de una supuesta unión económica, un repaso de los logros reales pone de manifiesto que este objetivo queda aún muy lejos. Mientras estábamos inmersos en una etapa de bonanza económica, las carencias intrínsecas al diseño de la UEM eran inapreciables. La gravedad de la crisis ha permitido vislumbrar la verdadera magnitud de esa rémora, máxime en una situación en la que el sistema económico da la impresión de estar conectado a una bombona de oxígeno administrada por los mercados financieros internacionales.

Ahora parece como si, de repente, se hubiese tomado conciencia de que los países donde circula el euro están unidos en la faceta monetaria pero siguen siendo compartimentos estancos en muchos aspectos, mantienen grandes divergencias de renta y se basan en mercados de trabajo desconectados y regidos por diferentes regulaciones y pautas de comportamiento. De manera claramente extemporánea, los dirigentes europeos han apostado por impulsar un pacto de competitividad con importantes implicaciones en las economías nacionales (Fernández de Lis y Baliña, 2011)⁶. Han considerado que, ante la delicada coyuntura por la que se atraviesa, es el momento de recordar a la ciudadanía que, dentro de una unión monetaria, la única alternativa para recuperar la competitividad nacional es a través de devaluaciones reales propiciadas por una disminución de los costes y márgenes incorporados a los productos. Sin embargo, las sucesivas cumbres de los mandatarios europeos se han mostrado incapaces de encontrar vías de salida eficaces. Como ha subrayado Wolf (2011b), *«la eurozona no tiene ningún plan creíble para fijar sus fallos, aparte de una mayor austeridad fiscal: no hay una unión fiscal, ni financiera ni política»*.

5. ¿Tiene futuro la UEM?

Los análisis, dictámenes y recetarios acerca de la UEM que vienen apareciendo en los últimos meses se cuentan por centenares. Aunque es verdaderamente difícil siquiera inventariar tan dilatado elenco de aportaciones, un buen número de ellas procuran distanciarse de la contaminación del euro. Es cierto, como ya se ha señalado, que su implantación estuvo marcada por una contro-

⁶ Almunia (2011) reflexionaba recientemente en el sentido de que *«la quimera de que, por el hecho de compartir una moneda, pudiésemos quedar exonerados del esfuerzo necesario para solucionar nuestros propios problemas se ha desvanecido para siempre»*.



versia técnica, pero no lo es menos que si la fuerza de todos los que ahora se autoproclaman como visionarios detractores se hubiese desplegado entonces, hubiese hecho falta algo más que impulso político para sacar adelante la propuesta.

Las alternativas que barajan los analistas para buscar una salida a la grave situación creada son diversas. La más radical apuesta por cerrar el capítulo de la moneda única europea volviendo a recuperar las antiguas divisas junto con la palanca de las políticas monetaria y cambiaria⁷. A la vista de los desarrollos reales, puede que, efectivamente, el camino del euro no haya sido el más adecuado, pero no hace falta ser un oráculo para vaticinar las enormes repercusiones negativas que podría acarrear la desaparición del euro y la más que probable desintegración europea que llevaría aparejada. A este respecto, baste reflejar la preocupación manifestada por el ministro de asuntos exteriores de Polonia (Sikorski, 2011): *«como ministro de exteriores de Polonia, ¿qué considero como la principal amenaza a la seguridad y a la prosperidad de Polonia?... La principal amenaza para la seguridad de Polonia sería el colapso de la eurozona»*. Aparte de esa vertiente fundamental, también las repercusiones económicas para el resto del mundo justifican la búsqueda de una solución: *«ahora, cuando estos problemas tienen el potencial de perturbar el crecimiento en todo el mundo, todas las naciones tienen la obligación de insistir en que Eu-*

⁷ El hecho de que algunas corporaciones hayan preparado planes de contingencia ante la desaparición del euro es un indicio de que no es un escenario imposible.



ropa encuentre una salida viable hacia adelante», ha manifestado Summers (2011).

Por otro lado, la opción de una Europa a dos (o incluso más) velocidades, que en su día gozó de gran predicamento, ha vuelto a alzarse con bastante firmeza. Como señala The Economist, «una Europa a dos velocidades ha sido históricamente un espectro político, pero ahora ha llegado a ser una realidad económica», aunque avisa de que «la división económica dentro del área euro podría dañar su cohesión política»⁸.

En el otro extremo, no faltan propuestas que abogan por implantar mecanismos financieros que permitan explotar las potencialidades del conjunto de la UE, como los eurobonos (Münchau, 2011; Holland y Barón, 2011), o a través de la creación de una agencia europea de deuda con la misión de adquirir los bonos de los países miembros (Garicano, Santos et al., 2011)⁹. En este contexto, De la Dehesa (2011) apunta que la causas de la crisis están localizadas en las deficiencias del diseño del Tratado de la Unión y que siguen sin resolverse los dos problemas de fondo del área euro: por un lado, su integración fiscal; por otro, el hecho de que los Estados miembros del área no pueden contar con un banco central que actúe como un prestamista de última instancia.

⁸ Piris (2011) considera que «es el momento de admitir que la ampliación de la Unión Europea de 15 a 27 miembros fue demasiado rápida», y aboga por una UE a dos velocidades.

⁹ El enfoque alemán para la salida de la crisis ha levantado numerosas críticas. Así, por ejemplo, Chuliá y Fernández (2012) cuestionan que se plantee la unión para la estabilidad y el crecimiento y, en cambio, se mantenga un enfoque de independencia para la financiación de los gastos.

No habría que desaprovechar, pues, la oportunidad para corregir una de las deficiencias del modelo de la moneda única europea introduciendo elementos de unión presupuestaria, de manera que el gobierno europeo tenga capacidad –cedida por los Estados miembros– para intervenir con fines compensatorios en aquellos países que, respetando las reglas globales acordadas, se encuentren en dificultades específicas¹⁰. Como ha señalado Artus (2011, pág. 7), «en un área monetaria sin federalismo, la desindustrialización lleva a un déficit externo crónico y a la insolvencia de países especializados en servicios no exportables. Como la reindustrialización no es una opción realista, la única solución para impedir la insolvencia es el federalismo, y esto requiere una transformación hacia un presupuesto único».

En el fondo de la crisis subyace un problema estructural, el desajuste entre una economía global y una política local (Stephens, 2012; Domínguez, 2009)¹¹. La experiencia de la UEM ilustra los inconvenientes que acaba teniendo empezar una casa por el tejado. Antes de que la construcción se venga abajo es crucial reforzar las estructuras que quedaron descuidadas en una Europa durante un tiempo raptada por un casi exclusivo énfasis monetario.

Wolf (2011a) sostiene que «si los policymakers hubiesen comprendido hace dos décadas lo que saben ahora, nunca habrían lanzado la moneda única. Solo el miedo de las consecuencias de una ruptura los mantiene ahora juntos. La cuestión es si esto será suficiente»¹². «Sospecho que la respuesta es no», espeta el analista británico. El gran reto para los dirigentes europeos es buscar puntos de apoyo para que sí lo sea, a fin de evitar tirar por la borda todos los avances y aspectos positivos alcanzados, y como única forma de desafiar el vaticinio del ocaso de la era del multilateralismo y

¹⁰ Major (2011), quien, desde el gobierno británico, protagonizó el rechazo de la incorporación de la libra esterlina a la unión monetaria, considera que «para salvaguardar la eurozona a largo plazo se requiere un cambio fundamental de política. Debe convertirse en una unión fiscal, en una unión de pagos de transferencia para compensar las desigualdades regionales, o debe contraerse». Kay (2011) advierte de que, cuando se habla de una unión fiscal en Europa, en realidad no se está haciendo referencia a una verdadera unión fiscal, con todas sus exigencias en el ámbito de los ingresos y gastos públicos, sino únicamente de reglas comunes para la disciplina presupuestaria.

¹¹ La integración política hacia una eurozona federal es admitida como una solución económica, pero no falta quien la interpreta como «profundamente antidemocrática, al separar a los votantes de las decisiones» (Major, 2011).

¹² La tesis del miedo como soporte del euro no deja de ganar adeptos. Vid., por ejemplo, Ash (2012).

el consiguiente retorno a la de los nacionalismos (Stephens, 2011).

Referencias bibliográficas

ALMUNIA, J. (2011): «En defensa del euro», El País de los Negocios, 31 de diciembre.

ARTUS, P. (2011): «The only solution for the euro zone would be a common budget», Flash Economics, n.º 121.

ASH, T. G. (2012): «El miedo ha salvado quizá al euro», El País, 30 de enero.

BANCO CENTRAL EUROPEO (2011): «La reforma de la gobernanza económica de la zona del euro: elementos esenciales», Boletín Mensual, marzo.

CHULIÁ, E. y FERNÁNDEZ, M. J. (2012): «Zusammenn oder getrennt?», Expansión, 30 de enero.

DE LA DEHESA, G. (2011): «Líderes sin credibilidad en la eurozona», El País de los Negocios, 23 de agosto.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (1999): «Proyecto Docente de Hacienda Pública y Sistema Fiscal», Universidad de Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2005): «Nuevas ideas y políticas fiscales y presupuestarias: el papel del sector público en el siglo XXI», Sistema, n.º 184-185.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): «Economía y poder político: un esquema analítico», Cuadernos de Información Económica, n.º 208.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2011): «El coste de la no-Europa presupuestaria», La Opinión de Málaga, 23 de marzo.

FELDSTEIN, M. (2011): «A weaker euro will help to solve Europe's deficit woes», Financial Times, 20 de diciembre.

FERNÁNDEZ DE LIS, S. y BALIÑA, S. (2011): «Prevención y resolución de crisis», El País de los Negocios, 6 de marzo.

GARICANO, L.; SANTOS, T.; BRUNNER-MEIER, M.; LANE P.; PAGANO, M.; REIS, R.; VAN NIEUWERBURGH, S. y VAYANOS, D. (2011): «Préstamos conjuntos sin unión fiscal, una propuesta para la eurozona», El País, 27 de sep-

tiembre.

HOLLAND, S. y BARÓN, E. (2011): «Un plan B para la eurozona», El País, 23 de noviembre.

KAY, J. (2011): «Taverna talk of fiscal union will remain just that», Financial Times, 14 de diciembre.

KRUGMAN, P. (2011a): «¿Tiene salvación Europa?», El País de los Negocios, 16 de enero.

KRUGMAN, P. (2011b): «Románticos, crueles y aburridos», El País de los Negocios, 27 de noviembre.

LAGAYETTE, P. (1991): «La dynamique de l'Union économique et monétaire», Revue d'économie politique, n.º 1.

MAJOR J. (2011): «The price of the drift to fiscal union», Financial Times, 27 de octubre.

MÜNCHAU, W. (2011): «Eurobonds and a fiscal union are the only way out», Financial Times, 19 de septiembre.

PIRIS, J. C. (2011): «An EU architect writes: time for a two-speed union», Financial Times, 4 de noviembre.

SIKORSKI, R. (2011): «I fear Germany's power less than inactivity», Financial Times, 29 de noviembre.

STEPHENS, P. (2011): «A return to the world of Hobbes», Financial Times, 28 de octubre.

STEPHENS, P. (2012): «Leaders who generate diminishing returns», Financial Times, 19 de enero.

SUMMERS, L. (2011): «The world must demand that Europe act to rescue its currency», Financial Times, 19 de septiembre.

THE ECONOMIST (2011): «Northern lights, southern cross», 21 de mayo.

VARGAS LLOSA, M. (2011): «Reflexiones sobre una moribunda», El País, 11 de septiembre.

WOLF, M. (2011a): «Thinking through the unthinkable», Financial Times, 9 de noviembre.

WOLF, M. (2011b): «A disastrous failure at the summit», Financial Times, 14 de diciembre.

La UEM: ¿Un proyecto mal concebido?

Rafael López del Paso

Resumen: El propósito de esta nota es mostrar en qué medida los desequilibrios existentes en la Unión Económica y Monetaria Europea responden a las deficiencias estructurales presentes en su diseño, así como las principales propuestas orientadas a su consolidación.

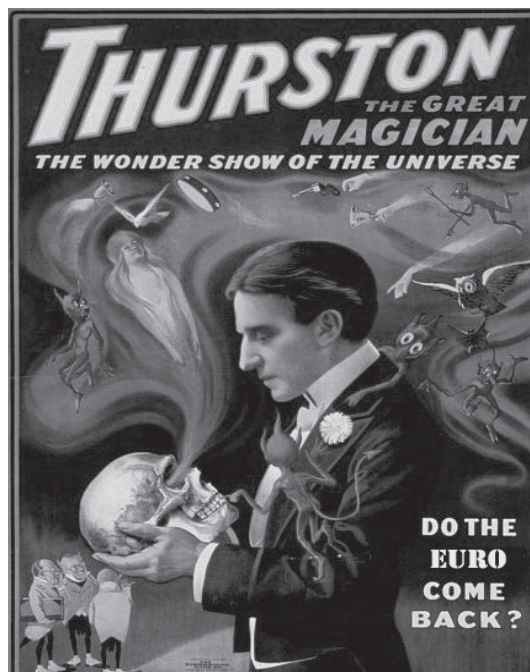
Palabras clave: UEM; retos.

Códigos JEL: F02; F15; F59.

Desde mediados del pasado ejercicio venimos asistiendo permanentemente al desarrollo de episodios de tensión en los mercados financieros del área del euro, que se ven azuzados por los bucles generados en torno al deterioro del contexto macroeconómico, al agravamiento y la extensión de la crisis de la deuda soberana, la persistencia de las dudas sobre la situación real del sector bancario europeo y la incertidumbre asociada a las posibilidades efectivas de Grecia de cumplir su programa de rescate en los términos previstos.

A pesar del sinfín de medidas desplegadas, las últimas estimaciones publicadas por los principales analistas institucionales y privados sobre el comportamiento previsto de los agregados macroeconómicos y financieros en el futuro más cercano apuntan a una prolongación de esta tendencia, alimentando las continuas especulaciones sobre la salida de países de la UEM, la configuración de una Europa a «dos velocidades» o incluso la desintegración del proyecto nacido del Tratado de Maastricht en 1992, en un intento de dar respuesta, con cierto revestimiento social, al Consenso de Washington de 1989.

Llegados a este punto, no son pocos los que se preguntan sobre el porqué del desvanecimiento, o al menos la transmutación, del magno sueño continental, ni menos los que se cuestionan la factibilidad de su reconducción y su ajuste acorde a los planteamientos primigenios del proyecto.



La retrotracción al momento de su concepción quizás nos ayude a encontrar algunas respuestas.

La UEM nació con graves deficiencias puesto que fue concebida como una zona monetaria óptima en el sentido definido en 1961 por el Premio Nobel Robert Mundell, sin que cumpliera, al menos, cuatro de los cinco requisitos exigibles: elevada movilidad del factor trabajo; alta flexibilidad salarial y de precios; libertad plena de movimientos de capital e integración financiera; y existencia

de mecanismos de transferencias con capacidad suficiente para mitigar la transmisión de los efectos de los *shocks* asimétricos entre países.

Atendiendo a este esquema, la implementación de una política monetaria única en países con niveles de crecimiento e inflación tan dispares, que no se ha visto acompañada del diseño de una política fiscal común o coordinada, ha derivado en la generación de importantes desequilibrios fiscales, de competitividad y externos por cuenta corriente entre los países miembros, especialmente en las economías periféricas, que explican la delicada situación actual.

¿En qué medida son subsanables? ¿Qué pasos deben darse para su resolución?

La corrección del primero exige, por un lado, la reducción del déficit público en magnitud suficiente para conseguir superávit primarios que permitan la reducción de los niveles de endeudamiento, para lo que la puesta en marcha de reformas estructurales tendentes a reducir el *gap* existente entre ingresos y gastos públicos constituye una tarea ineludible.

La consecución de mejoras de competitividad se presenta como una labor difícil y costosa, al obligar a los países a tener que practicar una devaluación efectiva por la vía de la disminución de los costes de producción, ante la imposibilidad de devaluar sus desaparecidas monedas. De este

modo, aquellos países que, como España, han visto mermada su posición competitiva se ven abocados a registrar un menor crecimiento relativo de sus salarios y de sus márgenes empresariales, y a experimentar mayores aumentos de sus niveles de productividad.

Finalmente para equilibrar la balanza por cuenta corriente, necesaria para estabilizar la posición de inversión internacional neta, las economías con superávit corriente, caso de las centrales, deberían experimentar crecimientos de su demanda interna y de sus niveles de inflación, lo que a corto plazo no se presenta como empresa factible.

Ante esta tesitura, y dadas las reticencias mostradas por los países miembros para ampliar los presupuestos comunitarios, se han venido planteando múltiples opciones para la resolución del problema, entre las que gozan de un mayor predicamento las siguientes:

1. Creación de un mercado de eurobonos.
2. Integración fiscal de los estados miembros.
3. Percepción de ayudas del FMI.

Afortunadamente, el futuro no está escrito. Sólo el devenir de los hechos se encargará de dictar sentencia sobre la bondad de este proyecto concebido para conseguir la prosperidad económica y social de los pueblos europeos.

ARTÍCULOS

La salida de la crisis: Una visión ecléctica

Victorio Valle Sánchez

Sistemas electorales basados en la representación proporcional

Victoriano Ramírez González y Adolfo López Carmona

Lecciones de maestría en gestión empresarial de Adrian Wooldridge

José M. Domínguez Martínez

La salida de la crisis: Una visión ecléctica

Victorio Valle Sánchez

Resumen: El presente artículo pretende ofrecer una visión global de las diferentes posiciones doctrinales acerca de los factores explicativos de la crisis económica española. Asimismo se ofrece una propuesta de medidas que permitan restablecer la senda de crecimiento y la creación de empleo.

Palabras clave: Crisis económica; España; medidas de política económica.

Códigos JEL: E20; E24; H20; H12.

Transcurridos más de cuatro años de la quiebra de Lehman Brothers, que marco el punto de partida de la crisis financiera internacional que nos ha tocado vivir, la economía española se encuentra asentada en una situación de recesión, agravada por su incapacidad para crear empleo y el endeudamiento generalizado de los sectores público y privado¹.

Al cierre del ejercicio 2011 el número de parados superaba los 5,3 millones, de los que más de un 40 por ciento eran menores de 30 años, con aproximadamente 1,6 millones de hogares en los que todos sus miembros activos se encontraban en situación de desempleo. Al propio tiempo, la menor recaudación impositiva y los mayores desembolsos han conducido a niveles de déficit público del 8,5 por ciento del PIB, muy por encima de las optimistas previsiones gubernamentales, cifradas en el 6 por ciento, y el volumen de endeudamiento nacional ha alcanzado niveles máximos históricos, superando el umbral del 400 por ciento del PIB, del que una tercera parte proviene del exterior.

Desde la óptica neoclásica tradicional, que durante las últimas décadas domina el pensamiento económico, esta compleja situación viene explicada por los desequilibrios estructurales generados a lo largo de la etapa previa de expansión,

¹ Este artículo está basado en la conferencia impartida en el acto de apertura del Curso Académico 2011-12 de la UNED, celebrado en Málaga el día 8 de noviembre de 2011.

propiciados por el mantenimiento de un modelo de crecimiento muy intensivo en mano de obra y la existencia de expectativas de mantenimiento de unas elevadas tasas de crecimiento que han favorecido la formación de burbujas inmobiliarias, alimentadas por unos tipos de interés reducidos inadecuados para la coyuntura nacional.

Dado que al estar integrados en la Unión Económica y Monetaria Europea no es posible recurrir a la fórmula de devaluación de la moneda para fomentar las exportaciones, el restablecimiento de las condiciones de crecimiento precisa de la consecución de una devaluación real efectiva por la vía de la disminución de los costes de producción y, por tanto, de la realización de reformas estructurales de fondo, en materias de saneamiento de las cuentas públicas, mercado de trabajo, sistemas educativo y tecnológico, y energía, orientadas a flexibilizar la estructura productiva y aumentar el potencial exportador.

Aun cuando las reformas mencionadas son necesarias, debe tenerse presente, en cualquier caso, ciertos dictados de la experiencia. En ningún momento de la historia económica reciente España ha logrado reducir el gasto público corriente más allá del 1,2 por ciento del PIB. La contracción experimentada durante la década prodigiosa 1997-2007 respondió a la menor carga financiera de la deuda pública motivada por la caída de los tipos de interés, así como a las correcciones a la baja de

los programas de inversión pública. Por otro lado, la aplicación de medidas de ajuste por la vía del gasto público genera a corto plazo efectos amplificadores sobre el desempleo, del orden de 15.000 personas por cada 10.000 millones de euros. Una tercera cuestión atañe al potencial dinamizador de las exportaciones sobre la actividad económica. Según estimaciones recientes, es necesaria una tasa de crecimiento de las exportaciones del orden del 14 por ciento —duplicando los niveles actuales, que ya se encuentran en las cotas más altas de los últimos veinte años— para que tenga lugar una expansión significativa de la producción y el empleo, si bien con una filtración al exterior del 10 por ciento vía importaciones.

Por su parte, los planteamientos de corte keynesiano centran la explicación de la situación actual en la tendencia secular de retroceso de la demanda, ya que desde el comienzo de la crisis se ha reducido en una tercera parte en relación a los niveles de la fase previa de expansión, así como en la propia estructura de la economía española, que descansa, en gran medida, sobre actividades de escaso valor añadido y reducida productividad, que en términos de empleo se ven especialmente afectadas en las fases bajas del ciclo económico.

Atendiendo a lo anterior, la ansiada reactivación económica pasa por el estímulo de los componentes de la demanda, lo que no es tarea sencilla, ya que en la práctica no se está cumpliendo el postulado keynesiano que vincula el consumo a la renta disponible, teniendo en cuenta que ésta no ha sufrido un retroceso tan importante. El factor psicológico ligado a la incertidumbre ha jugado un papel muy negativo. La necesidad de aumentar el ahorro a fin de reducir los altos niveles de endeudamiento ha deprimido aún más la demanda, mientras que los empresarios, ante las dudas acerca de dónde invertir, han adoptado una actitud de espera. En esta situación, un aumento del nivel de inversión pública puede generar significativos efectos de expulsión del componente privado, por lo que la disminución del gasto público y el aumento de la presión fiscal, combinables en diferente grado, se presentan como opciones ineludibles.

La superación de la delicada situación que atraviesa la economía española requiere de la adopción de un esquema de actuación definido sobre la suma de componentes de ambas corrientes. Dicho esto, con carácter previo, conviene desmitificar tres proposiciones, ampliamente difundidas y ma-



nejadas, que pueden contener un margen de error importante.

En primer lugar, que las medidas económicas a adoptar deben ir orientadas a relajar la tensión de los mercados. Los mercados se limitan a reflejar la realidad y su ajuste a los fundamentos y a las expectativas sobre el comportamiento futuro de las distintas economías. Si no existieran, habría que inventarlos.

Segunda cuestión, restablecer la confianza entre los agentes económicos como base en la que sustentar la recuperación económica. El tránsito de una situación de profunda crisis a otra de crecimiento estable no puede pivotar sobre la confianza. La confianza hace por el crecimiento mucho menos de lo que el crecimiento hace por la confianza.

Finalmente, la reforma financiera conducirá a una reactivación del crédito y, con ello, a un aumento de la producción. Al margen del grado de acierto de las medidas adoptadas, los problemas actuales de financiación responden a la insuficiencia de demanda sólida y solvente.

Descartada cualquier solución que implique el abandono de la Unión Económica y Monetaria y asumidos los riesgos derivados de la posible implantación de la llamada Europa de dos veloci-

dades, sin perjuicio de dotar de continuidad a las reformas estructurales en curso, resulta necesario actuar de forma inmediata sobre los siguientes ámbitos que se convierten en prioritarios:

— Cuantificar la magnitud real del déficit público, para, atendiendo a su aritmética, proceder a la eliminación o reducción, en su defecto, del abultado desahorro público en un máximo de dos años, y pactar con la Unión Europea que la reducción del déficit se haga de forma más pausada.

— Facilitar los procesos de desapalancamiento de los sectores público y privado. Estudios recientes apuntan a que las tasas de crecimiento de la producción de los países cuyos niveles de deuda pública se sitúan por debajo del 30 por ciento del PIB duplican a la de aquellos en los que su nivel de endeudamiento público supera el 90 por ciento del PIB.

— Crear el llamado «banco malo», por el que, con fondos procedentes del FROB, del Estado o, en caso de imposibilidad o insuficiencia de ambos, del Fondo de Rescate Europeo, se adquieran los activos tóxicos que las entidades financieras cuentan en sus balances, facilitando, de este modo, la

canalización de la financiación hacia el sector privado.

— Fomentar el régimen de vivienda en alquiler mediante la concesión de ventajas fiscales.

— Impulsar un plan de inversiones públicas financiado, en principio, mediante impuestos.

— Reducir la cuota de la Seguridad Social soportada por las empresas de las empresas, cuyo coste podría ser compensado, al menos parcialmente, vía Impuesto sobre el Valor Añadido.

— Acometer un proceso de reordenación fiscal que permita la captación de recursos para la financiación de programas de inversión generadores de empleo, por la vía de la reducción de la economía sumergida y la revisión del presupuesto de beneficios fiscales, sin el recurso a la creación de nuevas figuras impositivas ni a la reactivación de impuestos hibernados.

Quizás, ante la tesitura en la que nos encontramos, quepa recurrir, una vez más, a la reflexión de Ortega y Gasset en el sentido de que, en España, las cosas se tienen que poner muy mal para que comiencen a ponerse bien. Tal vez, en este sentido, estemos iniciando el buen camino.

Sistemas electorales basados en la representación proporcional

Victoriano Ramírez González y Adolfo López Carmona

Resumen: En este trabajo se describen, a grandes rasgos, los elementos básicos de un sistema electoral. Se hace hincapié fundamentalmente en los principales métodos de reparto proporcional, que se agrupan en dos familias: una, formada por los métodos de divisores y, otra, por los métodos de cuotas y restos. Para los métodos de divisores probamos la equivalencia de dos técnicas de reparto de escaños, la basada en la tabla de cocientes y la basada en redondeos de acuerdo con unas barreras fijas. Además, se describen los métodos de reparto proporcional con requisitos mínimos y máximos, y también la técnica de la biproporcionalidad. Como aplicación de todo ello se propone una alternativa al sistema electoral para el Congreso de los Diputados de España y, usando los datos de las elecciones generales de 2011, se simulan resultados con la propuesta realizada, comparándose con los resultados obtenidos con el sistema electoral actual.

Palabras clave: Sistema electoral; representatividad; gobernabilidad; biproporcionalidad.

Código JEL: C02; D63; D72.

1. Introducción¹

A la hora de definir un sistema electoral es necesario establecer qué tamaño va a tener el parlamento que se elige, qué circunscripciones se desean, qué barrera electoral se va a usar y con qué método se van a asignar los escaños a las circunscripciones y a los partidos políticos.

Cuando el número de circunscripciones electorales es igual al número de escaños del parlamento, en cada una se elige un escaño, el sistema electoral se conoce como mayoritario. Mientras que si la mayoría de las circunscripciones tienen asignados varios escaños, que deben asignarse a los partidos en proporción a sus votos, suele referirse a un sistema de representación proporcional. No obstante, esta división en sistemas mayoritarios y proporcionales es un poco vaga, porque pueden ser todas las circunscripciones de tamaño superior a la unidad, pero tamaños pequeños, y entonces los resultados de aplicar el correspondiente sistema electoral son muy parecidos a los de un sistema mayoritario. Por otra parte, también es posible diseñar un sistema electoral en el que la mayoría de los escaños del parlamento se elijan en distritos uninominales y con los restantes escaños se consigan repartos que sean altamente proporcionales, porque con esos escaños se compensen

¹ Los autores desean agradecer a la Junta de Andalucía la ayuda recibida a través del Proyecto de Excelencia SEJ-8044 y del grupo de Investigación FQM-0191.

las desproporciones surgidas en los distritos uninominales. Así pues, cuando se contemplan todas las variables (barrera, tamaños de la circunscripciones, métodos de reparto), se tiene una variedad de sistemas electorales tan amplia que prácticamente es muy difícil encontrar dos países que tengan el mismo sistema electoral.

La representación proporcional significa que el número de escaños que se debe asignar a un partido será proporcional a sus votos, o el tamaño de una circunscripción debe ser proporcional a sus habitantes. Las proporciones obtenidas, en ambos casos, son fracciones que hay que redondear a cantidades enteras y ahí es donde entran en juego los diferentes métodos de reparto proporcional. Existe una infinidad de métodos posibles de reparto proporcional (Balinski y Young, 1982), si bien un número muy reducido de ellos (inferior a 10) son los que se usan en la práctica y podríamos limitar a 3 o 4 el número de métodos que son muy usados: d'Hondt, Hamilton (o restos mayores), Sainte-Laguë y Sainte-Laguë modificado. A esta lista podríamos añadir el método de Hill usado en EE.UU. para distribuir los 435 escaños del Parlamento entre los Estados que componen la Unión.

Para los repartos proporcionales que se llevan a cabo en España en las diferentes elecciones (Congreso de los Diputados, Parlamento Europeo, Elecciones Autonómicas, Elecciones Municipales, etc.) el método más usado es el d'Hondt, si bien

también se usa algo el de Hamilton, por ejemplo, para distribuir 248 de los 350 escaños del Congreso entre las 50 provincias. Estos dos métodos operan como se muestra en el cuadro 1, al aplicarlos a los votos de la circunscripción de Granada en las elecciones de 2011.

La tercera columna contiene las proporciones exactas de escaños (o cuotas) de los partidos con derecho a participar en la asignación de los 7 escaños. El reparto de Hamilton consiste en asignar a cada partido la parte entera de su cuota, en este caso son 3 escaños al PP y 2 al PSOE. Como quedan dos escaños por asignar se le otorgan a los dos partidos con mayor resto, uno al PSOE, que tiene 0,61 de resto y otro a IU, que tiene 0,57, con lo que se obtiene el reparto mostrado en la última columna en el cuadro 1.

Para el reparto con el método d'Hondt hay que calcular los cocientes que se obtienen al dividir los votos por 1, 2, 3, 4, 5,..., (columnas 3ª a 6ª) y localizar las posiciones de los 7 cocientes más altos, los que aparecen en negrita. Como 4 de esos cocientes están en la fila del PP y 3 en la fila del PSOE, esos son los escaños que reciben ambos partidos (los restantes no reciben ningún escaño).

Más adelante incidiremos en detalle sobre estos dos métodos y también sobre el de Sainte-Laguë, ya que este conduce a repartos muy similares a los obtenidos con Hamilton, pero no da lugar a paradojas ni repartos inconsistentes, como ocurre con el método de Hamilton.

2. Elementos del Sistema Electoral

2.1. Definición de sistema electoral

Salvador Giner define sistema electoral como el «conjunto de actos, momentos y operaciones regladas a través de las cuales se consiguen formar, mediante emisión del voto, órganos representativos que expresan las preferencias políticas de los ciudadanos» (Giner et al. 1998). Esta definición implica desde el momento de la campaña electoral hasta el momento de la transformación de votos

en escaños aplicando un método concreto. Una primera clasificación de los sistemas electorales los agrupa en dos tipos:

- Mayoritario: reparte los escaños al partido o candidatura que obtiene la mayoría de los votos.
- Proporcional: reparte los escaños proporcionalmente, en función del porcentaje de votos de cada una de las candidaturas o partidos.

Según Salvador Giner, «al sistema mayoritario es común atribuirle la facultad de propiciar mayorías parlamentarias claras y consiguientemente gobiernos estables. A los sistemas proporcionales se les atribuye la facultad de llevar al parlamento una representación sin distorsiones de las corrientes de opinión en la sociedad, al contar todos los partidos con las mismas oportunidades de obtener representación parlamentaria». Aunque a priori se podría pensar que un sistema proporcional podría conllevar a un excesivo fraccionamiento, las democracias actuales dotan a sus sistemas electorales de mecanismos que limiten en mayor o menor medida dicho fraccionamiento y que incluso refuercen a los partidos más votados.

Técnicamente, las variables fundamentales de un sistema electoral son las circunscripciones, el tamaño del Parlamento, la barrera electoral y los métodos de asignación de escaños tanto a las circunscripciones como a los partidos políticos.

2.2. Circunscripción

Podría definirse como el conjunto de ciudadanos o de electores agrupados generalmente sobre una base territorial a partir de cuyos votos se procede a distribuir los escaños de un parlamento a los partidos o a las coaliciones.

Las circunscripciones pueden establecerse a partir de demarcaciones administrativas previamente existentes en el país. Otras veces la delimitación de una circunscripción obedece a motivos de índole geográfica. En el caso de distritos uninominales lo que más se busca es la proximidad de los habitantes que incluye cada circunscripción

Cuadro 1: Votos en Granada 2011. Repartos d'Hondt y Restos Mayores

Partido	Votos	Cuota	Votos/1	Votos/2	Votos/3	Votos/4	d'Hondt	Restos Mayores
PP	237.785	3,34	237.785	118.892	79.261	59.446	4	3
PSOE	185.867	2,61	185.867	92.933	61.956	46.467	3	3
IU	40.360	0,57	40.360	20.180	13.453	10.090	0	1
UPyD	26.255	0,37	26.255	13.127	8.751	6.564	0	0
PA	3.942	0,06	3.942	1.971	1.314	985	0	0
EQUO	3.852	0,05	3.852	1.926	1.284	963	0	0
Totales	498.061	7,00					7	7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio del Interior.

(distrito) y que el número de estos sea similar para todas ellas.

En el caso de España las provincias eran unas demarcaciones geográficas que habían tenido un papel muy relevante antes de la Constitución de 1978 y de la creación del Estado de las Autonomías. Por ello, fueron tomadas como circunscripciones electorales para la primera elección al Congreso de los Diputados en 1977; después la Constitución las estableció de nuevo como circunscripciones para futuras elecciones y, por tanto, actualmente las circunscripciones para el Congreso de los Diputados son las 50 provincias, junto con las ciudades de Ceuta y Melilla.

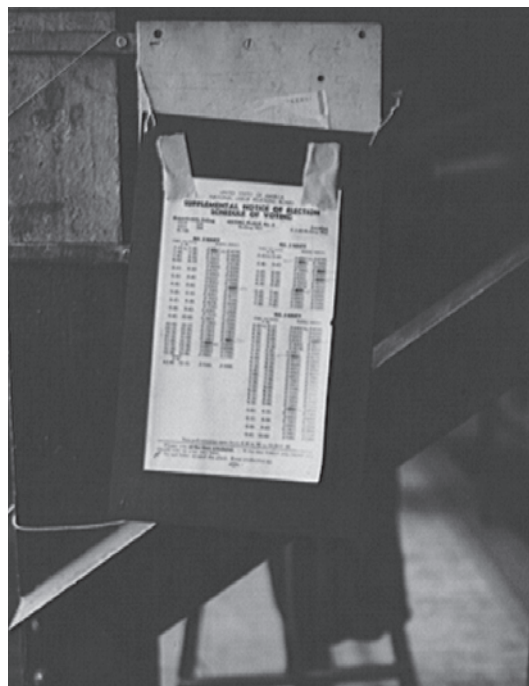
Las circunscripciones deben cubrir todo el territorio y, habitualmente, no deben solaparse. Sin embargo, en algunos casos hay excepciones y se opta por la creación de demarcaciones electorales específicas. Así, en algunos países las minorías étnicas constituyen una circunscripción electoral para la elección de algunos representantes de su parlamento, es decir, en algunos países el conjunto del estado actúa como una única circunscripción para las minorías. Es, por ejemplo, el caso de Polonia, donde a los partidos que representan a la minoría alemana se les aplica el conjunto del país como una única circunscripción, mientras que el reparto de escaños al resto de partidos se hace en otras circunscripciones que cubren todo el país.

La magnitud de una circunscripción se define como el número de escaños que le corresponden.

Los sistemas electorales con circunscripción única son muy poco frecuentes. Por tanto, lo más normal es dividir el territorio en una pluralidad de circunscripciones a las cuales se les asignan los escaños del parlamento, unas veces en proporción a su número de electores (como en Suecia), y otras veces en proporción a su número de habitantes.

2.3. Barrera electoral

Con objeto de evitar que un elevado número de partidos políticos tengan representación en el parlamento y, por tanto, el parlamento esté muy fragmentado, se suelen establecer barreras electorales al definir el sistema electoral. Una barrera electoral es una limitación para participar en el reparto de escaños. Las barreras son muy aconsejables cuando hay las circunscripciones electorales de gran tamaño; más aún si la asignación de los escaños a los partidos se hace en proporción a sus votos totales. Una barrera suele consistir en un porcentaje de votos. Por ejemplo, Suecia contem-



pla dos barreras electorales para la elección de su parlamento; exige a los partidos políticos superar el 4 por ciento de los votos totales para participar en el reparto de los escaños o, alternativamente, haber recibido al menos el 12 por ciento de los votos de la circunscripción correspondiente. El 12 por ciento equivale a menos de 90.000 votos. Así, un partido que supere el 12 por ciento de los votos en la circunscripción del Condado de Estocolmo, cuyo tamaño es de 38 escaños, tiene derecho a participar en el reparto de los escaños de esa circunscripción y recibirá al menos 4 escaños. Otro partido puede recibir muchos más votos, por ejemplo, 200.000, pero distribuidos en toda Suecia y, por tanto, no supera el 12 por ciento en ninguna circunscripción, ni el 4 por ciento a nivel global y no tiene derecho a participar en el reparto. Normalmente las barreras más usadas conducen a injusticias y falta de equidad de este tipo.

En el caso de España se estableció una barrera del 3 por ciento a nivel de los votos de cada circunscripción electoral para participar en el reparto de los escaños de la misma. El 3 por ciento de una circunscripción de tamaño 20 significa una cuota de 0,6 escaños y el partido que ha sacado esos votos no recibe ningún escaño porque con el método d'Hondt se necesita una cuota superior a 1 o muy cercana a 1 para recibir un escaño. Por tanto, la barrera establecida en el sistema electoral español prácticamente no surte ningún efecto salvo en Madrid o Barcelona y sólo ha ocurrido en una ocasión, concretamente en las elecciones de 1993 en Madrid.



Sin embargo, el 4 por ciento de Suecia tiene un gran efecto en muchas elecciones porque permite participar en el reparto de los 310 escaños permanentes de su parlamento, que están distribuidos en las circunscripciones y en los 39 restantes que son los escaños compensatorios, y que sirven para corregir los desajustes producidos en el reparto de los 310 primeros. Así, a un partido que obtenga el 4 por ciento de los votos, se le asigna el 4 por ciento de los 349 escaños totales del parlamento (14 escaños), mientras que un partido que obtenga el 3,9 de los votos no recibe ningún escaño, porque no tiene derecho a participar en el reparto de los escaños en las circunscripciones, ni a compensar con los 39 finales los que le pudieran faltar para alcanzar los 14 que también corresponden en proporción a sus votos totales.

2.4. Método de reparto de escaños

El método de reparto, conocido también con el nombre de fórmula electoral, permite aproximar las cuotas o proporciones exactas de escaños que corresponden a cada partido (o a cada circunscripción) por cantidades enteras.

Sea cual sea el método escogido en un reparto, unos partidos resultan beneficiados y otros perju-

dicados. Con el método d'Hondt los partidos más grandes suelen ser los beneficiados y los pequeños los perjudicados, tal y como ocurrió en el ejemplo mostrado en la Tabla 1. Hay métodos que son imparciales, con los cuales la probabilidad de resultar beneficiado un partido es la misma que la de resultar perjudicado. Es lo que ocurre con el método de Hamilton, ya que por ejemplo un partido grande tiene la misma probabilidad de que su resto sea grande o pequeño. El método de Sainte-Laguë también es imparcial.

Cuando un sistema electoral tiene una sola circunscripción electoral, o bien son muy pocas circunscripciones, el efecto de usar un método u otro es casi el mismo. Sin embargo, cuando hay muchas circunscripciones electorales y la representación de los partidos se obtiene como suma de los repartos obtenidos en ellas un partido puede tener un beneficio muy grande (porque el reparto le sea favorable en casi todas ellas) o un perjuicio muy grande (porque el reparto le sea desfavorable en casi todas ellas).

Es España al usar el método d'Hondt para distribuir los escaños del Congreso en las 52 circunscripciones electorales si un partido es el vencedor o el segundo más votado en muchas de ellas puede acumular una gran prima en el reparto. Por el contrario, el tercer partido no tiene opción a escaño en unas 40 circunscripciones, con lo cual, si es siempre el mismo, acumula un castigo enorme. Es lo que les ocurre de forma sistemática al tercer partido (y a los siguientes) de ámbito estatal. Concretamente IU, UPyD y EQUO fueron los grandes perjudicados en las elecciones de 2011.

2.5. Escaños compensatorios

El déficit de representatividad que surge cuando hay muchas circunscripciones, como acabamos de indicar en el apartado anterior, se puede resolver guardando parte de los escaños del parlamento para compensar los desequilibrios producidos. Este procedimiento no solo se hace en algunos países europeos más avanzados, sino también en algunos países iberoamericanos con democracias relativamente recientes que han sabido imitar a democracias más avanzadas. Los escaños compensatorios los pueden recibir los partidos en las mismas circunscripciones que recibieron los primeros o en una lista nacional. La técnica más reciente para garantizar una representación equánime tanto a los partidos como a las circunscripciones es la biproporcionalidad [2, 5, 7]. De todo ello haremos más hincapié tras describir formalmente los diferentes problemas de reparto propor-

cional.

3. Principales Métodos de Reparto Proporcional

Al hablar del problema de reparto proporcional nos referimos generalmente a los problemas que surgen en la asignación de escaños, ya sea a circunscripciones o a partidos políticos en proporción a sus habitantes o a sus votos, respectivamente. Es decir, problemas cuyas soluciones están constituidas por números enteros (y no negativos). No obstante, hay otros de idéntica índole y que requieren un tratamiento completamente similar cuyas soluciones son números con tres cifras decimales (u otra cantidad), como son las tablas de cambio de moneda que usa la banca.

Para simplificar nos referimos a un problema de reparto proporcional como el correspondiente a la asignación de escaños a los partidos en proporción a sus votos, ya que el tratamiento técnico de cualquier otro problema de reparto es idéntico.

3.1. Las dos familias de métodos de reparto proporcional

Usar un método de reparto proporcional, para distribuir h escaños en proporción a los votos de los partidos, requiere dos operaciones:

1. Aplicar un mismo factor a los votos de todos los partidos.
2. Redondear las cantidades obtenidas a números enteros (no negativos) que sumen h .

Unos métodos fijan el factor. Otros fijan las barreras para redondear a números enteros.

Los que fijan el factor asignan a cada partido tantos escaños como corresponde a las partes enteras de las fracciones obtenidas y los escaños que queden pendientes de distribuir se asignan a los partidos que tengan mayores restos, de forma que el total de escaños asignados sume h .

Los métodos de reparto que fijan las barreras de redondeo buscan un factor para que los redondeos sumen h . Son los métodos de divisores.

3.2. Métodos de cuotas y restos. Método de Hamilton

Los métodos que fijan el factor son métodos de cuotas y restos mayores. Siendo el de Hamilton o Renta Mayor el más importante de todos, pero no es el único. El factor que aplica el método de Hamilton a los votos es h/T , siendo h el número

de escaños a repartir y T el número total de votos de los partidos con derecho a participar en el reparto. Una vez que se aplica el factor se asignan a cada partido tantos escaños como vale la parte entera de su cuota (la cuota de un partido es el producto del factor por sus votos). Se completa la distribución de los escaños pendientes asignando un escaño más a los partidos que tenían mayor resto. A veces surgen empates, porque al buscar el último resto que debe redondear por exceso nos encontramos que hay dos o más que tienen igual derecho a hacerlo porque tienen el mismo valor.

Ejemplo 1. Distribuir usando Hamilton 8 escaños en proporción a los votos: (460, 260, 80). El factor es:

$$k = \frac{h}{T} = \frac{8}{460 + 260 + 80} = \frac{8}{800} = 0,01$$

y, por tanto las cuotas son: (460, 260, 80) * 0.01=(4,6, 2,6, 0,8), con lo cual el primer partido recibe 4 escaños el segundo 2; quedan otros dos escaños por distribuir y hay que asignar el primero de ellos al tercer partido que tiene resto 0,8 y el siguiente produce un empate porque los dos primeros partidos tienen igual derecho a recibirlo. Así este problema de reparto tiene dos soluciones (5, 2,1) y (4, 3,1).

La ley debe contemplar cómo resolver los empates que se produzcan en los repartos.

3.3. Métodos de divisores: Métodos de Sainte-Laguë y d'Hondt

La otra familia de métodos de reparto proporcional son los métodos de divisores. Cada uno de ellos fija cómo se redondean los resultados de aplicar el factor a los votos (que normalmente no resultan cantidades enteras). Para ello establecen una barrera en cada intervalo de números comprendidos entre dos enteros consecutivos. Por ejemplo, para los números del intervalo [0,1] establece la barrera en el valor 0,5, para el intervalo [1,2] establece la barrera en 1,5, la siguiente en 2,5 y, así, sucesivamente. Estas barreras corresponden al método de Sainte-Laguë. Significan, en el que una cantidad por debajo de 0,5 se redondea a 0, una cantidad entre 0,5 y 1,5 se redondea a 1 (si es exactamente 0,5 se puede redondear a 0 o a 1, etc.

Ejemplo 2. Distribuir los 8 escaños del ejemplo anterior usando Sainte-Laguë. Si aplicamos el mismo factor, el 0,01, los redondeos conducen a las asignaciones (5, 3, 1), ya que todas tienen parte decimal superior a 0,5, y deben redondearse por

exceso. Pero esas asignaciones no son válidas porque suman 9 escaños y sólo se pueden distribuir 8. Eso significa que el factor 0,01 no es válido para efectuar este reparto. Es necesario usar otro algo más pequeño. Si usamos el factor 0,0097 se obtiene $(460, 260, 80) * 0,0097 = (4,462, 2,522, 0,776)$ cuyos redondeos con Sainte-Laguë son: (4, 3, 1) que suman 8. Por tanto, ese es el reparto.

A veces la cuota de un partido, para un problema de reparto, supera en muy poco el valor 0,5 y las restantes cuotas tienen restos menores que 0,5. En tal caso, el método de Sainte-Laguë asigna un escaño al partido con cuota cercana al 0,5 y dicho partido recibe el doble de escaños de lo que corresponden a su cuota. Eso se traduce en que le ha costado su escaño la mitad de lo que le cuesta a los partidos grandes. Para evitar situaciones de ese tipo los países escandinavos han cambiado el redondeo 0,5 por el 0,7 como barrera de redondeo en el intervalo [0,1]. Al método obtenido se le denomina Sainte-Laguë modificado y es el que se usa en dichos países.

El método d'Hondt usa como barreras las siguientes: el 1 para el intervalo [0,1], el 2 para el intervalo [1,2],... el $s+1$ para el intervalo $[s, s+1]$. Es decir, las barreras coinciden con el extremo superior de cada intervalo y, por tanto, los redondeos del método d'Hondt son al entero por defecto.

Ejemplo 3. Para los mismos datos del ejemplo 1 la distribución de los 8 escaños con el método d'Hondt requiere usar un factor mayor que 0,01 ya que los redondeos por defecto de las cuotas obtenidas en ejemplo 1 suman sólo 6 escaños. Sin embargo, si usamos el factor 0,012 se obtiene: $(460, 260, 80) * 0,012 = (5,52, 3,12, 0,96)$, con lo cual los redondeos por defecto son (5, 3, 0) que suman 8 y, por tanto, este es el reparto con el método d'Hondt. Vemos, en el último ejemplo, que el tercer partido que tenía una cuota de 0,8 escaños no ha llegado a recibir un escaño con el método d'Hondt. Ello hace que reciba muchas críticas y rechazos por los desequilibrios que ocasiona en la representación de los partidos medianos y pequeños. Sin embargo, el método d'Hondt tiene otras propiedades que lo hacen muy interesante. De hecho, d'Hondt ha sido y es un método usado en repartos proporcionales en muchos países, tales como: Argentina, Austria, Bélgica, Bulgaria, Colombia, Croacia, Ecuador, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Irlanda, Israel, Japón, Países Bajos, Paraguay, Polonia, Portugal, República Checa, Suiza, Turquía, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

3.4. Los factores y la tabla de cocientes de los métodos de divisores.

Al realizar el reparto del ejemplo del cuadro 1, con el método d'Hondt, construimos unas columnas de cocientes obtenidos al dividir los votos de los partidos por los números naturales 1, 2, 3... y localizamos los cocientes más grandes para hacer el reparto, sin embargo, ahora acabamos de describir los métodos de divisores a partir de unas barreras para el redondeo y la búsqueda de un factor que permita que los redondeos sumen h . ¿Son dos procedimientos equivalentes?

Efectivamente es así. Podemos verlo de manera muy simple a partir del ejemplo 3. Tras multiplicar los votos por 0,012 obtuvimos las cantidades (5,52, 3,12, 0,96), cuyos redondeos por defecto, que son los que corresponden a d'Hondt, son (5, 3, 0). Ahora basta observar que al dividir la primera fracción, el 5,52, por los números 1, 2, 3, 4 o 5 los correspondientes cocientes son mayores que la unidad. Sin embargo, si dividimos por 6 o por otra cantidad mayor el cociente es menor que la unidad. Con la segunda fracción, el 3,12, ocurre algo parecido, al dividirla por 1, por 2 y por 3 se obtienen cocientes mayores que la unidad, pero al dividirla por 4 o más el cociente es menor que la unidad. Finalmente, el 0,96 aunque se divida por 1 el cociente es menor que la unidad. Así, si se hace una tabla de cocientes dividiendo las cantidades (5,52, 3,12, 0,96) por los números naturales, 5 de los 8 más grandes se obtienen con la primera fracción y tres con la segunda. Lógicamente si en lugar de obtener los cocientes a partir de las cantidades (5,52, 3,12, 0,96) lo hubiésemos hecho a partir de los votos (460, 260, 80), los 8 cocientes más grandes estarían situados de igual forma (cinco se habrían obtenido a partir de valor 460 y tres a partir del 260).

Si el método de reparto es el de Sainte-Laguë, la búsqueda del factor equivale a hacer la tabla de cocientes entre votos y las cantidades 0,5, 1,5, 2,5,...etc., y localizar los 8 cocientes más grandes de nuevo. Evidentemente los divisores 0,5, 1,5, 2,5,... etc., pueden substituirse por el doble de ellos, es decir, por 1, 3, 5,... etc. Por eso, el método de Sainte-Laguë también se denomina el de los divisores impares.

Análogamente el método de Sainte-Laguë mejorado usa los divisores 1,4 3, 5, 7,... etc.

4.1. Algunas propiedades importantes para elegir un método de reparto

4.1.1. Exactitud

Una de las primeras propiedades que se persigue al construir un método de reparto es la exactitud. Significa que si todas las cuotas de los partidos son cantidades enteras entonces el método debe dar solución única a ese problema y la solución debe coincidir con las cuotas (es decir cuando no hay problema de redondeos no damos lugar a una solución extraña).

4.1.2. Homogeneidad

La distribución de escaños debe ser la misma si los votos nos los dan por unidades, por decenas, por miles, por porcentajes, etc. Por ejemplo, asignar 8 escaños en proporción a los votos (460, 260, 80) debe dar la misma solución que asignar los 8 escaños en proporción a las cantidades (460λ, 260λ, 80λ), para cualquier valor de λ que sea mayor que cero.

4.1.3. Monotonía

Un método de reparto de escaños se dice que es monótono cuando al repartir más escaños ningún partido recibe menos.

Ejemplo 4. Consideremos que los votos en un municipio han sido (630, 430, 330, 50, 40, 20). Vamos a suponer que en este municipio hay que asignar 15 concejales con el método de Restos Mayores. Entonces, como las cuotas son:

$(630, 430, 330, 50, 40, 20) * 15/1500 = (6,3, 4,3, 3,3, 0,5, 4,4, 0,2)$

El reparto con Restos Mayores es (6, 4, 3, 1, 1, 0).

Sin embargo, si en lugar de 15 concejales fuesen 21 los que corresponden al municipio las cuotas serían:

$(630, 430, 330, 50, 40, 20) * 21/1500 = (8,8, 6,0, 4,6, 0,7, 0,56, 0,3)$ Y, por tanto, el reparto con Renta

Mayor es (9, 6, 5, 1, 0, 0). Es decir el quinto partido tiene un concejal si son 15 en total, pero no recibe



ninguno si son 21. Esta paradoja se conoce con el nombre de paradoja de Alabama.

4.1.4. Consistencia

Un reparto siempre perjudica a unos partidos y beneficia a otros (ya que es poco probable que todas las cuotas sean números enteros). Así, algunos partidos (los perjudicados) empiezan a hacer cuentas comparando sus votos y escaños con los de otros partidos agraciados en el reparto. Por ejemplo, al distribuir 10 escaños usando Renta Mayor para un problema en el que las cuotas son (6,70, 2,65, 0,60, 0,05) el resultado es (7, 3, 0, 0). En este caso el partido claramente muy perjudicado es el tercero y los beneficiados los dos primeros. Así, uno de sus posibles comparaciones es con el primero. Puede argumentar que los 7 escaños recibidos entre ambos debían ser 6 para el primero y uno para él porque, efectivamente, repartiendo 7 escaños en proporción a los votos de ambos (que pudieron ser 670 y 60) se obtiene las cuotas (6,42, 0,58) con lo cual el reparto de los 7 escaños entre ambos partidos debe ser (6, 1). Este ejemplo muestra que una parte de reparto proporcional obtenido con Renta Mayor, la correspondiente a los partidos primero y tercero, esto es (7, 0) no es

Cuadro 2. Propiedades deseables y métodos

Propiedad	Restos Mayores	Sainte-Laguë	Sainte-Laguë Modificado	d'Hondt
Monotonía	No	Sí	Sí	Sí
Consistencia	No	Sí	Sí	Sí
Verificar Cuota	Sí	No	No	No
Cuota inferior	Sí	No	No	Sí
Fortalecer Coaliciones	No	No	No	Sí
Imparcialidad	Sí	Sí	No	No

Fuente: Elaboración Propia.

proporcional según ese método ya que debía haber sido (6, 1). Ello significa que el método Renta Mayor no es consistente.

4.1.5. Verificar la cuota

Parece natural exigir que ningún partido reciba más escaños de los que correspondan al redondeo por exceso de su cuota, ni menos del redondeo por defecto de su cuota. Eso significa verificar la cuota. Lógicamente el método de Rentas Mayores verifica la cuota. Sin embargo ningún método de divisores cumple esta propiedad y sólo d'Hondt verifica la cuota inferior, esto es le garantiza a cada partido, al menos, tantos escaños como vale el redondeo de su cuota por defecto.

4.1.6. Fortalecer coaliciones (castigar las divisiones en los partidos)

Nos planteamos ahora saber cómo se comporta un método frente a coaliciones (o a cismas) en los partidos. La hipótesis que se hace, en estos casos, es que cuando dos partidos se unen en coalición el número de votos de esa coalición va a ser igual a la suma de los votos que obtendrían los dos partidos por separado.

La pregunta que surge es si la coalición obtiene los mismos escaños o más que por separado. La respuesta es que con el método de Jefferson la coalición nunca obtiene menos escaños que por separado, sino que obtiene un número igual a la suma de los que obtendrían ambos partidos por separado o superior. Además esto es una propiedad característica de este método.

4.1.7. Imparcialidad

En muchas ocasiones se desea que el método de reparto no prime a los grandes partidos ni a los pequeños, es decir que, por ejemplo, la probabilidad de resultar beneficiado para un partido grande sea la misma que la de ser perjudicado. Y lo mismo para los restantes partidos. El tal caso se dice que el método es imparcial.

La lista de propiedades deseables podríamos alargarla, pero las citadas están entre las más importantes y son suficientes para comparar los métodos que hemos abordado. Lo hacemos en el cuadro 2, en la que no incluimos la exactitud ni la homogeneidad, ya que la verifican todos ellos.

Propiedades como la monotonía, la consistencia, el fortalecimiento de coaliciones y garantizar la cuota inferior hacen que d'Hondt sea uno de los

métodos más interesantes en la asignación de escaños a los partidos. Cuando la imparcialidad sea una propiedad esencial debemos elegir el método de Sainte-Laguë.

4. Métodos de reparto proporcional con requisitos mínimos/máximos

Un método de asignación de escaños a las circunscripciones electorales tiene que dar representación a todas ellas. Por tanto, puede plantearse como un problema de reparto proporcional con mínimos, donde todos los mínimos son iguales a 1 (salvo que se quiera otro mayor).

En otros casos, la asignación de los escaños a los partidos se hace en varias etapas y los resultados para cada partido en una etapa posterior no pueden ser inferiores a los obtenidos en la etapa previa. Eso obliga a extender la definición de nuestros métodos de reparto proporcional a estas situaciones.

Veamos la definición de un problema de reparto con requisitos mínimos y máximos. Sea un vector de votos de n partidos (o de poblaciones):

$$V = (v_1, v_2, \dots, v_n)$$

Supongamos que el total de escaños a distribuir es h y que $m = (m_1, m_2, \dots, m_n)$ contiene el mínimo número de escaños que debe recibir cada partido (o cada circunscripción) y $M = (M_1, M_2, \dots, M_n)$ representa el número máximo de escaños que puede recibir cada uno. Este problema de reparto podemos representarlo de la forma $((V, m, M); h)$,

Para que el problema sea factible se requiere que las restricciones sean compatibles, es decir: (1)

$$\sum_{i=1}^n m_i \leq h \leq \sum_{i=1}^n M_i$$

Un ejemplo de problema con restricciones mínimas y máximas es la distribución de los 751 escaños del Parlamento Europeo entre los 27 Estados de la Unión Europea, ya que el Tratado de Lisboa establece que ningún país puede recibir menos de 6 escaños ni más de 96. Pero este problema tiene otras dificultades, ya que además de esas restricciones se indica qué reparto debe ser con proporcionalidad decreciente en lugar de proporcional.

Para el problema $((V, m, M); h)$ se obtienen las cuotas calculando el factor k que cumple la siguiente ecuación:

$$\sum_{i=1}^n \text{mediana}(k * v_i, m_i, M_i) = h$$

Donde la mediana de tres números diferentes es el del medio, y si hay dos iguales coincide con esos dos números. Una vez que hemos calculado k , la cuota del partido i , es la mediana $(k * v_i, m_i, M_i)$. Ahora pueden aplicarse Rentas Mayores. El reparto con requisitos mínimos usando un método de divisores se plantea de forma análoga.

5. Repartos Biproporcionales

Los tamaños de las circunscripciones suelen ser en función de sus habitantes, normalmente primando en cierta medida a las más pequeñas (Balinski y Young, 1982 y Balinski y Demange, 1989).

La asignación de los escaños a los partidos debería obtenerse en función de sus votos totales, con cierta ventaja a los más votados, para garantizar la estabilidad de los mismos y evitar una gran fragmentación del parlamento (Márquez y Ramírez, 1998, y Ramírez y Márquez, 2010).

Cuando se establecen, por un lado, los tamaños de las circunscripciones y, por otro, la representación de los partidos queda por decidir cuál es la distribución de los escaños de los partidos en las circunscripciones en proporción a los votos obtenidos en las mismas.

Por ejemplo, se puede usar el método de Sainte-Laguë, que es imparcial. Sería inmediato distribuir los escaños de cada partido entre las circunscripciones en proporción a sus votos. Bastaría calcular para cada partido el factor adecuado y redondear cada fracción al entero más próximo. Pero en tal caso no se tiene garantía de que las circunscripciones reciban los escaños que indican sus tamaños. También sería inmediato distribuir los escaños de cada circunscripción en proporción a los votos de los partidos en esa circunscripción. Pero no hay garantía de que el total de escaños recibidos por cada partido sea correcto, como ocurre en España.

Para el reparto biproporcional debemos poner los votos de todos los partidos en todas las circunscripciones en una tabla rectangular y multiplicar simultáneamente las filas y las columnas de la tabla por factores adecuados, de tal manera que los redondeos con Sainte-Laguë (o con el método que se haya elegido) cumplan las restric-

**Cuadro 3: Datos de la elección de 2011 al Congreso de los Diputados en España.
Propuesta de modificación del sistema electoral**

Partido	Votos	Cuotas	Escaños-350	Representatividad	Gobernabilidad
PP	10.866.566	180,99	186	186	201
PSOE	7.003.511	116,65	110	110	111
IU	1.685.991	28,08	11	25	26
UPD	1.143.225	19,04	5	16	18
CiU	1.015.691	16,92	16	16	16
Amaiur	334.498	5,57	7	7	7
PNV	324.317	5,40	5	5	5
ERC	256.985	4,28	3	3	4
EQUO	216.748	3,61	0	3	3
BNG	184.037	3,07	2	2	2
CC-NC-PNC	143.881	2,40	2	2	2
Compromis-Q	125.306	2,09	1	1	1
FAC	102.144	1,70	1	1	1
Eb	97.673	1,63	0	1	1
PA	76.999	1,28	0	1	1
PxC	59.949	1,00	0	0	0
Gbai	42.411	0,71	1	1	1
Otros	335.414	5,58	0	0	0
Total	24.015.346	400,00	350	380	400

Fuente: Elaboración propia.

ciones tanto para las circunscripciones como para los partidos (Pennisi, 2006). Este reparto requiere indispensablemente el uso de un ordenador y un software adecuado para tal reparto, como por ejemplo el BAZI (Pukelsheim, 2012).

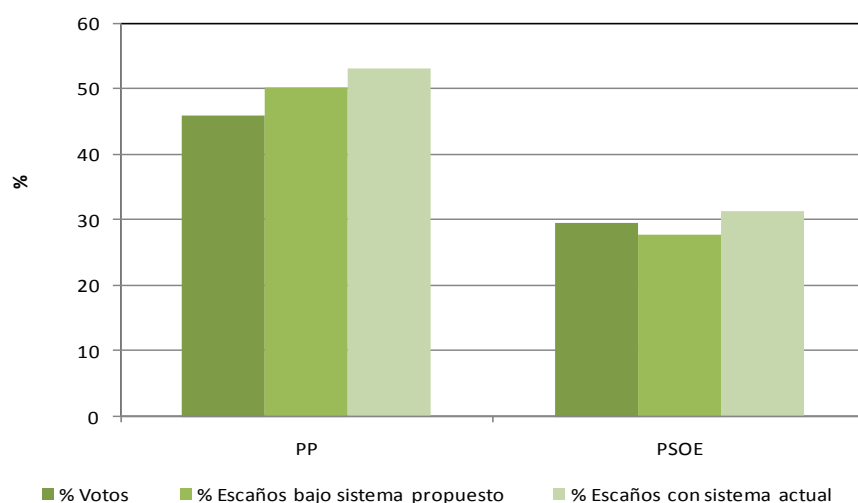
7. Aplicación. Una posible mejora del sistema electoral del Congreso de los Diputados en España

Los tres aspectos más importantes a corregir en el sistema electoral del Congreso de los Diputados son: disminuir el desequilibrio en la representación de los partidos, disminuir el desequilibrio en-

tre la representación de los electores (los tamaños de las circunscripciones) y desbloquear las listas electorales. Son tres aspectos cuyo tratamiento es independiente. Nos vamos a limitar a describir brevemente cómo se puede resolver el primero, por ser el más importante y porque el segundo es inmediato (basta con disminuir la asignación de dos escaños iniciales a cada provincia a solo un escaño) y el tercero requiere una extensión importante para describirlo (Ramírez y Márquez, 2010).

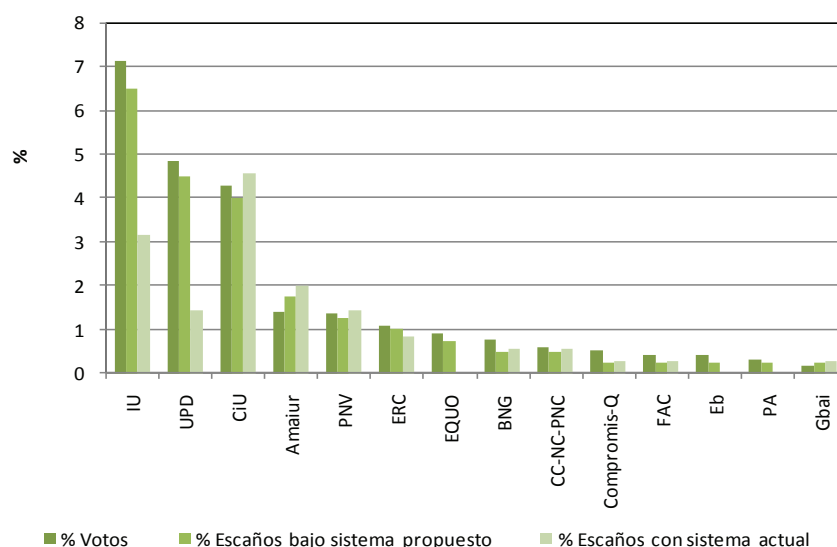
Así, para corregir los desequilibrios que produce el sistema electoral actual en la representación

Gráfico 1: Comparación de los porcentajes de votos y escaños con el sistema propuesto y con sistema actual para PP y PSOE



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 2: Comparación de los porcentajes de votos y escaños con el sistema propuesto y con sistema actual para resto de partidos



Fuente: Elaboración propia.

de los partidos, al distribuir los 350 escaños, podemos ampliar a 380 los escaños de forma que los 30 nuevos sirvan para corregir esas desproporciones. En el cuadro 3 se muestran los partidos y sus votos totales (ordenados de mayor a menor número de votos). La tercera columna contiene las cuotas, es decir, los escaños que corresponden al distribuir 350 en proporción a los votos totales. La columna 4ª contiene las asignaciones obtenidas con el sistema electoral actual. En ella podemos observar discordancias importantes, por ejemplo, IU y UPyD superan en votos a CiU, pero CiU tiene más escaños. También hay discordancias entre UPyD y Amaiur, o bien entre EQUO y todos los partidos que le siguen.

En la penúltima columna tenemos un reparto muy representativo para los partidos. Se ha aplicado d'Hondt para asignar 380 escaños en proporción a los votos totales de los partidos, pero sin que ninguno de ellos pierda escaños, con respecto a los obtenidos en la columna 4ª (por eso Amaiur

$$\text{Max}(186, \lfloor k * 10830693 \rfloor) + \text{Max}(110, \lfloor k * 6973880 \rfloor) + \dots + \text{Max}(1, \lfloor k * 42411 \rfloor) = 380 \quad 3$$

continúa con 7 escaños). Es decir, este reparto se ha obtenido calculando el factor k a partir de la ecuación (3):

donde el símbolo $\lfloor \cdot \rfloor$ significa el redondeo por defecto de la fracción que incluya.

Para obtener este reparto también se puede seguir el procedimiento de los cocientes. En tal caso, los votos del PP se dividen por los números 187, 188, 189, ..., los del PSOE se dividen por 111, 112, 113, ..., los de IU se dividen por 12, 13, 14, ... etc. Entre los cocientes obtenidos se seleccionan los 30 mayores para adjudicar los 30 nuevos escaños. Los resultados son los que aparecen en la columna 5ª. Se trata de un reparto altamente representativo. Si la modificación del sistema electoral quedase así, los partidos grandes se fragmentarían con facilidad porque pierden poco o nada al dividirse. La gran mayoría de los sistemas electorales contemplan ventajas para los grandes partidos, con lo cual no les interesa fragmentarse. Una forma de dar ventaja al vencedor es distribuir unos pocos escaños finales en proporción al cuadrado de sus votos, pero si alcanza la mayoría absoluta asignaremos los escaños, que aún resten, en proporción a los votos totales de nuevo. La última columna contiene el resultado de esa asignación. Al distri-

buir los 20 últimos escaños el PP recibió los 15 primeros y alcanzó los 201 escaños. A partir de ahí se continúa asignando en proporción a los votos totales y los últimos escaños asignados los reciben: PSOE, IU, UPyD y ERC.

En total el PP ha recibido una prima de 20 escaños, un 5 por ciento, que ha sido a costa de todos los demás partidos, exceptuado Amaiur. Ello se observa con claridad en las dos gráficas siguientes donde se muestran el porcentaje de votos, el de escaños con la propuesta que hemos desarrollado y el de escaños con el sistema actual.

Ahora aplicaríamos el programa BAZI para distribuir los escaños de los partidos entre las 52 circunscripciones de forma que el PP recibirá 201 escaños, el PSOE 111, IU 26, etc. Y por otra parte Madrid recibirá 36 escaños, Barcelona 31, etc.

Referencias Bibliográficas

BALINSKI, M.L. y YOUNG, H. P. (1982): Fair Representation: Meeting the Ideal of One Man One Vote. Yale University Press, New Haven, CT.

BALINSKI, M.L. y DEMANGE, G., (1989): «An axiomatic approach to proportionality between matrices», *Mathematics of Operations Research*, vol. 14, págs. 700-719.

GINER, S.; LAMO DE ESPINOSA, E. y TORRES, C. (1998): *Diccionario de Sociología*. Alianza Editorial S.A., Madrid.

MÁRQUEZ, M. L. y RAMÍREZ, V. (1998): «The Spanish Electoral System. Proportionality and Governability», *Annals of Operation Research*, vol. 88, págs. 45-59.

PENNISI, A. (2006): «The Italian Bug: A Flawed Procedure for Bi-Proportional Allocation». *Mathematics and Democracy. Recent Advances in Voting Systems and Collective Choice* (Simeone y Pukelsheim, ed.), Springer, págs. 151-166.

RAMÍREZ, V., y MÁRQUEZ, A. (2010): «Un Sistema Electoral ecuatoriano para el Congreso de los Diputados», *Revista Española de Ciencia Política*, N.º. 24, págs. 139-160.

PUKELSHEIM F. (2012): The BAZI Program for the Biproportional Allotment (www.uni-augsburg.de/bazi/pseudoCode.html).

Lecciones de maestría en gestión empresarial de Adrian Wooldridge

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este artículo se lleva a cabo una incursión en la teoría de la gestión empresarial de la mano de Adrian Wooldridge, quien, en la obra «Masters of Management», despliega un verdadero tratado de la materia. En el trabajo se efectúa una síntesis de las principales aportaciones recogidas en dicha obra, con arreglo a los siguientes apartados: paradigmas doctrinales en la teoría de la gestión, contribuciones de las figuras más destacadas, grandes revoluciones históricas y debates actuales en este ámbito, e implicaciones para el capital humano de las transformaciones en curso.

Palabras clave: Adrian Wooldridge, management, teoría de la gestión empresarial.

Códigos JEL: L2, M0, M1, M2.

1. La relevancia de la obra y su contexto

La verdad es que ignoro si, entre los múltiples indicadores de impacto, calidad o catalogación de las obras de interés científico y académico, existe alguno que mida la densidad de contenidos. Si se utilizara esa hipotética baremación, la obra de Adrian Wooldridge «*Masters of Management. How the business gurus and their ideas have changed the world –for better and for worse*» (HarperCollins Publishers, Nueva York, 2011, xviii + 446 páginas), estaría llamada a recibir, en mi opinión, una muy alta calificación.

Es quizás una de las primeras impresiones que uno tiene cuando inicia el recorrido de la lectura del libro y que se mantiene inalterada a lo largo de toda su extensión. Definitivamente, no se trata de una obra «ligera», que alguien pudiera pensar utilizar para disponer de una aproximación, en ratos de esparcimiento, al mundo de la teoría de la gestión empresarial. Lejos de eso, el autor, columnista anónimo de la sección «Schumpeter» de «*The Economist*», ofrece un verdadero tratado acerca de la teoría de la gestión empresarial (*management*), una completa visión histórica de la evolución del pensamiento en esta cambiante parcela, una síntesis de las aportaciones de sus principales representantes, una evaluación ponderada de sus contribuciones, positivas y negativas, de sus luces y de sus sombras, de sus cambios adaptativos a un entorno mutante, y de sus movimientos pendulares, a veces tan carentes de justificación como frágiles de memoria.

Masters of Management es una obra un tanto curiosa. Heredera directa de otra publicada quince años antes, «*The Witch Doctors*» («*Los Hechiceros*») (1996), hasta el punto de considerarse como su segunda edición, presenta rasgos claramente diferenciadores: de entrada, el otro coautor de la primera, John Micklethwait, se limita a aparecer como prologuista; a diferencia de aquella, catalogada como una «explosiva crítica» de la *management theory*, en la más reciente, aunque no se prescinde del tono crítico, las objeciones —en algunos casos, de grueso calibre— conviven con el reconocimiento de los elementos constructivos derivados de esa disciplina; las tendencias observadas en los últimos años cobran, por otro lado, un notorio lógico protagonismo en la conformación de las estrategias empresariales de la etapa actual.

La obra de Wooldridge está concebida con un planteamiento ambicioso, adoptando una estructura en cinco partes: en la primera, una exposición de los principales paradigmas de la teoría de la gestión y de la industria que ha generado permite ubicar el marco de análisis; un repaso de las principales figuras, encabezadas por Peter Drucker, a quien se coloca en un elevado pedestal, da contenido a la segunda; en la tercera, a su vez, se pasa revista a las tres grandes revoluciones en el ámbito de la gestión; en la cuarta se analizan los grandes debates de la actualidad, en tanto que en la quinta se presta especial atención a los cambios que afectan al capital humano. En suma, un total de dieciséis capítulos, que se complementan con una introducción y un último apartado de conclu-

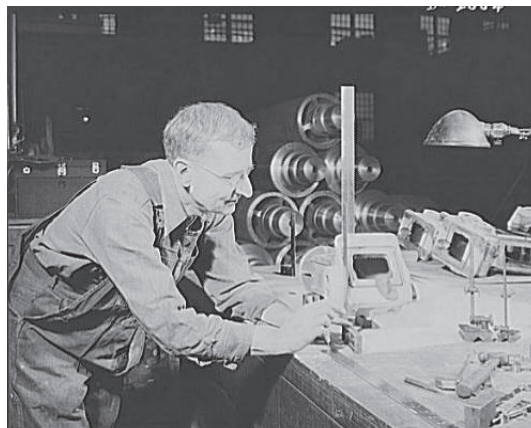
siones.

A tenor de la antes mencionada alta densidad de contenidos, en absoluto resulta una tarea fácil realizar una reseña del libro de referencia. A fuer de simplificar, no nos parece exagerado afirmar que su lectura —en verdad ardua y exigente tarea— es como cursar una especie de máster en gestión empresarial, de la mano de un versado y sagaz maestro en la materia. El amplio elenco de lecciones, enseñanzas y experiencias que se acumulan a lo largo de sus páginas no se limita a la vertiente de la estrategia de los negocios, sino que se extiende a la esfera individual. Algunos de los testimonios recogidos son de un valor inestimable como orientación de la senda personal. La actitud de Drucker, y, en particular, la de su esposa, merecen ser objeto de un reconocimiento especial: «A pesar de todo, Drucker fue una figura estrecha en comparación con su remarcable esposa, Doris», llega a afirmar Wooldridge, antes de reseñar que esta, siendo octogenaria, creó una empresa para comercializar un invento propio o que, a los noventa, escribió un libro, además de ser una activa practicante de deporte.

2. La teoría de la gestión en perspectiva histórica

«Los teóricos de la gestión han dictado leyes, reformado las instituciones, remodelado el lenguaje y, por encima de todo, reorganizado las vidas de las personas». Afirmaciones como esta, con la que Wooldridge nos sintetiza el alcance y la trascendencia de la teoría de la gestión desde una perspectiva histórica, no son fácilmente proclamables respecto de otras disciplinas. No está mal, desde luego, como tarjeta de presentación de unos esquemas teóricos que empezaron a tomar cuerpo con los planteamientos de Taylor, curiosamente adoptados por Lenin, según se recuerda en el texto, para impulsar el proyecto socialista.

A pesar del éxito adquirido por los programas MBA («el culto del MBA se ha extendido desde Estados Unidos al resto del mundo») y de la extraordinaria importancia de la industria constituida en torno a la teoría de la gestión, esta sigue sometida a una peculiar paradoja: el acusado contraste entre su relevancia y su «respetabilidad». Además de afrontar este déficit reputacional, la culpa del origen de la reciente crisis financiera internacional gravita sobre el mundo de los MBA. El autor nos recuerda que su génesis se imputa usualmente a determinadas «sobreexuberantes» teorías económicas, no a las de gestión, «pero muchos de los principales villanos fueron productos de las mejores escuelas de negocio del mundo», aunque



«las burbujas financieras han existido durante siglos antes de que surgieran los títulos MBA».

Con independencia de su mayor o menor cuota de responsabilidad en la crisis actual, la teoría de la gestión tiene que hacer frente a una serie de cargos que se dirigen contra ella: la incapacidad para la autocrítica, el carácter incomprensible de la jerga empleada y la aparente obviedad de sus planteamientos. A este respecto, Wooldridge llega a equiparar a los gurús de la gestión con Lenin: Al igual que este, quien «predijo mayestáticamente el desencadenamiento de la Primera Guerra Mundial tres años después de que realmente hubiera acaecido, los gurús de la gestión están siempre profetizando un futuro que ya ha llegado». La crítica más común se encuentra, no obstante, en el estado de revolución permanente en el que se encuentran los teóricos de la gestión y, lo que es más significativo, con unas profundas contradicciones en cuanto a los planteamientos y recomendaciones de actuación que se formulan. La disciplina aún espera a su Schumpeter o a su Keynes, concluye, tras su diagnóstico, Wooldridge.

3. El auge de la responsabilidad social corporativa

Las continuas innovaciones que marcan la trayectoria de la teoría de la gestión han cristalizado en los últimos años en el extraordinario protagonismo alcanzado por la responsabilidad social corporativa (RSC). Definida como un tributo que está llamado a pagar el capitalismo, el autor y columnista de «The Economist» advierte de que ese tributo es pagado a veces en oro, pero también, en otras ocasiones, en forma de humo. El éxito alcanzado por la RSC es explicado en clave de gestión de la reputación. Se pone de manifiesto cómo la RSC puede mejorar la posición de las empresas a través de diferentes vertientes (atracción y actitud de trabajadores implicados, vinculación de consu-

midores socialmente conscientes, identificación de nuevas oportunidades de negocio y compromiso de inversores socialmente responsables), pero se apunta el riesgo de que las compañías pierdan uno de sus activos más valiosos, el foco para la medición de sus actuaciones. La RSC institucionaliza la creencia de que la empresa puede obtener una licencia para operar si está dispuesta a pagar un tributo a la sociedad, pero Wooldridge subraya que la justificación para una empresa es la empresa en sí misma.

4. Una industria floreciente

La denominada industria del «*management*» consta de tres componentes: en primer lugar, el de las escuelas de negocio, que hace posible los otros dos, el negocio de consultoría en gestión y el negocio de los gurús. La actividad de las escuelas de negocio se ha expandido enormemente a partir de mediados del siglo veinte. Así, el número de títulos de MBA —definidos como una especie de tarjeta de crédito para acceder a la élite corporativa— otorgados cada año en Estados Unidos ha pasado de 3.200 a mediados de la década de los años cincuenta a unos 150.000 en la actualidad. Según Wooldridge, las escuelas de negocio han demostrado una sorprendente capacidad para sobrevivir tanto a críticas demoledoras como a la crisis económica.

5. Las figuras de la teoría de la gestión

5.1 Peter Drucker y los demás

La admiración y el reconocimiento por la figura de Peter Drucker están presentes a lo largo de la obra. Ya la parte II recoge como título «El profeta y los evangelizadores», en tanto que en el capítulo primero de esta, dedicado a aquel, se le define como «el gurú de los gurús». Para Adrian Wooldridge, Drucker es uno de los pocos pensadores de una disciplina que puede proclamar que ha cambiado el mundo y, desde luego, el curso de miles de empresas. Es considerado como el primer gran sistematizador de una difusa y desorganizada disciplina, la cual, en su origen, se inspira en Frederick W. Taylor. Este creía que había un único mejor método para organizar la producción, el cual podía descubrirse a través de un detallado estudio del tiempo y del movimiento implicados en cada tarea. Un grupo rival de teóricos (escuela de las relaciones humanas) abogaba por la participación de los trabajadores en las decisiones gerenciales. Su principal representante, Elton Mayo, destacaba la relevancia de las recompensas no económicas para la productividad.



Ya en 1942, Drucker argumentó que las compañías tienen tanto un fin económico como una dimensión social. Concibe una empresa como un sistema social además de como una organización económica. Apuesta por la descentralización para superar los retos empresariales y propugna tratar el trabajo como un recurso en lugar de como un coste. Insistía en que las relaciones industriales deberían basarse en el deseo de las personas de comprometerse con su empleo y estar orgullosas con su producto. Vislumbró que el mundo avanzado estaba moviéndose desde una «economía de bienes» hacia una «economía del conocimiento», y que, consiguientemente, la gestión debía adaptarse: los directivos tenían que aprender a comprometer las mentes, en lugar de controlar simplemente las manos de sus empleados. En 1959 acuñó el concepto de «trabajador del conocimiento».

A Drucker se le atribuye la invención de la gestión por objetivos, un enfoque que, durante décadas, llegó a dominar el pensamiento estratégico y que, más recientemente, ha sido puesto en cuestión. Una gestión basada en un estricto sistema de «*command-and-control*» puede generar en la práctica un divorcio entre la cúpula directiva y quienes mejor conocen los mercados y los productos de la empresa. El papel de las organizaciones y de la gestión llega al paroxismo en la apreciación de Drucker. El éxito de la economía moderna en sortear la «inexorable ley de la productividad decreciente del capital», que llevó a Marx a vaticinar el inminente colapso del capitalismo, radica, en su interpretación, en el hecho de que los gestores tomaron conciencia de que la base para una mayor productividad está en el trabajo inteligente más que en el trabajo prolongado. La clave para el crecimiento sostenido, más que la incorporación de nuevas tecnologías, ha sido la invención de las organizaciones.

5.2 Tom Peters: la teoría de la gestión como fenómeno de masas

Si Drucker ha sido la figura clave en la fundamentación de la teoría de la gestión, su extensión a las masas ha correspondido de manera destacada a Tom Peters, autor, junto con Robert Waterman, de «En busca de la excelencia» (1982), y que ¡ha llegado a impartir unas 2.500 conferencias ante más de dos millones de personas en 65 países! La citada obra, que ilustra un caso paradigmático del «eclipse del coautor», se convirtió en un éxito arrollador en ventas, dando paso a la democratización de la teoría de la gestión. A partir de unos mensajes simples, en el libro se relacionan ocho características fácilmente identificables de las empresas excelentes. Peters defiende una gestión humanística y la búsqueda de la calidad, y ensalza el modelo californiano de Silicon Valley. Las empresas funcionan en torno a proyectos y procuran liberarse de esquemas burocráticos. El fracaso empresarial se concibe como una «divisa de honor», en vez de como un estigma permanente.

Varios son los argumentos avanzados contra el modelo racionalista: a) pone demasiado énfasis en el análisis financiero y demasiado poco en la motivación de los trabajadores o en la satisfacción de los clientes; la obsesión con los costes lleva a las empresas a infravalorar la calidad, y a tratar a los trabajadores como costes de producción en vez de como fuentes de valor; b) promueve la conformidad burocrática a expensas de la innovación empresarial; c) sobrevalora la importancia de las recompensas financieras en la motivación de los trabajadores, cuando las personas están mucho más interesadas en aspectos intangibles.

No han faltado críticas a los planteamientos de Peters, entre las que no resulta baladí el hecho de que empresas consideradas excelentes tuviesen luego una trayectoria deficiente. Por otro lado, recuerda Wooldridge que «se ha contradicho él mismo incluso más que el político medio».

5.3 El turno de los «journogurús»

Wooldridge da buena cuenta asimismo de lo que considera una nueva especie de gurús, aquellos que no tienen ningún respaldo de escuelas de negocio o de consultoras, los «journogurús». La lista de estos la encabeza Tom Friedman, que sostiene que la globalización es un sistema, con su propia lógica y sus propias reglas. Malcom Gladwell introdujo la famosa regla de las 10.000 horas, en la que subyace la idea de que una persona ha de invertir ese tiempo de práctica para lograr la

excelencia en una profesión.

Christopher Anderson incidió en la tesis de que la nueva tecnología está democratizando la producción y el consumo. Propone reconsiderar la piratería de contenidos como una oportunidad de marketing en vez de como una amenaza. Robert Reich abunda en la idea de que la competitividad de un país depende de su capital humano en lugar de la rentabilidad de las empresas. Alerta de que en la época en la que vivimos, que se basa en un negocio despiadado, los trabajadores están siempre en peligro de perder sus empleos; las empresas, de perder sus mercados, y la propia sociedad, el nexo que la cohesionaba. Desacredita la RSC como una estrategia de relaciones públicas. En su opinión, son los gobiernos, en vez de las compañías, los que deben encargarse de proteger los bienes públicos.

Por su parte, Richard Florida plantea que las ciudades deben olvidarse de atraer empresas con promesas de bajos impuestos y buenas infraestructuras; en su lugar, deben centrarse en atraer a personas creativas, que solo se ubicarán en sitios donde exista tolerancia. Howard Gardner es el autor de la teoría de las inteligencias múltiples (lingüística, lógico-matemática, musical...): las personas que son malas en una actividad pueden ser excelentes en otra. Diferencia cinco tipos de capacidades cognitivas, «mentes», esenciales para el éxito, y que deben cultivarse en la escuela y el trabajo: disciplinadas, sintetizadoras, creativas, respetuosas y éticas. Las personas que carecen de un dominio de una o más de estas disciplinas mentales tendrán dificultades, vaticina Gardner.

5.4 Economistas vs. gurús: dos modelos dispares

Wooldridge efectúa luego una comparación entre los principales economistas del mundo y los más destacados gurús empresariales. Los primeros tienen como denominador común el respaldo de un reputado título académico y un elenco de publicaciones de prestigio. En contraposición, los teóricos más influyentes en el ámbito de la gestión no han adquirido un título de máster o de doctorado, sino que los «impostores» han ido ganando un mayor peso dentro de la profesión. De este contraste pueden derivarse interesantes reflexiones. La teoría de la gestión muestra una gran vitalidad, manteniendo una apertura a ideas exteriores y permitiendo que florezcan distintas aportaciones. En contraposición, «la economía académica da a veces la impresión de que ha degenerado en un juego de bolas de cristal jugado, aunque cualificadamente, por «tenure insiders»».



La profesión económica —continúa Wooldridge— hizo un pésimo trabajo en la predicción de la peor crisis económica desde la Segunda Guerra Mundial, cometiendo un fallo que se ve agravado por el hecho de que algunos economistas diseñaron las alegres técnicas financieras que ayudaron a producir el desastre. La apertura de la teoría de la gestión a los «outsiders» la ha protegido de esta clase de esclerosis.

6. Las tres revoluciones en el ámbito de la gestión

En la tercera parte, el autor aborda la forma en la que un potente trío, integrado por la tecnología, el capital y la globalización, ha forzado a las empresas a cuestionar sus antiguos supuestos sobre tamaño, fortaleza y estructura. De una era dominada por la certeza se ha pasado a otra caracterizada por una incertidumbre inusual. Wooldridge considera, sin embargo, que la explicación real de la revolución corporativa es mucho más profunda que la discutible decadencia del tamaño. Una corriente de pensadores estima que las empresas de todas las dimensiones están viviendo una transición desde un modelo societario basado en el control a otro basado en el emprendimiento.

6.1 Nuevos modelos de gestión empresarial

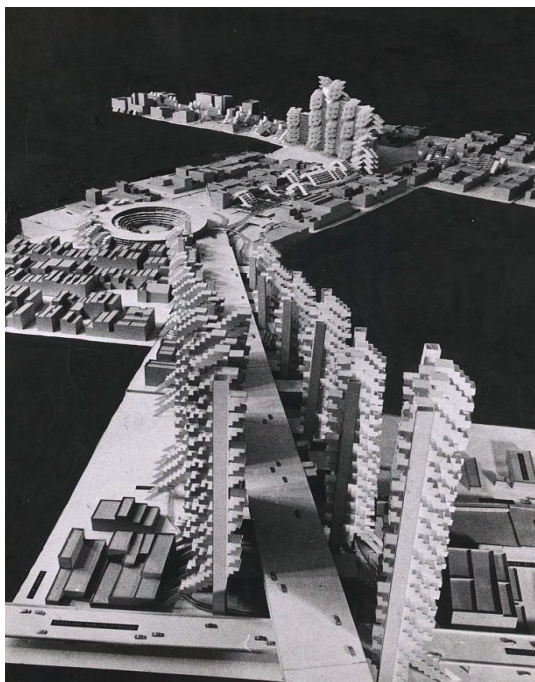
Algunos de los más grandes logros del capitalismo americano tuvieron lugar al amparo de la corriente del sloanismo, basada en la empresa multidivisional. A partir de los años setenta, el

sloanismo se vio atacado desde diversos frentes: bienes producidos mediante la denominada «lean production», sustentada en el trabajo en equipo; éxito de empresas carentes de un gran entramado burocrático; reingeniería de procesos hacia equipos transversales funcionalmente. Los cambios originados pueden ser atribuidos, a juicio de Wooldridge, a dos poderosas fuerzas: la creciente incertidumbre sobre el futuro y la importancia del conocimiento. Ante esta tesitura, uno de los ingredientes del modelo sloanista, la descentralización, se impuso a los postulados de los controles formales y la autosuficiencia.

Sin embargo, una descentralización a gran escala presenta el peligro de aparentar desembocar en una situación anárquica, convirtiendo la empresa en un mero conjunto de individuos. Una nueva colección de «building blocks» se hace precisa para cohesionarlos («core competencies», renovación, «networking» y cultura). El modelo emergente se enfrenta también a otros problemas (mayor complejidad de la función directiva, dependencia de alianzas empresariales a veces frágiles, dificultad para gestionar el conocimiento...).

6.2 El tiempo del emprendimiento

Dentro del ilustrativo repaso de las aportaciones que se analizan en la obra de referencia, le toca luego el turno a Norman MacRae, quien, según el autor, predijo casi todas las grandes revoluciones que cambiaron el mundo a partir de mediados del siglo veinte. Así, pronosticó que el capitalismo es-



taba destinado a ser transformado por una revolución empresarial, así como la privatización de la industria, «en una época en la que los seguidores de Roy Jenkins y John K. Galbraith estaban celebrando el triunfo de la “economía mixta”».

El auge del emprendimiento es, según Wooldridge, la segunda gran revolución en la gestión en los últimos treinta años: «los gobiernos de casi todo el espectro ideológico han abrazado el emprendimiento... El emprendimiento es una idea cuyo tiempo ha llegado». Pero un verdadero emprendedor no es cualquiera que inicia un pequeño negocio, sino alguien que ofrece una solución innovadora a un problema (frecuentemente no reconocido). Transita luego el autor por la figura del emprendedor, rebatiendo algunas falacias frecuentes. Finaliza la sección recogiendo las líneas de acción necesarias para impulsar a los emprendedores: como mínimo, asegurar la transparencia y el imperio de la ley; idealmente, apostar por un sistema universitario vibrante, abrirse a los «outsiders» y liberar la mente del concepto de destrucción creativa, en la medida en que una gran cantidad de creación no es de naturaleza destructiva.

6.3 El auge de las economías emergentes

El mundo fue puesto del revés, es la frase que da título al último capítulo de la tercera parte. La innovación frugal, uno de los factores detrás de esa transformación, es considerada solo una parte de una revolución mucho más amplia que se está dando en los países emergentes, la reinención de

los modelos de negocio. Para Wooldridge, en la fase de austeridad en la que se ha adentrado Occidente, la única forma de abordar todos los retos es asumir el manual del mundo emergente del valor para el dinero.

7. Los grandes debates de la actualidad

7.1 El papel del conocimiento y la innovación

La parte cuarta está dedicada a los grandes debates de la actualidad. El primero concierne al papel del conocimiento y la innovación. En una nueva alusión al autor de «El capital», el de la obra reseñada subraya que los trabajadores del conocimiento de Drucker han prevalecido sobre los proletarios de Marx como impulsores del crecimiento económico. El destino de las empresas está cada vez más determinado por su capacidad para movilizar y motivar los cerebros. Las sociedades intensivas en conocimiento necesitan introducir sistemas para la gestión del conocimiento. La cosa más difícil para las compañías es también la más importante: necesitan ser capaces de tolerar el fracaso. Es imposible asumir el paradigma de la ruptura de ideas sin fracasar unas cuantas veces en el intento.

Según Wooldridge, el enfoque más en boga para la innovación puede sintetizarse así: «la mejor manera de tener una buena idea es tener un montón de ideas». No obstante, considera más novedosa la moda de buscar las mejores ideas fuera de la propia organización. Apunta luego una reflexión que puede perturbar algunas creencias fuertemente arraigadas respecto a la atención a los clientes: «cuanto más oigas a tus mejores clientes, más sordo estás siendo para tus no clientes».

7.2 La estrategia y la planificación estratégica

La estrategia y la planificación estratégica centran luego la discusión. Dentro del esquema de Porter, una compañía no debe verse a sí misma como una sola unidad, sino como una cadena de valor de actividades concretas. Dos han sido las estrategias dominantes durante décadas, la de la diferenciación en el mercado y la del liderazgo basado en costes. Para Prahalad y Hamel, la mejor forma de abordar un mundo cada vez más incierto no es refugiarse en el cortoplacismo sino imaginar cómo será el mercado dentro de diez o más años y luego tratar desesperadamente de conseguirlo. Por su parte, John Kay arguye que la mejor forma de alcanzar nuestros objetivos es a menudo la más



indirecta.

7.3 El impacto de la globalización

La globalización acapara posteriormente una atención más que justificada. A pesar de este imparable fenómeno, la estrategia basada en la idea de que la tierra es plana ha quedado puesta en entredicho por la realidad. Los gustos siguen variando extraordinariamente de un sitio a otro y las distancias físicas, para innumerables actividades, no son irrelevantes. Por otro lado, lejos de convertir los gobiernos en algo marginal, la globalización ha venido a remarcar su importancia. El truco está en lograr un equilibrio entre la escala global y la relevancia local.

7.4 El gobierno corporativo en el punto de mira

El gobierno corporativo concentra algunos de los debates más intensos. Tres son las cuestiones esenciales: i) ¿Cuál es el fin de las sociedades: enriquecer a sus accionistas o contentar a todas las partes interesadas?; ii) ¿Hay una única forma de organizar las compañías o existen numerosos modelos viables?; iii) ¿Cuánto debe pagarse a los ejecutivos por sus esfuerzos?

Desde mediados del siglo diecinueve viene habiendo una guerra prolongada entre dos concepciones diferentes de una compañía: el ideal del accionista («shareholder») y el de la parte interesada («stakeholder»). Durante el período 1980-2000, las fuerzas del capitalismo del accionista eran las dominantes, pero más recientemente la balanza se inclina más hacia el lado del «stakeholder». Según Roger Martin, el precio de las acciones, eje del primer enfoque, constituye una medida engañosa, con base en el argumento de que el valor de las acciones aumenta como resultado de condiciones económicas generales, en vez de por el éxito de gestores individuales. Abogaba por que el ca-

pitalismo del accionista diera paso al capitalismo dirigido por el cliente, en el que la satisfacción del cliente sustituye el valor del accionista como la métrica clave. No han faltado otras propuestas de métricas, como la de Vineet Nayar, quien plantea poner en primer término a los empleados, lo que permite establecer el fundamento para el crecimiento a largo plazo.

En los últimos años se ha avivado la controversia acerca del nivel de las retribuciones de los ejecutivos. Se han expuesto diversos argumentos explicativos de la tendencia reciente de aumento de tales retribuciones. Según algunos puntos de vista, los «chief executive officers» (CEO) tienen un enorme poder para conformar el destino de las organizaciones que dirigen, por lo que hay que asegurar el poder contar con los mejores. Los críticos, sin embargo, señalan que las remuneraciones excesivas no están vinculadas a actuaciones excepcionales y cuestionan que haya que pagar tanto para retener a los directivos con más talento. Desde otra posición se apunta que un recorte de las retribuciones podría dar lugar a que personas ambiciosas eligiesen otras profesiones o continuar en el mundo académico. Wooldridge finaliza su recorrido por esta espinosa cuestión haciendo referencia a la teoría del torneo, analizada por Edward Lazear y Sherwin Rosen: la remuneración del CEO juega el mismo papel que los precios en otros torneos, produciendo beneficios generales para la organización como conjunto, no solo para los ganadores.

7.5 La gestión en el ámbito del sector público

El estudio de la gestión en el ámbito del sector público contó también con la aportación pionera de Drucker. A pesar de los novedosos enfoques aplicados, la obsesión del sector público por la gestión llegó a provocar diversos episodios trágicos, cuando los gestores se aferraron al logro de objetivos predefinidos, desatendiendo los problemas de los usuarios de los servicios públicos. No obstante los fallos y las frustraciones, el apetito del sector público por la teoría de la gestión es probable que aumente en los próximos años, en la medida en que la crisis de 2007-2008 ha colocado la cuestión del tamaño y el alcance de la intervención estatal de nuevo en el centro de la política. Sin una reforma seria, puede quebrar el estado del bienestar, sentencia Wooldridge.

8. El mercado de trabajo: las revoluciones silenciosas



La quinta parte de la obra se detiene en el estudio del trabajo en el contexto de la globalización. Ya hacia finales de los años setenta, Charles Handy había vaticinado que los trabajadores estaban destinados a vivir «vidas de cartera»: a medida que la esperanza de vida aumenta, mientras que la esperanza de vida en organizaciones se contrae, los trabajadores están llamados a emprender más de una carrera.

El mundo del trabajo está afrontando ahora su mayor cambio desde finales del siglo diecinueve, cuando se vivió el triunfo de las grandes organizaciones. Los cambios actuales son más complejos que los de entonces, sin que haya respuestas claras a preguntas sobre la tendencia del tamaño de las empresas o el poder de los empleados. Tales cambios están llevando a una nueva clase de economía, una economía dominada por agentes libres en vez de por organizaciones. Pero este argumento muestra debilidades. Así, las organizaciones tienen aún importantes ventajas sobre las redes de agentes libres, ya que poseen competencias y habilidades que no pueden ser replicadas fácilmente en el mercado abierto. Cuentan también con la ventaja de ser instituciones sociales. Las personas somos animales sociales, por lo que el futuro del trabajo estará dictado por la necesidad humana de pertenencia a un grupo como por la lógica de

la tecnología. En vez de disolverse en individuos atomizados, las organizaciones tienden a dividirse en dos grupos: un núcleo interior de trabajadores a tiempo completo y una periferia de trabajadores contratados y a tiempo parcial.

No podía faltar, naturalmente, alguna alusión al auge del trabajo femenino, que se concibe como una función del progreso económico. El autor considera que el libro clave del ascenso del feminismo fue realmente una obra de Daniel Bell en la que preveía el declive del sector manufacturero y el alza de los servicios, donde la mujer puede competir con el hombre. La mujer está subrepresentada en los tramos medio y alto de la escala ocupacional. La razón primordial es que muchas mujeres se ven forzadas a elegir entre la maternidad y la carrera profesional.

El debate acerca del contrato social ha resurgido con fuerza en los últimos años. En él se suscitan dos aspectos cruciales, el de las obligaciones de las empresas con sus empleados y el papel del Estado en un mercado de trabajo más flexible. Respecto a la primera, tiende a ganar peso la corriente que defiende que las empresas deben a sus trabajadores empleabilidad a lo largo de toda la vida, en lugar de empleo a lo largo de toda la vida; respecto a la segunda, tiende a reconocerse el importante



papel gubernamental para asegurar que los mercados de trabajo flexibles funcionen de manera eficiente y equitativa.

Para ilustrar la batalla por el talento, Wooldridge evoca la predicción de Churchill cuando manifestó, en 1943, que «los imperios del futuro serán imperios de la mente», para subrayar que, en coherencia, las batallas lo son por el poder del talento, que están comenzando a ser globales. Aporta una síntesis de la teoría de la desigualdad humana de Galton, que postula que cuanto más abierta es una sociedad, en mayor medida la aristocracia del talento reemplazará la aristocracia de nacimiento. Un mercado libre del talento puede aumentar las desigualdades sociales. En este sentido, el aumento de la participación en la renta total del 1 por ciento de personas más ricas en Estados Unidos entre 1980 y 2004 es imputable principalmente a las crecientes retribuciones concedidas al talento y las habilidades. A juicio de Wooldridge, los países que insistan en aferrarse al igualitarismo pagarán un alto precio. El fortalecimiento de la educación en las primeras etapas y la progresividad en el ámbito de la imposición son dos elementos esenciales para asegurar la existencia de igualdad.

9. Conclusiones

Ya en el capítulo de conclusiones, Wooldridge señala que el recorrido efectuado por la teoría de la gestión lleva a dos impresiones inmediatas: su enorme éxito comercial y su estado de confusión. No escatima un buen surtido de críticas hacia la teoría de la gestión, que «ha sido un imán para una gran cantidad de sinsentidos a lo largo de los últimos cien años». Sin embargo, existe un sólido argumento en defensa de la misma. Las compañías pueden ser vulnerables a novedades absurdas, pero también están dirigidas por personas inteligentes que tratan de dar sentido a un mundo enloquecidamente complicado. Pueden extraerse lecciones generales de lo que hacen las compañías y luego usarse para ayudar a otras empresas a operar mejor.

Los desarrollos recientes (auge de internet, protagonismo de los mercados emergentes, emprendimiento social, organizaciones híbridas...) están introduciendo una gran cantidad de incertidumbre en el corazón de los negocios. La inestabilidad del mundo empresarial significa que las empresas están siempre afrontando nuevos problemas y buscando nuevas soluciones. A pesar de sus sombras, queda bastante tiempo —concluye Wooldridge— para que pueda prescindirse de los teóricos de la gestión.

Al fin y al cabo, como señaló Drucker, «la gestión es el órgano que convierte un grupo en una organización, y los esfuerzos humanos en actuación», aunque no debemos olvidar la lección que este último nos dejó escrita: «ninguna institución puede posiblemente sobrevivir si necesita genios o superhombres para gestionarla. Debe organizarse de tal manera que pueda operar bajo el liderazgo de seres humanos normales».

Si las enseñanzas del gran pensador de la teoría de la gestión son inestimables, quizás lo son mucho más las que se proyectan sobre la propia esfera personal: «Cultiva tanto talentos como puedas y tu mente seguirá creciendo. Céntrate demasiado en una sola cosa y se estrechará y atrofiará».

ENSAYOS Y NOTAS

El impuesto de Tobin en versión original

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

El Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía

Fernando Marcos Gómez

Apuntes sobre el valor económico del español

Celia Muñoz Zayas y Rafael Muñoz Zayas

El impuesto de Tobin en versión original

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

Resumen: El objeto de esta nota es poner de manifiesto los aspectos esenciales de la propuesta originaria conocida como «impuesto de Tobin», consistente en un tributo sobre las operaciones en divisas con objeto de frenar los movimientos especulativos.

Palabras clave: Impuesto de Tobin; divisas; tipos de cambio; volatilidad; ayuda al desarrollo.

Códigos JEL: F31; F35; H20.

James Tobin (1918-2002) fue galardonado en el año 1981 con el Premio Nobel de Economía por su análisis de los mercados financieros y sus relaciones con las decisiones de gasto, empleo, producción y precios. Sin embargo, las extraordinarias cotas de popularidad alcanzadas por el nombre del insigne economista estadounidense no han estado asociadas al cuerpo central de sus importantes aportaciones al pensamiento económico, sino a una propuesta de carácter impositivo. Esta, además, no se corresponde —aunque sí pueden identificarse algunos paralelismos— con la formulada, con fines instrumentales, en el año 1971, en el desarrollo de la Conferencia Anual de Historia Económica Eliot Janeway en honor a J.A. Schumpeter, en un intento de ofrecer medidas que pudieran aumentar la eficacia de las políticas macroeconómicas practicadas por los EE.UU. (Tobin, 1974).

La comúnmente conocida como «tasa de Tobin» (más correctamente, en todo caso, se trataría de un impuesto y no de una tasa) va orientada a la exigencia de una contribución, en la forma de carga impositiva, a las entidades financieras con dos objetivos básicos: cubrir los costes de las intervenciones públicas de rescate bancario y evitar la asunción excesiva de riesgos que pueden acabar teniendo consecuencias sistémicas (Domínguez Martínez, 2010).

No es el propósito de esta nota entrar a analizar el contenido de las propuestas que se adscriben a esta dirección, sino poner de manifiesto los aspectos básicos de la propuesta originaria del citado

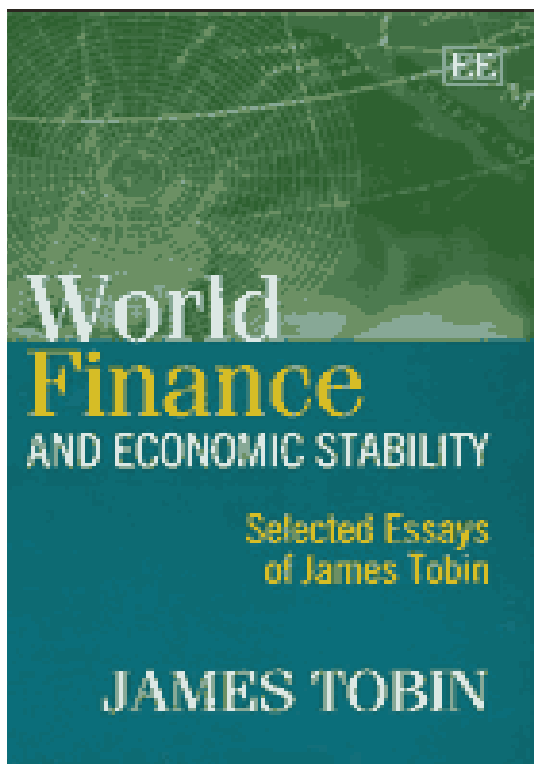
Premio Nobel¹. La propuesta de Tobin consistía en la aplicación de un impuesto sobre todas las transacciones efectuadas que implicasen la adquisición de divisas al contado². Dicho impuesto originaría una carga particularmente elevada para aquellos agentes que mantuvieran las divisas adquiridas durante períodos relativamente cortos. Dado el impresionante volumen de operaciones en divisas que se realizan diariamente (en torno a 3,5 billones de dólares en 2010), incluso un tipo de gravamen muy moderado tendría una enorme capacidad recaudatoria, que podría destinarse a financiar programas de asistencia al desarrollo.

A fin de apreciar el sentido de la propuesta originaria, debe tenerse presente, como ha destacado la OCDE (2002, pág. 185), que aquella se lanzó en el contexto de la ruptura del sistema de tipos de cambios fijos (aunque ajustables) instaurado en Bretton Woods. La motivación de Tobin era frenar las operaciones especulativas y, así, atenuar la volatilidad de los mercados de divisas, que pueden desencadenar importantes distorsiones en las pautas del comercio y la asignación internacional de los recursos.

Sin embargo, la evidencia acumulada de otros mercados financieros en los que se han aplicado

¹ La propuesta se inspiraba en los planteamientos recogidos en la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero de Keynes, de establecer un tributo de pequeña cuantía sobre aquellas operaciones llevadas a cabo en los mercados de valores que pudieran conducir a episodios de inestabilidad en la economía.

² No se excluía la posibilidad de aplicar exenciones a determinadas categorías de operadores del mercado como los bancos centrales.



impuestos sobre las transacciones no permite dar una respuesta contundente acerca del logro del mencionado objetivo de disminución de la volatilidad: según la OCDE (2002, pág. 186), «un “impuesto de Tobin” penaliza las operaciones de alta frecuencia sin discriminar entre los intercambios que pueden ser desestabilizadores y aquellos otros que ayudan a anclar los mercados aportando liquidez e información”. Como solución a la posible ineficacia de un impuesto puro sobre las transacciones, se ha propuesto una estructura en dos niveles: un tipo de gravamen reducido para las transacciones normales y un recargo sobre los beneficios de transacciones a muy corto plazo consideradas como ataques especulativos sobre monedas concretas (Spahn, 1996). De igual manera, se ha planteado la aplicación de una bonificación en los tipos soportados por los agentes que presentan una alta elasticidad a la actividad, como son las entidades financieras (Jetin, 2007).

Por otro lado, existe un alto grado de coincidencia acerca de la necesidad de alcanzar un acuerdo global para garantizar una aplicación del tributo a escala mundial; de lo contrario, las operaciones tenderían a desplazarse hacia aquellos mercados no sujetos a la obligación impositiva³. Asimismo,

³ La aplicación de un impuesto sobre las adquisiciones de valores de entidades radicadas en el Reino Unido («stamp duty») vendría a desafiar dicha creencia, lo que no impide reconocer que un inversor extranjero estará dispuesto a pagar un menor precio por las acciones de las compañías británicas.

el acuerdo sería preciso para destinar el importe de la recaudación –supuestamente de soberanía nacional– a programas de ayuda al desarrollo.

Como se ha señalado, la capacidad recaudatoria potencial del impuesto de Tobin es muy grande. Con un tipo de gravamen del 0,5 por ciento, una estimación referida al año 2001 arrojaba una cifra de 1,5 billones de dólares anuales (OCDE, 2002, pág. 194). No obstante, no hay que perder de vista que la introducción del tributo haría caer de manera notable la base imponible, caída que ha llegado a cifrarse en un 66 por ciento (OCDE, 2002, pág. 195).

En cualquier caso, poco antes de su fallecimiento, Tobin (2001) confesaba que la vertiente recaudatoria no era su preocupación esencial: «para mí, recaudar dinero no es precisamente lo más importante. Yo quería frenar el tráfico de divisas; los ingresos fiscales son para mí un subproducto».

Por último, otra cuestión sumamente importante que no puede obviarse en el debate sobre la propuesta analizada concierne a la posible traslación de la carga impositiva, a través de ajustes en los precios y salarios, y que podría acabar siendo soportada por personas distintas a los operadores en divisas. Incluso podría darse el resultado paradójico, destacado por la OCDE (2002, pág. 196), de que la carga recayera en los países en vías de desarrollo a los que se pretende apoyar.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2010): «Nuevos tiempos impositivos para el sistema financiero», La Opinión de Málaga, 6 de enero.

JETIN, B. (2007): «A tax on currency transaction, against speculation and for global common goods», International Journal of Public Affairs, vol. 3.

OCDE (2002): «Exchange market volatility and securities transaction taxes», OECD Economic Outlook, n.º 71.

SPAHN, P. B. (1996): «The Tobin tax and exchange rate stability», Finance & Development, junio.

TOBIN, J. (1974): «The New Economics, on decade older», Princeton University Press, Princeton, N. J.

TOBIN, J. (2001): «Entrevista», El País, 3 de septiembre.

El Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía

Fernando Marcos Gómez

Resumen: El objeto de esta nota es mostrar los elementos básicos del Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito andaluzas, así como sus antecedentes, para a continuación ofrecer una valoración de su aplicación.

Palabras clave: Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía.

Códigos JEL: H20; H22; H32; G21.

1. Antecedentes

La Ley 11/2010, de 3 de diciembre, de medidas fiscales para la reducción del déficit público y para la sostenibilidad (B.O.J.A. de 15 de diciembre) crea, en su artículo sexto, el Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía (IDCECA). De acuerdo con lo dispuesto en la Disposición final tercera, se produce su entrada en vigor el 1 de enero de 2011.

Este impuesto pretende dar respuesta de modo simultáneo a una doble necesidad:

— Por un lado, en el actual contexto de crisis económica, cuyo foco principal se ha situado en el sector financiero, son muchos los ciudadanos y los grupos de opinión que están demandando la aplicación de un gravamen sobre las entidades financieras.

— Por otro lado, la necesidad creciente de las Administraciones Públicas de equilibrar sus presupuestos, junto con la inexistencia de una figura tributaria de esta naturaleza en el ámbito estatal, ha abierto la puerta a las Administraciones Autonómicas a la creación de un impuesto como este.

El impuesto andaluz tiene como antecedente inmediato el establecido por la comunidad autónoma de Extremadura, que aprobó mediante Ley 14/2001, de 29 de noviembre, el Impuesto Sobre los Depósitos en las Entidades de Crédito de la comunidad autónoma de Extremadura. Aunque se trata de una figura cuya conformidad con nues-

tra norma suprema está pendiente de pronunciamiento por parte del Tribunal Constitucional, la comunidad autónoma de Andalucía ha establecido su propia figura, con unos elementos muy similares a su cuestionado antecedente.

2. Elementos básicos del impuesto

El impuesto de nueva creación se define como un impuesto propio de la comunidad autónoma de Andalucía, de carácter directo, cuyo hecho imponible está constituido por la tenencia de depósitos de clientes que comporten la obligación de restitución.

2.1. Sujetos pasivos

De acuerdo con el artículo cinco, son sujetos pasivos, a título de contribuyentes, las entidades de crédito, entendiendo como tales las así definidas en el artículo 1 del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio, sobre adaptación del derecho vigente en materia de entidades de crédito al de las Comunidades Europeas, es decir, toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza¹.

¹ De acuerdo con la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de marzo de 2000, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio.

El concepto incluye:

- El Instituto de Crédito Oficial.
- Los Bancos.
- Las Cajas de Ahorros y la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Las Cooperativas de Crédito.
- Los Establecimientos Financieros de Crédito.

Los sujetos pasivos no podrán repercutir a terceros la cuota del impuesto.

2.2. Exenciones

En el artículo cuatro se establecen exenciones subjetivas (aunque el artículo los menciona como supuestos de no sujeción). Quedan así fuera del ámbito del impuesto:

- El Banco de España y las autoridades de regulación monetaria.
- El Banco Europeo de Inversiones.
- El Banco Central Europeo.
- El Instituto de Crédito Oficial.

2.3. Base imponible

La base imponible está constituida por el resultado de promediar aritméticamente el saldo final de cada trimestre natural del período impositivo correspondiente a la partida «4. Depósitos de la clientela» del pasivo del balance reservado de las entidades de crédito, incluidos en los estados financieros individuales que se correspondan con depósitos en sedes centrales u oficinas situadas en Andalucía. Este importe se minorará en las cuantías de los «Ajustes por valoración» incluidos en las partidas 4.1.5, 4.2.5, 4.3.2 y 4.4.5 que correspondan a sedes centrales u oficinas situadas en Andalucía.

La cuantificación de la base imponible se ha convertido en uno de los puntos problemáticos

del impuesto. Por un lado, la Dirección General de Tributos de la Comunidad Autónoma ha optado por una interpretación literal de la norma, entendiendo que todo lo que deba figurar en ese epígrafe 4 del balance debe integrar la base imponible. Pero, por otro lado, la actividad bancaria no es tan sencilla como para saber siempre dónde están exactamente ubicados los fondos que se contabilizan en ese epígrafe.

Mencionemos algunos ejemplos:

— Títulos representativos de deudas con garantía hipotecaria: la duda surge en relación a qué títulos deben tenerse en cuenta para cuantificar la base imponible, si los adquiridos por residentes en Andalucía, los relativos a inmuebles situados en Andalucía o aquellos en los que ambos, inmueble y tenedor, se encuentren situados en Andalucía.

— Banca telemática: Si se trata de banca que opera por vía telefónica o telemática, no está claro dónde debe situarse el depósito que en tal caso pudiera constituirse. Se considera que toda operación llevada a cabo por esta vía está asociada a una oficina y que, si tal oficina está ubicada en Andalucía, forma parte de la base imponible. Sin embargo, se puede ver claramente que se trata de un criterio establecido de forma no muy ortodoxa y que puede llevar a situaciones dudosas o no equitativas entre entidades que cuentan con clientes en Andalucía, pero no con oficinas.

2.4. Cuota tributaria y deducciones:

La cuota tributaria será el resultado de aplicar a la base imponible la escala de gravamen recogida en el cuadro 1.

Se establecen, asimismo, deducciones generales y específicas cuya aplicación tiene como límite el importe de la cuota íntegra:

1. Las deducciones generales se establecen en función de la ubicación del domicilio social y de las oficinas situadas en Andalucía. Son las siguientes:

Cuadro 1: Cuota tributaria resultante de aplicar la base imponible a escala de gravamen

Base imponible hasta (euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto base imponible Hasta (euros)	Tipo aplicable (Porcentaje)
		150.000.000	0,3
150.000.000	450.000	450.000.000	0,4
600.000.000	2.250.000	En adelante	0,5

Fuente: Elaboración propia.

- 200.000 euros, cuando el domicilio social de la entidad se encuentre situado en Andalucía.

- 5.000 euros por cada oficina situada en Andalucía. Esta cantidad se elevará a 7.500 euros cuando la oficina se encuentra radicada en un municipio cuya población de derecho sea inferior a 2.000 habitantes.

2. Las deducciones específicas se podrán aplicar cuando la entidad participe en créditos, préstamos o inversiones señalados a tal efecto en las leyes de Presupuestos de Andalucía de cada año. Igualmente se podrán aplicar deducciones específicas por lo importes destinados a la obra social de las Cajas de Ahorros y el Fondo de Educación y Promoción de las Cooperativas de Crédito, que puedan entenderse efectivamente invertidos en el período impositivo en Andalucía.

La Ley de Presupuestos para 2011 señala que serán deducibles los importes de aquellos créditos y préstamos, así como de inversiones, destinados en el ejercicio a:

— Aumentar el saldo de crédito vivo, respecto al ejercicio anterior, destinado a la financiación de iniciativas empresariales de sociedades no financieras y autónomos en Andalucía, excepto las actividades inmobiliarias y proyectos de inversión residencial.

— La financiación de proyectos de colaboración público-privada realizados en Andalucía.

— La financiación de proyectos empresariales declarados a tal efecto por la Comisión Delegada del Gobierno de la Junta de Andalucía para Asuntos Económicos:

- Mediante Orden de 16 de septiembre de 2011, se declaran proyectos empresariales con financiación deducible, a efectos del Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en Entidades de Crédito en Andalucía, los que constituyan procesos de integración de la oferta o de mejora de sus estructuras comerciales que contribuyan a la eficiencia del sector olivarero de Andalucía.

- Mediante Orden de 16 de septiembre de 2011, se declaran proyectos empresariales con financiación deducible, a efectos del impuesto sobre los depósitos de clientes en las entidades de crédito en Andalucía, los que se destinen a la implantación de empresas, y a la



ampliación de las ya existentes, en los parques científico-tecnológicos inscritos en el Registro Electrónico de Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento.

- Igualmente serán deducibles, los importes de créditos y préstamos, así como de inversiones, destinados a la financiación de proyectos de interés para la comunidad autónoma de Andalucía, además de los importes de cualesquiera otros proyectos, sea cual sea su naturaleza, de interés de la comunidad autónoma de Andalucía, que sean declarados en el ejercicio 2012 por la Comisión Delegada del Gobierno de la Junta de Andalucía para la Estabilidad Fiscal y Financiera y la Organización del Sector Público.

— Los importes destinados a la Obra Social de las Cajas de Ahorros y el Fondo de Educación y Promoción de las Cooperativas de Crédito, efectivamente invertidos en el período impositivo en Andalucía.

2.5. Período impositivo y devengo del impuesto

Con carácter general, el período impositivo es el año natural y el impuesto se devenga el último día del período impositivo. Los sujetos pasivos deberán determinar e ingresar la deuda tributaria mediante el sistema de declaración-liquidación en el mes de julio de cada año.

Por último, los sujetos pasivos quedan obligados a realizar un pago a cuenta del IDCECA en el

mes de julio de cada ejercicio, correspondiente al período impositivo en curso.

El importe del pago a cuenta se obtendrá multiplicando por 0,001 la base imponible correspondiente al ejercicio anterior.

2.6. Gestión del impuesto

Como suele ocurrir en la ley de cada impuesto, se establece una habilitación expresa para que en órgano competente, en este caso la Consejería que lo sea en materia de Hacienda, establezca el lugar y forma de declarar e ingresar el impuesto, así como los modelos que deben utilizarse para ello.

Una de las cuestiones más peculiares es, precisamente, el modo en que queda regulada la obligación de hacer efectiva la cuota tributaria y el pago fraccionado. La propia ley del Impuesto establece que ambos deben hacerse efectivos durante el mes de julio, pero la Orden de 24 de marzo de 2011 va un paso más allá al aprobar el modelo de declaración.

El modelo lleva el número 741 y establece un mecanismo de cálculo cuando menos llamativo, ya que, en el mismo modelo se cuantifica el impuesto definitivo correspondiente al ejercicio anterior, descontado el pago a cuenta que se hubiese ingresado previamente, adicionando el pago a cuenta del ejercicio siguiente. Este mecanismo hace que, pese a que está regulado el modo en que debe procederse a la devolución de las cuotas ingresadas en exceso, en la práctica puede resultar muy complicado que el resultado de las operaciones que deben llevarse a cabo en este modelo sea a devolver. Por explicarlo de modo algo más claro, resumimos a continuación el método de cálculo (cuadro 2).

3. Cuestiones controvertidas

Como se puede deducir de lo expuesto anteriormente, existen numerosos puntos en el impuesto sobre los que la interpretación puede resul-

tar muy complicada. Es más, una de las cuestiones más llamativas del impuesto es que su regulación no sea más que poco más de dos páginas del Boletín Oficial y una breve Orden de la Consejería de Hacienda y Administración Pública. A ello se añade una actividad interpretativa desde la Dirección General de Tributos de la Junta de Andalucía bastante escasa.

Las consultas que hasta la fecha se han emitido resuelven algunas de las dudas que se venían planteando. Las resumimos a continuación:

— Consulta 20/2011: Relativa a la gestión del impuesto:

Los sujetos pasivos que prevean que la cuota final resultante del Impuesto será cero, no se encuentran exonerados de proceder a realizar el pago a cuenta en la forma y cuantía establecida por la normativa del tributo.

— Consultas 29/2011 y 38/2011: Relativas a las deducciones

El apartado siete del artículo sexto de la Ley 11/2010 establece una remisión al artículo 41 de la Ley 12/2010 de Presupuesto de la comunidad autónoma de Andalucía para el año 2011, y declara como partida deducible en la cuota del Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito de Andalucía, la financiación de proyectos de colaboración público-privada realizada en Andalucía. En este sentido, la Dirección General de Financiación y Tributos de la Consejería de Hacienda y Administración Pública en consultas números 29/2011, 38/2011 y 16/2011, considera una condición obligatoria para la aplicación de la deducción que la financiación se instrumente a través de un proyecto o contrato de naturaleza público-privada.

En ambas consultas se declara como órgano competente a la Dirección General de Finanzas para emitir informe en el que se declare si el pro-

Cuadro 2: Método de cálculo del importe a ingresar o devolver del modelo 741

	Cuota íntegra
-	Deducciones generales y específicas
=	Cuota líquida
-	Pago a cuenta ingresado en el mes de julio del año anterior
=	Cuota diferencial
+	Pago a cuenta correspondiente al ejercicio en curso
=	Importe a ingresar o devolver

Fuente: Elaboración propia.

yecto cumple con el requisito obligatorio, es decir, que la naturaleza del proyecto sea público privada.

Asimismo, en consulta número 38/2011 se detalla lo que se entiende como proyectos de colaboración público privado, estableciéndose que serán *«aquellos en que las actividades desarrolladas de manera habitual por la Administración Pública, y sin perder el carácter público de las mismas, utilizan de una manera directa la financiación y las capacidades de gestión del sector privado experto, produciéndose una transferencia mayoritaria de los riesgos relacionados con la actividad al privado»*.

No obstante lo anterior, en la citada consulta, se comunica que podrá declararse la financiación como deducible a pesar de que la misma no se haya realizado de forma directa al órgano público, sino de forma indirecta, es decir, financiándose al sector privado, pero repercutiendo el beneficio de dicha financiación en los organismos públicos.

— Consulta 16/2011: En relación con las deducciones para Cajas de Ahorros que están en proceso de conversión a banco

En relación con la deducción específica correspondiente a la Obra Social de las Cajas de Ahorro, el criterio de la Dirección General de Financiación y Tributos de la Consejería de Hacienda y Administración Pública de la Junta de Andalucía, en base al apartado 7.3 b) del artículo sexto de la Ley 11/2010, es que solamente podrán gozar del citado beneficio fiscal las Cajas de Ahorros. No pudiendo aplicarse el mismo otras formas de jurídicas financieras, como podrían ser las entidades bancarias. Para ello habrá de estarse a la forma jurídica que revestía la entidad a fecha de devengo del Impuesto.

Por último, el centro consultivo señala que habrán de incluirse en la base imponible del Impuesto cualquier producto financiero que conta-

blemente esté incluido en el epígrafe 4 del pasivo del balance («Depósitos de clientela») conforme a lo establecido en la Circular 4/2004, del Banco de España, con independencia de sus características o de la denominación del mismo.

4. Valoración y conclusiones

Para concluir con nuestro análisis, no puede sino resultar llamativo que la comunidad autónoma de Andalucía se haya «atrevido» a establecer un impuesto de esta naturaleza de forma autónoma e independiente.

Por un lado, la constitucionalidad de su antecedente inmediato, el impuesto extremeño, no ha sido aún confirmada. De este modo, resultaba más que previsible que el impuesto andaluz acabase siendo también recurrido ante el Tribunal Constitucional. Así ha ocurrido y al menos una entidad financiera ha recurrido ya el impuesto de la comunidad autónoma de Andalucía.

Por otro lado, resulta también «atrevido» regular un impuesto como este en un contexto como el actual, en el que existen importantes tensiones sobre el sector financiero y en el que están siendo objeto de estudio otras figuras impositivas sobre esta actividad. La más destacada es la denominada «tasa Tobin».

El sector financiero es, probablemente, aquel en el que se manifiesta de modo más extremo lo que se ha dado en llamar «globalización». Por lo tanto, si concluimos que debe existir algún tipo de gravamen sobre la actividad financiera, resultará claro que el ámbito local no es el más indicado para establecerlo, sino que, como poco, debe ser nacional, cuando no un tributo concertado y de regulación homogénea entre todos los países de la Unión Europea.

Apuntes sobre el valor económico del español

Celia Muñoz Zayas y Rafael Muñoz Zayas

Resumen: En el presente ensayo se pone de manifiesto el valor económico del español a través de un breve examen de los factores que han propiciado su auge como lengua de comunicación en el mundo. Se exponen las cifras del mismo y se realiza un breve repaso de los principales estudios realizados sobre su valor económico, destacándose el análisis DAFO realizado en la I Acta Internacional de la Lengua Española. Finalmente se realizan unas breves conclusiones sobre el valor futuro del español.

Palabras clave: Valor económico del español; DAFO; bien intangible.

Códigos JEL: A12; F29; Z10.

1. Introducción

Ya los primeros gramáticos de la lengua española vislumbraron —a finales del siglo XVI— que el valor económico de una lengua está ligado al poder político de un imperio, pues su auge o caída corre parejo al influjo que ejerce su dominio militar o económico durante una época determinada (Nebrija, 1492). Durante el periodo de máximo desarrollo del imperio español (1560-1640), la lengua española alcanzó su mayor extensión territorial en el mundo y sustituyó al latín y al francés como lengua de cortesía en las cortes europeas. Esta situación de facto se tradujo en el hecho de que la producción de gramáticas españolas destinadas a la enseñanza como lengua extranjera se convirtiera en una de las actividades más lucrativas ligadas a la cultura española durante los siglos XVI y XVII. Como es de suponer, el valor económico de la lengua española ha seguido el ciclo decreciente de su influencia en el mundo de la mano del ocaso de su imperio político, siendo sustituido como lengua de comunicación por el inglés, primero, por la hegemonía que el imperio británico impuso en gran parte del mundo y, más tarde, por el poderío económico y militar que EE.UU. ha mostrado durante el siglo XX y principios del XXI.

Sin embargo, en términos generales, el auge del español en el mundo se ha visto favorecido, en los últimos años del siglo XX y primeros del siglo

XXI, por una conjunción de factores entre los que podemos enumerar los siguientes:

— En primer lugar, una década de bonanza inusual de la economía española, que arranca a mediados de la última década del siglo pasado y que alcanza hasta 2007 (Domínguez y López, 2011), cuando los efectos de la crisis económica internacional se hicieron visibles (López, 2009). Durante este periodo, la población española creció en más de seis millones de habitantes, crecimiento de la población paralelo al aumento de la oferta de empleo; además, su renta per cápita convergió con la media europea pasando del 71 por ciento con respecto a la Europa de los Quince en 1985 a un 100,7 por ciento tras las últimas ampliaciones que han desembocado en la Europa de los Veintisiete. Este periodo de bonanza económica situó a la economía española entre las diez primeras economías mundiales y llegó a recibir la denominación de «milagro español». Durante estos años, la economía española llegó a alcanzar tal relevancia que pugnó por ser admitida en el grupo de los mayores países industrializados y de mayor peso económico a escala mundial denominado G-8.

— En segundo lugar, el crecimiento de la población hispana en los EE.UU. de América y el creciente poder económico y político de esta minoría, que en fechas cercanas (2011) ha superado en habitantes —por primera vez en su historia— a la comunidad afroamericana de este país. La pujanza

za de la lengua española en EE.UU. y su creciente influencia tiene su reflejo en el prestigio que en la industria musical han alcanzado los Grammy latinos o la presencia, creciente, de actores de origen hispano en la industria de cine norteamericana. La penetración del español en la población hispana o de origen hispano mayor de cinco años que recoge el censo de 2010 nos da una idea aproximada de su importancia (cuadro 1), dado su alto número de habitantes.

— En tercer lugar, por la bonanza de las economías hispanoamericanas —excluyendo a Brasil—, que son consideradas como un mercado homogéneo, de población creciente y capacidad económica en aumento, cuyas economías, en la situación actual mundial de desaceleración, con todas las previsiones de crecimiento revisadas fuertemente a la baja por la crisis de deuda soberana y financiera en Europa, tendrán un buen comportamiento, como se puede apreciar en las previsiones de crecimiento de las principales economías hispanas del continente americano.

— Sus economías han despertado el interés de las grandes multinacionales europeas, especialmente españolas, así como de las multinacionales estadounidenses, que desde finales del siglo XIX y principios del XX han concebido a los países hispanos como su territorio natural de expansión¹.

— En cuarto lugar, otro de los factores relevantes en el auge del español en el mundo y, por consiguiente, de su valor económico, radica en la importancia que nuestro idioma ha alcanzado en Brasil, décima economía mundial en la actualidad y quinto país del mundo en extensión, con una población cercana a los 190 millones de habitantes. La economía brasileña —impulsada por los principios que recoge en su carta magna— ha suscrito en los últimos años una serie de acuerdos de índole comercial con los países hispanos de Sudamérica que suponen una oportunidad de negocio inmejorable para estos países: es miembro de Mercosur (1997) y en 1999 firma el Acuerdo

¹ Esta concepción de Sudamérica como territorio natural de expansión en lo económico y en lo militar por parte de EE.UU. arranca desde mediados del siglo XIX, con diferentes intervenciones militares desde 1846, con la primera guerra entre EE.UU. y México, hasta las recientes invasiones de Granada (1983) y Panamá (1989). El sustento político de esta política expansionista ha sido la conocida como «doctrina Monroe», retomada por el presidente T. Roosevelt a principios del pasado siglo, y que sigue siendo foco de tensiones regionales en la zona: en el pasado por la relaciones de Cuba con la U.R.R.S. y en la actualidad por las relaciones políticas, económicas y militares que se están fraguando entre la República Bolivariana de Venezuela y la República Islámica de Irán.

Cuadro 1: Porcentaje de la población mayor de cinco años que habla español en EE.UU. (Porcentaje sobre total)

Área geográfica	% (s/total)
EE.UU.	12,8
Alabama	3,4
Alaska	3,3
Arizona	20,4
Arkansas	5
California	28,9
Colorado	12,2
Connecticut	10,5
Delaware	6,9
Columbia	6,9
Florida	20,1
Georgia	7,8
Hawaii	2
Idaho	7,9
Illinois	13
Indiana	4,4
Iowa	4
Kansas	7,2
Kentucky	2,5
Louisiana	3,5
Maine	0,8
Maryland	6,6
Massachusetts	7,8
Michigan	2,7
Minnesota	3,8
Mississippi	2,3
Missouri	2,6
Montana	1,3
Nebraska	6,8
Nevada	20
New Hampshire	2,1
New Jersey	15,3
New Mexico	29,3
New York	14,8
North Carolina	7,2
North Dakota	1
Ohio	2,2
Oklahoma	6,1
Oregon	8,6
Pennsylvania	4,3
Rhode Island	10,9
South Carolina	4,5
South Dakota	2
Tennessee	3,8
Texas	29,6
Utah	9,5
Vermont	1,2
Virginia	6,7
Washington	8,1

Fuente: U.S. Census Bureau y elaboración propia.

de Implementación Económica entre Brasil y los países que conforman la CAN (Comunidad Andina). Pertenece, a su vez, al denominado G-20. Por otra parte, la importancia de la lengua española en Brasil deviene por la reciente aprobación de la Ley 11.161, en 2005, conocida como «Ley del español», que pretende instaurar la enseñanza del español como obligatoria en la enseñanza

fundamental (equiparable a la antigua Enseñanza General Obligatoria (EGB), en los cursos de quinto al octavo, pretendiendo llegar a cerca de nueve millones de alumnos.

— En quinto lugar, no podemos olvidar la globalización y las corrientes migratorias que se han producido desde Latinoamérica a EE.UU. y a España, y desde nuestro país hacia otros países del ámbito Europeo en la actualidad. Estos movimientos migratorios están ampliando las fronteras del español continuamente.

2. El español en cifras

Una vez señalados estos factores, que indican las razones por las que la lengua española en nuestros días es una de las más valoradas, pasemos a examinar las cifras de nuestro idioma.

La lengua española es la cuarta lengua más hablada en el mundo. Cuenta, aproximadamente, con 460,2 millones de hablantes, entre los que se incluyen, tanto a nativos, como a no nativos y aprendices de la lengua. Del total mencionado, 359 millones tienen al español como idioma oficial en un total de 21 países (19 pertenecientes al continente americano, Guinea Ecuatorial y España). Otros 46,5 millones lo hablan en países donde no es lengua oficial, de estos, aproximadamente 39,5 millones pertenecen a EE.UU. Además, está considerada como la segunda lengua utilizada como medio de comunicación después del inglés. La tendencia de estas cifras es a seguir creciendo en los próximos años por encima del chino, francés, inglés y ruso, de modo que en 2020 se alcance una cifra cercana a los 500 millones de hispanohablantes. Sin embargo, la mayor potencia de la lengua española no se encuentra en su peso demográfico, comparada con la proyección de la población china para ese mismo año (1.388 millones de personas), sino en otros factores que reseñaremos a continuación.

La lengua española ha crecido durante la primera década del siglo XXI en todo el mundo, de la misma forma que ha crecido la denominada industria cultural alrededor de nuestro idioma: la publicidad, el marketing, los medios de comunicación, la edición de libros, la producción de música y películas, el sector de los videojuegos, entre otras, ganan posiciones en los mercados internacionales gracias a la fortaleza de un idioma que ha gozado de una posición de privilegio durante la primera década de este siglo y, pese a estar inmerso nuestro país en una aguda situación de crisis económica, aún está de moda en gran parte

del mundo favorecido por el turismo, único sector productivo que parece ser capaz de sortear estos años de dificultades económicas, aunque sea por factores ajenos a la propia industria y situación de nuestro país. Además, la fortaleza de las economías latinoamericanas se refleja en el estudio de Pricewaterhouse (2005) «Global Entertainment and Media Outlook: 2011-2015», en el que esta pujanza se refleja al ser la zona en que la industria del entretenimiento tendrá un mayor incremento a escala mundial, con un crecimiento del 10,5 por ciento en tasa anual compuesta, entre 2011 y 2015.

Por lo tanto, el español, como idioma de importante utilidad, rentabilidad y valor económico, es un gran negocio en términos globales. En palabras de Rafael Escudero, presidente de la Fundación Biblioteca de Literatura Universal, «es el petróleo de los países hispanos, una poderosa materia prima para centenares de industrias culturales propias de nuestros días» (Escudero, 2010).

Sin embargo, en una sociedad contemporánea que tiende a pasos agigantados a una digitalización de sus usos y costumbres, desde la lectura a la producción y consumo de todo tipo de productos culturales, destaca la escasa presencia del español en la Red, al menos en su dimensión social, en la que apenas un 7,9 por ciento de los usuarios de la red a escala mundial se comunican en la lengua española. Esta debilidad de la presencia de la lengua española en Internet va asociada a la falta de divulgaciones de carácter científico y económico en español (entre el 80 por ciento y el 90 por ciento se hace en inglés) (Noceda, 2006). Aunque el área hispanohablante ha avanzado en el desarrollo de la sociedad de la información, se ha podido comprobar, tanto la situación de retraso relativo en que sigue instalada, como las diferencias entre los países latinoamericanos frente al inglés (Quirós, 2011). Además, pese a los esfuerzos de los últimos años, existen pocas redes profesionales de cooperación a pesar de los esfuerzos de las academias y las bibliotecas y, aunque no resulte particularmente significativo, ya que los principales buscadores a nivel internacional facilitan búsquedas en nuestro idioma (el funcionamiento de los buscadores se realiza mediante algoritmos), es sorprendente que una de las lenguas con mayor presencia a escala universal no cuente con un buscador nativo en internet. En definitiva, persiste una inferioridad manifiesta del español a escala global dentro de la sociedad de la información.

La enseñanza del español es otra gran fuente de riqueza. Según datos del Instituto Cervantes (Ins-

tituto Cervantes, 2007), al menos 14 millones de alumnos estudian español como lengua extranjera en el mundo. Este es el resultado de sumar el número de estudiantes de español existentes en la actualidad en 86 países que no son de lengua española. Estos datos, como indica el propio Instituto, no siempre son completos ni exhaustivos, y, en ocasiones, no ha sido posible recabar cifras concretas y actualizadas en determinados ámbitos educativos. El propio Instituto calcula que la demanda real de español es, como mínimo, superior en un 25 por ciento a los datos de que dispone, lo que eleva de 11,3 millones (el total que resulta de sumar sus cifras regionales) a 14 millones la estimación de estudiantes de español en el mundo. La clasificación la encabeza EE.UU., con 6 millones de estudiantes de español. Le sigue Francia, con más de dos millones, y Brasil, con un millón. El resto está muy repartido, y es difícil encontrar países, ajenos a los de la zona de influencia de la Unión Europea (Alemania, 453.000; Italia, 320.000; Suecia, 163.000, y Reino Unido, 102.000), con contingentes de estudiantes de español que superen los 100.000.

3. El valor económico del español como objeto de estudio

Profundizando en lo que se puede considerar el valor económico del español, podemos entender que «el idioma es el lubricante que facilita las relaciones económicas», como dice el Secretario General de la Secretaría General Iberoamericana, Enrique Iglesias (Delgado, Alonso y Jiménez, 2010). En otras palabras, Girón y Cañadas (2008) afirman que «es el vehículo que facilita la comunicación entre los distintos elementos del proceso productivo y en las fases de la promoción, comercialización y venta de productos».

Pero también hay que tener en cuenta que en la lengua hay multitud de factores que influyen y que impiden medir con exactitud ese valor. La lengua se trata de un bien que, aunque a veces está apoyado en soportes físicos, tiene una naturaleza esencialmente intangible que dificulta su valoración desde un punto de vista material y contable. La valoración de intangibles es uno de los temas en estudio y de mayor proyección en la economía de la empresa, si bien, hasta ahora, la lengua como bien intangible no ha recibido la suficiente atención. Si acaso, algunos estudios se han interesado en la elección por parte de las empresas —en particular las multinacionales— de una «lengua de trabajo», sobre la base de la minimización de los costes de transacción (básicamente, los de comunicación e

información) dentro de una misma compañía. Los estudios sobre la materia subrayan que las grandes empresas internacionales deberían comenzar a pensar en su «cartera de activos lingüísticos» de un modo parecido a como ahora lo hacen, por ejemplo, con su «cartera de activos financieros» (Jiménez, 2006). Desde un punto de vista práctico, podemos exponer el caso de Islandia, país que en el conjunto de sus estudios universitarios emplea únicamente manuales en las lenguas en las que han sido originalmente escritos, ya que se ha estimado que los costes de traducción serían superiores al beneficio objetivo que se obtendría, favoreciendo la existencia de una población políglota.

Para entender el valor intangible de la lengua se proponen una serie de rasgos que la caracterizan como recurso económico: es un bien no apropiable, sin coste de producción, que no se agota con su uso, con coste único de acceso y con un valor que se incrementa con el número de usuarios.

Cuantificar su valor económico es, por tanto, un proceso muy complejo, al estar compuesta la lengua de una gran cantidad de factores que influyen en su cálculo. En un informe publicado bajo el título «El valor económico de la lengua española», dirigido por el profesor Martín (2003), se afirmaba que dicho valor asciende al 15 por ciento del PIB, sumando todas las actividades relacionadas con la lengua. Es decir, por encima de los 150.000 millones de euros. Para llegar a esta cifra, Martín realizó una clasificación acomodada a los efectos contables y distinguió tres tipos de actividades: las ligadas a la lengua por la propia naturaleza de sus productos como la educación o la industria editorial; las que proporcionan insumos al grupo anterior, como la actividad papelera, y la comercialización y distribución de los anteriores. Este estudio se realizó por un equipo de expertos en econometría, estadística y nuevas tecnologías, contando con la colaboración del Instituto Cervantes y la Academia de Ciencias.

La Fundación Telefónica (2010) publicó, a su vez, el informe «Economía del español, una introducción», que añade a la clasificación de Martín los servicios de empresas que requieren el uso del español, como consultoría, publicidad, ingeniería, distribución comercial y las nuevas tecnologías de la información. Además de la estimación del 15 por ciento del PIB, estos autores atribuyen a la lengua española en torno al 16 por ciento de la creación de empleo y sostienen que los intercambios comerciales hacen que se multiplique entre dos y tres veces la cuota de las exportaciones espa-

ñolas en los países hispanohablantes (mayor que el inglés en los países anglosajones) y por 2,5 veces la cuota de los emigrantes que proceden de países con los que se comparte idioma. De los casi cuatro millones de inmigrantes registrados en España en 2007, cerca del 40 por ciento provenían de países que usan el español.

Anteriormente la Fundación Telefónica patrocinó otro ambicioso proyecto investigador que diera continuidad a los trabajos anteriormente mencionados. Así surgió «El valor económico del español: una empresa multinacional», dirigido por los profesores Jiménez y Alonso (2007).

Se estructura a través de tres ideas fundamentales:

— El valor económico del español no es sólo el valor del español en España. Es, como corresponde a una lengua común, un activo compartido, un valor conjunto que abarca a ese gran condominio lingüístico del que España es solamente una pequeña parte.

— De la idea anterior se extrae que el español «vale» en tanto que es la lengua de relación de un conjunto estimado de 450 millones de personas. La lengua es la más potente y antigua de las herramientas sociales de comunicación, cuya utilidad se multiplica con el uso. Aquí es donde entra la economía con un concepto clave. El español puede caracterizarse como una herramienta libremente utilizable, sin coste alguno en su uso para quienes la poseen con una propiedad intrínseca y fundamental: su utilidad aumenta junto con el número de quienes la emplean.

— El valor del español debe ser contemplado como un concepto dinámico y no como un simple porcentaje del PIB. El economista clásico David Ricardo enunció hace dos siglos el concepto de renta diferencial. Siguiendo este concepto, se puede considerar que dos o más lenguas, en función, entre otras características, de su amplitud y difusión, pueden rendir distintos beneficios, que serán mayores para la que sea más ventajosa. De esta manera se intentaría calibrar los beneficios (en términos de mayor crecimiento y bienestar) que reporta ese factor común para quienes comparten una gran lengua de relación internacional.

A través de las tres ideas citadas previamente, se pueden trazar algunas líneas orientadoras de la investigación en curso acerca del valor económico del español. Para contabilizar la «renta diferencial» de la que hablábamos antes hay que tener

en cuenta los siguientes aspectos de la dimensión económica que en parte se traducen en las cifras agregadas del PIB:

— El español en el comercio internacional de bienes y servicios. España es, en términos relativos a su nivel de exportaciones totales, el país europeo que más exporta a Iberoamérica. Es innegable que el idioma constituye una gran ventaja competitiva para los empresarios hispanohablantes que pretenden negociar en otros países con la misma lengua. En la década de los 90 del pasado siglo, España se convirtió en el primer inversor exterior en Iberoamérica, entre otras razones, por la lengua y cultura común o próxima, valores compartidos y determinadas experiencias políticas en paralelo de procesos de democratización reciente. Estos factores suponían el campo perfecto para la expansión de las emergentes multinacionales españolas de mayor potencia: BBVA, Banco Santander, Repsol, Telefónica, Endesa, Indra, etc., aunque los recientes acontecimientos acaecidos en Argentina y Bolivia —nacionalización de YPF, filial de Repsol, y de Red Eléctrica Internacional (REI), filial de Endesa—, pueden hacer que cambie esta tendencia, debido a la aparición de un escenario en el que puede primar una inseguridad jurídica contraria al desarrollo de actividades empresariales por parte de empresas no nacionales en estos países.

— El español en los flujos internacionales de capital. Iberoamérica ha llegado a concentrar a lo largo de los últimos tres lustros más de la mitad de los cuantiosos flujos netos de inversión directa española en el exterior, llegando a constituirse en el primer inversor mundial en estos países.

— El español en las corrientes migratorias. Se trata de un aspecto de enorme importancia para explicar el sentido y la magnitud, tanto en el pasado como en la actualidad, de unos flujos de gran trascendencia económica para el mercado de trabajo, para el saldo de la balanza corriente y en la parte que tiene que ver con las remesas de emigrantes. Los inmigrantes procedentes de Iberoamérica representan casi el 40 por ciento de los extranjeros empadronados con una proporción similar en el empleo, a tenor de las estadísticas de afiliación a la Seguridad Social.

Resumiendo la idea principal de estos factores, el español supone una importante ventaja competitiva para los individuos y empresas que la comparten y un medio esencial para la internacionalización económica, con todos los efectos dinámicos que ello trae consigo. La aplicación de estos modelos al análisis específico de la influencia del

Cuadro 2: Tabla-resumen del análisis DAFO del español del Primer Encuentro Internacional de la Lengua Española

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
— Escasa utilización del español como herramienta para los negocios, la diplomacia y las relaciones internacionales. — Exceso de autocomplacencia por el elevado número de hispanohablantes. — No se asocia a productos de calidad o de diseño. — Escasa presencia en la red: la debilidad de la lengua va asociada a la científica y económica. — Carencia de una política de coordinación y de una estrategia conjunta de los países de habla hispana. — Escasez de inversión en educación en enseñanza primaria en América Latina. — Ausencia de medio audiovisual de referencia informativa y de noticias a nivel internacional.	— Superioridad tecnológica de otras áreas geográficas. — Leyes del «English Only» en EE.UU., como la recientemente publicada en Texas. — El subdesarrollo económico y la falta de oportunidades para acceder a la salud y a la educación. — La disminución de la presencia del español en la Unión Europea conllevaría una pérdida de prestigio en el ámbito internacional. — Escaso desarrollo tecnológico del español.	— El crecimiento económico de algunos territorios clave del ámbito de habla hispana, incluyendo la comunidad en EEUU. — Expansión del mercado publicitario en español. — Creciente internacionalización de las empresas españolas fuera del área hispanohablante. — La industria editorial representa una aportación relevante del PIB de todos los países de lengua española. — Papel relevante de la Agencia EFE en el sector de agencias de la información. — El Instituto Cervantes como institución para la difusión de la lengua.	— Crecimiento en EE.UU., Brasil y otras áreas. — Mejora de la información sobre novedades bibliográficas en español. — Facilitar la afluencia de estudiantes extranjeros a los países de habla hispana para el aprendizaje del idioma. — Creciente interés de extranjeros por ser profesores de español. — Papel de instituciones públicas y privadas a través de acciones comerciales que estimulen el español. — El crecimiento económico en América Latina. — Mejor y mayor presencia del español en Internet. — Aprovechar, especialmente, los mercados emergentes en Asia. — Tomar conciencia de la importancia de los medios audiovisuales en el fomento del español.

Fuente: Elaboración propia.

español en los flujos comerciales internacionales y su extensión a otros ámbitos, como las inversiones directas o los movimientos migratorios, es una prometedora vía de análisis para medir la importancia de una lengua común desde un punto de vista económico.

4. Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades: un análisis DAFO del español

En las conclusiones de la I Acta Internacional celebrada en San Millán de la Cogolla (2006), trazadas bajo el esquema del análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) (cuadro 2), los expertos coinciden en la necesidad de emprender reformas profundas en la legislación y en las instituciones de los países de la comunidad iberoamericana para promover el crecimiento económico, la reducción de las desigualdades y el acceso a la sociedad y a la educación de la población. De las conclusiones de este estudio se deduce que la importancia de una lengua, su supervivencia o extinción, viene dada desde el punto de vista económico, y esta importancia radica en las economías de los países que la hablan (Velasco, 2006).

Es necesario que se plantee una estrategia conjunta de los países de habla hispana para poder obtener de esta lengua su máximo rendimiento. Entre las debilidades y las amenazas existe un exceso de autocomplacencia por el elevado número de hispanohablantes que hacen que las autoridades no tengan asumida la importancia de establecer políticas de expansión y consolidación del idioma. «No nos acabamos de creer que el español sea una herramienta importante para los negocios, la diplomacia y las relaciones académicas internacionales», según las conclusiones recogidas en el encuentro de San Millán.

El español aún tiene que dar un salto cualitativo y cuantitativo para transformarse en una lengua de divulgación, tanto en el ámbito científico como en el ámbito de los poderes político y económico, aunque en los años que han precedido a la gran crisis económica y financiera en la que está inmerso nuestro país se dieron unas circunstancias ideales para que este hecho se hubiera producido o, al menos, se hubieran sentado las bases en tal sentido.

Sin embargo, este hecho no se ha producido por el limitado acceso de la población de los países de

América Latina a Internet, debido, fundamentalmente a la pobreza material existente y a la amplitud del territorio a cubrir (Manrique, 2010). Este fenómeno, en cambio, favorece los movimientos migratorios, para Alonso y Delgado (2010): «La lengua es un factor en la selección de destino, ya que reduce costes e incertidumbres y facilita la integración en el mercado de trabajo». De los cerca de cuatro millones de inmigrantes registrados en España, el 40 por ciento proviene de países con el español como lengua propia, según se señalaba este

Esa ventaja del idioma en la emigración, que, según Alonso, multiplica por cuatro la elección de España como país de destino, genera también beneficios para el país receptor, como se puede ver en la aportación al PIB español.

Pero el crecimiento económico en algunos territorios permite ser optimistas y lo que en principio son debilidades y amenazas se convierten en oportunidades y fortalezas. Es el caso de EE.UU. y Brasil, donde la lengua de Cervantes se ha instaurado como enseñanza obligatoria. Otra manifestación clara del potencial del español es el aumento de programas de radio o televisión y, sobre todo, de la publicidad dirigida al público hispano.

La expansión de las empresas españolas marca otro hito. España es hoy origen de varias multinacionales, muchas de ellas líderes en sus respectivos sectores (bancario, telecomunicaciones, construcción, alimentario...), que se han instalado en otros países (según el INE, a finales de 2009 al menos 4.132 empresas españolas contaban con una filial en el exterior). La no necesidad de traducir contratos, especificaciones tecnológicas, mensajes publicitarios y atributos de los productos, así como la mejor comprensión de las relaciones institucionales, reducen los costes de transacción. La posibilidad de utilizarla como lengua funcional en la gestión de filiales en países no sólo hispanos acrecienta el valor económico y comercial del idioma.

5. Conclusiones

Se puede afirmar que el español como producto solo podrá ganar posiciones en un mercado globalizado si las economías que lo emplean y sustentan se convierten en economías competitivas y sólidas (Noceda, 2010). Su gran reto en el futuro consistirá no solo en su crecimiento demográfico sino, sobre todo, en su difusión como lengua internacional. Además, tiene la necesidad de esta-

bilizarse como segunda lengua de comunicación a nivel mundial; y este desafío viene determinado por los factores previamente señalados: el fuerte crecimiento y apertura de las economías latinoamericanas y la creciente internacionalización de las principales empresas españolas que ven en este proceso de diversificación geográfica la mejor manera de esquivar la recesión económica española. Por otro lado, no podemos obviar la capacidad de irradiación de patrones culturales asociados a la lengua española (García Delgado, 2008), de los cuales el Instituto Cervantes ha sido su principal valedor y exponente.

En una palabra: la lengua ha de ser una palanca para elevarse, no para evitar hundirse. Pértiga, y no muleta. Cuando la lengua española lo consiga —cuando consigan nuestros países aunar lengua común, progreso y objetivos comunes en los planos social y económico— podrán explotarse todas sus enormes potencialidades. Sin la profusión de información aquí mostrada, pero con certera intuición, Antonio Muñoz Molina (2007) ha sabido poner el dedo en la llaga del problema al proclamar que «el enemigo del español no es el inglés, sino la pobreza»: es el progreso económico, comenzando por la mejor educación y por la mayor calidad de nuestras instituciones, lo que hará del español una lengua más valiosa. Un gran activo económico. Tenemos la base. Ahora falta darle altura. Y servirnos de esta herramienta para superar las dificultades actuales, aunque tengamos presentes las palabras de Nebrija con las que iniciamos este artículo: toda lengua va unida al poder económico de los países que la componen.

Referencias bibliográficas

ALONSO, J.A. y JIMÉNEZ, J.C. (2007): «Economía del español, una introducción», Editorial Ariel y Fundación Telefónica, Barcelona.

DELGADO, J. L.; ALONSO, J. A. y JIMÉNEZ, J.C. (2010): Economía del español, una introducción. Ariel-Colección Fundación Telefónica.

ALONSO, J. A. y DELGADO, J. L. (2010): El español, lengua global. La Economía, Santillana.

DOMÍNGUEZ, J. M. y LÓPEZ, R. (2011): «La crisis económica y financiera de 2007 a 2009: la respuesta del sector público», eXtoikos, nº 1, enero 2011.

DURÁN, J. J. (2006): «La relevancia del idioma español en el proceso de generación de empresas multinacionales», I Acta Internacional de la Len-

gua Española. Activo cultural y valor económico creciente, San Millán de la Cogolla.

ESCUADERO, R. (2010): «Palabras a propósito del III Acta Internacional de la Lengua Española», Fundación Biblioteca de Literatura Universal, Fundación Telefónica.

GARCÍA DELGADO, J. L. (2008): «Sobre el valor económico del español», *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, n.º 85, págs. 601-610.

GIRÓN F. y CAÑADA, A. (2008): «La contribución de la lengua española al PIB y al empleo: una aproximación macroeconómica», Fundación Telefónica, Madrid.

INSTITUTO CERVANTES (2007): «El Español en cifras», http://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_06-07/lengua.htm.

JIMÉNEZ JIMÉNEZ J.C. (2007): «¿Cuánto vale el español?», en *Enciclopedia del Español en el Mundo*, Anuario del Instituto Cervantes, Madrid.

JIMÉNEZ, J. C. (2007): *El español: valor de un activo económico*. Caja de Burgos e Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset.

LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M. (2009): «Más crisis, más Estado», *Actualidad Jurídica Aranzadi*, n.º 778, pág. 13.

LÓPEZ MORALES H. (2007): «El futuro del español». *Enciclopedia del Español en el Mundo*. Anuario del Instituto Cervantes 2006-2007, Madrid.

MANRIQUE SABOGAL, W. (2010): «La flaqueza del español en Internet», *Blogs El País*, (<http://blogs.elpais.com/papeles-perdidos/2010/11/el-castellano-en-internet.html>).

MARTÍN, Á.; ESPASA, A.; GIRÓN, J. y PEÑA D. (2003): «El valor económico de la lengua española». Espasa Calpe, Madrid.

MUÑOZ MOLINA, A. (2007): «Palabras de apertura en el IV Congreso Internacional de la Lengua Española», Cartagena de Indias, Colombia.

NEBRIJA, A. (1492): *Gramática castellana*. Salamanca, (http://alfama.sim.ucm.es/dioscorides/consulta_libro.asp?ref=B19080232&idioma=0).

NOCEDA, M. A. (2006): «Una potencia de 440 millones de hablantes», *El País*, 5 de noviembre.

NOCEDA, Miguel Ángel. (2010): «El valor económico de un idioma redondo», *El País*, 5 de noviembre.

PRICEWATERHOUSE (2005): *Global Entertainment and Media Outlook: 2011-2015*.

QUIRÓS, C. (2011): *Lenguas en el ciberespacio. El español en perspectiva comparada*, Caja de Burgos.

TAMAMES GÓMEZ, R. (2009): *La dimensión económica del español en el mundo*, Cátedra Jean Monet, 2009.

VELASCO, R. (2006): *I Acta Internacional de la Lengua Española, Activo cultural y valor económico creciente*, San Millán de la Cogolla.

PENSAMIENTO ECONÓMICO

John Maynard Keynes (I): Genio y figura

Miguel González Moreno

La curva de demanda de Marshall: El eslabón perdido en la cadena del valor

Fernando López Castellano

John Maynard Keynes (I): Genio y figura

Miguel González Moreno

Resumen: En el presente trabajo se ofrece una semblanza de John Maynard Keynes, señalando los principales aspectos de su vida y obra que le han llevado a erigirse en uno de los principales economistas de la historia del pensamiento económico.

Palabras clave: Keynes; historia del pensamiento económico.

Códigos JEL: I30.

1. Introducción

Una vez que se señalan los datos de su nacimiento, el 5 de junio de 1883 en Cambridge (Inglaterra), y se recuerda que falleció el 21 de abril de 1946 en Tilton, Sussex (Inglaterra); la biografía de John Maynard Keynes no discurre por los caminos trillados de muchos otros personajes. Su excepcionalidad no sólo se debe a los históricos acontecimientos que presencié como espectador o a los que asistió como protagonista (el auge y la caída del Imperio Británico, la Primera Guerra Mundial, la Conferencia de París, el convulso período de entreguerras, la Gran Depresión de 1929, la II Guerra Mundial y los primeros intentos de reconstrucción de una Europa desolada), sino también porque su vida se asemeja a la de un río caudaloso que se beneficia de ricos afluentes. Ateniéndose a la máxima de su maestro, Alfred Marshall, según la cual «*no puede ser un buen economista quien solamente sea economista*», la vida de Keynes fue caleidoscópica, dedicando su intelecto y sus inquietudes a la Filosofía, la Historia, las Matemáticas, el Arte, el Teatro, el Coleccionismo y, por supuesto, la Economía desde diferentes perspectivas: profesor, inversor, especulador, asesor, editor, gestor, articulista, divulgador y polemista. Sin duda, acertó su mejor biógrafo, Robert Skidelsky, al afirmar que «*Keynes habitó muchos mundos diferentes*».

Cartografiar con precisión y brillantez una trayectoria vital tan variada y prolífica sólo lo ha logrado el mencionado Skidelsky, quien tras no



pocos años de lecturas, estudio y pensamiento ha escrito una magnífica e inigualable biografía en tres tomos del gran economista inglés¹. A ella remitimos al lector interesado, advirtiéndole que, desgraciadamente, sólo está en versión española el primero de los volúmenes. Una laguna editorial imperdonable entre tanta obra prescindible que se

¹ R. Skidelsky (1983): John Maynard Keynes. *Hopes Betrayed 1883-1920*, MacMillan, London; R. Skidelsky (1992): John Maynard Keynes. *The economist as saviour 1920-1937*, MacMillan. Londres. R. Skidelsky (2000): John Maynard Keynes. *Fighting for freedom 1937-1946*, Viking, Londres y R. Sidelsky (1983): John Maynard Keynes. *Esperanzas frustradas 1883-1920*, Alianza Editorial, Madrid.

publica.

2. ¿Cuáles fueron los mundos de Keynes?

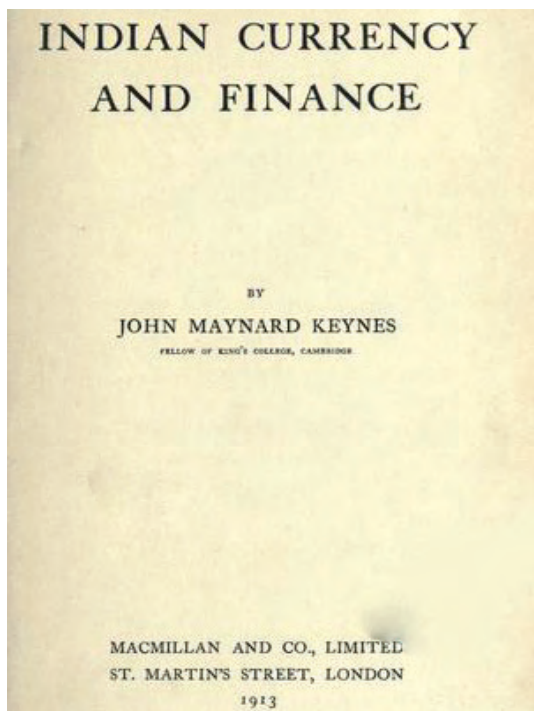
El primero y fundamental fue el constituido por su círculo familiar y de amigos, que determinó tanto sus inclinaciones intelectuales como afectivas. Su padre, John Neville Keynes, profesor del Pembroke College de Cambridge y autor de dos libros que tuvieron una gran influencia en la consideración científica de la Economía —*Formal Logic* y *The Scope and Method of Political Economy*—, le inculcó el espíritu de Cambridge, según el cual la ciencia económica se fundamenta en la filosofía moral, y le puso en contacto con quienes luego serían sus maestros o profesores: Alfred Marshall y Arthur Cecil Pigou; y su madre, Florence Ada Brown, fue una mujer con nobles inquietudes sociales y políticas, inclinaciones que la llevaron a la alcaldía de Cambridge. Sus padres le facilitaron el acceso a una educación tradicional y elitista: en 1897 ingresó en Eton, para después, en 1902, acceder al King's College de Cambridge, dando comienzo a sus estudios de filosofía y matemáticas. En esta prestigiosa y exclusivista institución universitaria entró en contacto y perteneció al grupo conocido por «Los Apóstoles», hermético y exclusivista foro de debate que estaba muy imbuido de las ideas del filósofo George Edward Moore y a través del cual trabó amistad con personajes como Lytton Strachey, Leonard Woolf, Clive Bell y Thoby Stephen; y tuvo su prolongación en Londres a partir de 1906 y hasta 1925 con el grupo intelectual de Bloomsbury, en donde estableció lazos de amistad de por vida con figuras de la intelectualidad británica de la talla de Virginia Woolf, Roger Fry, Vanessa Bell y, muy especialmente, con el pintor Duncan Grant. Estas influencias familiares y de amistad, en las que era llamado y conocido como Maynard, modelaron su intelecto y determinaron su forma de entender la vida; y, además, le marcaron también como economista, pues como ha señalado Skidelsky: «La búsqueda del conocimiento quería decir para Keynes filosofía y economía, y más la primera que la segunda».

En 1906, después de finalizar sus estudios en matemáticas el año anterior, se abren las puertas de otro «mundo»: la Economía. Su entrada es por dos vías, la académica y la profesional. Por un lado, comienza su aprendizaje en la ciencia económica de la mano de Marshall y Pigou; y, por otro, ingresa en el Civil Service, en concreto como funcionario de la Oficina de la India. Se inicia, pues, esa doble andadura que siempre fue característica de Keynes: un pie apoyado levemente en la teoría

y otro firme en la realidad. Siempre fue un economista más pragmático que teórico, y en todo caso le caracterizó su espíritu de servicio a los intereses de su país, hasta el punto que ya muy enfermo no dudó en representar a Gran Bretaña en la Conferencia de Bretton Woods (1944), sufriendo un infarto, y en sus últimos meses de vida encabezó la negociación de un préstamo estadounidense, vital para la recuperación británica en la postguerra. Durante estos 40 años sólo hallamos los innumerables frutos de un economista genial y dotado de una capacidad de trabajo sobrehumana. En este escenario central de su vida interpretó con inteligencia y brillantez múltiples papeles.

Como profesor inicia su camino en 1908, dictando un curso sobre la teoría del dinero y de los precios, al ser nombrado por Marshall «Lecturer» de Economía, figura que desempeñó hasta 1915. Aunque esto último no le alejó lo más mínimo de los ambientes universitarios, dado que fue miembro del King's College entre 1909 y 1946 y tesorero de esta institución entre 1924 y 1926, enriqueciendo a esta renombrada institución universitaria su acertada gestión económica y financiera. En reconocimiento de su trayectoria académica, en 1945 se le concedió el Doctorado Honoris Causa de la Universidad de Cambridge. Como asesor ocupó puestos de suma relevancia y sus servicios fueron demandados por los más influyentes círculos de poder británicos y mundiales: miembro de la Comisión Real para la India (1913); en 1915 ingresa como Consejero del Canciller (Lloyd George) en el Tesoro; Representante del Tesoro en la Conferencia de París (1919); Miembro de la Dirección del Banco de Inglaterra (1942); Consejero del Canciller del Tesoro (1940-1946); y comandó la Delegación Británica en la Conferencia de Bretton Woods y en las Negociaciones del Préstamo USA (1944-1946). Como hombre de negocios destacó por sus amplios conocimientos y experiencia del mundo financiero y bursátil, lo que no fue impedimento para que en más de una ocasión perdiese parte de su considerable fortuna y en otras le sirvió para incrementarla notablemente.

En este ámbito ocupó cargos relevantes, lo que le permitió adquirir una visión financiera de la economía que marcaría toda su obra, como magistralmente ha estudiado el profesor Antonio Torrero: Presidente de la National Mutual Life Insurance entre 1921 y 1938, a lo que habría que añadir la experiencia que de las finanzas adquirió en su paso por el Tesoro y en su condición de avezado inversor en bolsa y en mercados de futuros. Al ser un firme defensor de que la difusión de los



conocimientos económicos redundaría en bien de la sociedad, llevó a cabo una doble labor: como editor e impulsor de reconocidas revistas de economía (editor y directivo del «Economic Journal» entre 1911 y 1945; y en 1913 es nombrado Secretario de la Royal Economic Society) y destacó como un gran divulgador y un temible polemista, utilizando sus artículos en la prensa (Manchester Guardian, The Nation y The New Statesmen) con extrema habilidad para dejar oír su voz en toda aquella polémica importante reinante a nivel político y social: reparaciones de guerra, vuelta de la libra al patrón oro, necesidad de planes de inversión pública, etc.

Pero la figura poliédrica de Keynes quedaría incompleta si a todo lo mencionado no se añadiese lo que Keynes entendía como el sentido de una buena vida: su amor por el arte, el teatro y los libros. Sin esto, todo lo anterior carece de finalidad. Su suprema inteligencia y habilidad para las finanzas le llevó a ser un consumado experto y mecenas en estos campos: en 1936 fundó el Teatro de Cambridge, en lo cual no sería extraño ver la sombra de su mujer, Lydia Lopokova (con la que contrajo matrimonio en 1925 y que en su juventud fue bailarina del Ballet de Diaghilev); poseía una valiosa pinacoteca y fue asesor de la National Gallery; y era archiconocido su vicio, más que afición, por el coleccionismo de libros raros y antiguos, haciendo gala de una de las mejores colecciones de los ma-

nuscritos originales de Newton.

El fruto de la interacción de todos estos «mundos» fue su amplia obra escrita, inigualable por su estilo, agudeza e influencia. Un somero recuento de los títulos más relevantes acogería por orden cronológico, al menos, los siguientes:

- Indian Currency and Finance (1913).
- The Economic Consequences of Peace (1919).
- A Treatise on Probability (1921).
- A Revision of the Treaty (1922).
- A Tract on Monetary Reform (1923).
- The Economic Consequences of Mr. Churchill (1925).
- The End of Laissez Faire (1926).
- Can Lloyd George do it? (1929).
- A Treatise on Money (1930).
- Essays in Persuasion (1931).
- Essays in Biography (1933).
- The Means to Prosperity (1933).
- General Theory of Employment, Interest and Money (1936).
- How to Pay for the War (1940).

De esta ojeada panorámica a la vida y la obra de J.M. Keynes se desprenden dos consideraciones. Una, catalogar a Keynes solo como economista no se ajusta a la realidad, fue mucho más que un economista. Y dos, lo expuesto no hace más que corroborar la visión que sobre él han vertido su biógrafo por antonomasia, R. Skidelsky (op. cit. 1983), y uno de sus amigos e intelectual de la talla de B. Russell. Para el primero «*Keynes fue una de las máquinas trabajadoras más eficientes jamás creadas*»; y para el segundo, «*el intelecto de Keynes fue el más agudo y claro que he conocido. Cuando discutía con él sentía que estaba en juego mi vida y rara vez terminaba sin sentirme algo tonto*».

Pero sería injusto que la grandeza del personaje ocultara su condición humana, por ello resulta muy reveladora la opinión expresada por una persona que le trató y conoció, el Premio Nobel de Economía James Meade (op. cit. 1983): «*Keynes no era simplemente un gran hombre, también*

era un buen hombre». De la grandeza humana del economista británico han dejado testimonio dos relevantes españoles que tuvieron ocasión de comprobarla en momentos muy difíciles para nuestro país y para ellos mismos: Alberto Jiménez Fraud (Director de la Residencia de Estudiantes) y Pablo de Azcárate (Embajador de España en Londres durante la Guerra Civil). El malagueño Alberto Jiménez Fraud conoció a Keynes cuando éste impartió el 10 de junio de 1930 una conferencia en la Residencia de Estudiantes, y en el exilio constató la generosidad del economista inglés: «No sospechaba yo que este Colegio —se refiere al King's College— había de acudir en auxilio nuestro: me nombraron miembro del Colegio y me ofrecieron una ayuda en metálico, que yo acepté agradecido. Supe luego que Keynes había propuesto estas distinciones. Una noche, cuando, en solemne procesión, las autoridades del King's College y sus invitados caminábamos hacia el refectorio, para compartir, desde la mesa presidencial, la cena de los Residentes, vi una figura alta, algo encorvada, que caminaba cerca de mí, y mirándola con más atención reconocí a Keynes. Me acerqué a él y le di las gracias, y en su macilento rostro se dibujó una sonrisa. Aumentaron los trabajos que Keynes imponía a una salud cada vez más precaria; mas alguna vez acudía a su teatro de Cambridge, donde, tendido en su palco, seguía con animación el movimiento de la escena. Aquella vida se iba consumiendo, pero él no quería apartarla de su Colegio, aquel Colegio tan amado»². En las Memorias de Pablo de Azcárate³, publicadas recientemente, se revela cómo Keynes suscribió junto con otras personalidades británicas dos manifiestos, uno el 9 de febrero de 1938 condenando los bombardeos de la población civil por parte de las tropas franquistas; y otro de solidaridad con un grupo de intelectuales españoles.

Qué duda cabe que por todo lo antedicho no es exagerado catalogar a Keynes de genio. Pero, también, por su carácter, por lo que dijo y cómo lo dijo, fue una figura pública. Valgan estas frases extraídas a vuelapluma de algunas de sus obras para confirmar su talla como personalidad histórica, algunas de las cuales suelen ser referidas profusamente en los medios de comunicación, aunque no se sepa muy bien quién fue Keynes, ni se haya leído una sola de sus obras:

«El problema político de la humanidad consiste en conjuntar tres elementos: la eficiencia económica, la justicia social y la libertad individual. A la

² A. Jiménez Fraud (1989): Residentes. Semblanzas y recuerdos, Alianza Tres, Madrid, pág. 34.

³ Pablo de Azcárate (2012): Mi Embajada en Londres durante la Guerra Civil Española, Editorial Aial, Barcelona.

primera le son necesarios sentido crítico, prudencia y conocimiento técnico; a la segunda, espíritu altruista, entusiasmo y amor por el hombre común; a la tercera, amplitud de miras y aprecio de los valores de la variedad y de la independencia».

[Liberalismo y laborismo (Ensayos de Persuasión)]

«Las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad, el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen liberados por completo de toda influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto».

[Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero]

«Las tareas más importantes del Estado se refieren no a aquellas actividades que los particulares están llevando a cabo, sino a aquellas funciones que caen fuera de la esfera individual, a aquellas decisiones que nadie toma si no las toma el Estado. Lo importante para el gobierno no es hacer las cosas que los particulares ya están haciendo, y hacerlas un poco mejor o un poco peor, sino hacer aquellas cosas que actualmente no se hacen absolutamente».

[El fin del laissez faire (Ensayos de Persuasión)]

«Los defectos más evidentes de la sociedad económica en la que vivimos son el fracaso en proveer el pleno empleo, y la distribución arbitraria e injusta de las riquezas y de las rentas».

[Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero]

«La depresión mundial reinante, la enorme anomalía del desempleo en un mundo lleno de necesidades, los desastrosos errores que hemos cometido, nos ciegan ante lo que está sucediendo bajo la superficie —impidiéndonos alcanzar la verdadera interpretación de las tendencias de los hechos—. Basándome en ellos me atrevo a predecir que los dos errores opuestos del pesimismo, que ahora hacen tanto ruido en el mundo, resultarán equivocados en nuestro propio tiempo: el pesimismo de los revolucionarios, que creen que las cosas están tan mal que nada nos puede salvar más que un cambio violento y el pesimismo de los reaccionarios, que consideran el equilibrio de nuestra vida económica y social tan precario, que no debemos arriesgarnos a hacer ex-

perimentos».

[Las posibilidades económicas de nuestros nietos (Ensayos de Persuasión)]

«La Economía será una cuestión reservada a los especialistas —como la odontología—. ¡Qué gran cosa sería que los economistas consiguieran que se les considerara como personas competentes, modestas y útiles, como hoy se piensa de los odontólogos».

[Las posibilidades económicas de nuestros nietos (Ensayos de Persuasión)]

«Si el Tesoro llenara de billetes de banco viejas botellas, las enterrara a una adecuada profundidad en minas de carbón abandonadas, que luego se rellenaran hasta la superficie con basura, y se dejara a la iniciativa privada, de conformidad con los bien conocidos principios del *laissez faire*, la tarea de desenterrar nuevamente los billetes (naturalmente obteniendo el derecho de hacerlo mediante oferta de arriendo de los terrenos donde aquéllas se encuentran), no habría más desempleo; y, teniendo en cuenta las consecuencias, la renta real de la colectividad y también su riqueza en capital, llegaría a ser de lejos más elevado de lo que actualmente es. Naturalmente, sería más sensato construir casas o algo parecido; pero si para ello existen dificultades políticas y prácticas, el procedimiento anterior sería mejor que no hacer nada».

[Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero]

«Los sistemas de Estado autoritarios actuales parecen resolver el problema del desempleo a costa de la eficiencia y de la libertad. Es cierto que el mundo no tolerará por mucho tiempo el desempleo que, salvo en breves intervalos de agitación —y, en mi opinión, inevitablemente asociado— con el individualismo capitalista de hoy en día. Pero puede ser posible, mediante un análisis correcto del problema, curar la enfermedad conservando la eficiencia y la libertad».

[Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero]

«Debemos inventar una nueva sabiduría para una nueva época. Y, entre tanto, si queremos hacer algo bien, debemos agitar, mostrarnos heterodoxos, peligrosos, desobedientes con nuestros progenitores. En el terreno económico esto significa que debemos dotarnos de nuevos instrumentos y de nuevos criterios políticos para controlar e intervenir en el funcionamiento de las fuerzas económicas, de modo

que no interfieran excesivamente con los criterios válidos hoy en materia de estabilidad social y de justicia social».

[¿Soy un liberal? (Ensayos de Persuasión)]

«Los economistas no son los garantes de la civilización, pero son los encargados de hacerla posible».

[Palabras pronunciadas por Keynes en el brindis del homenaje que en 1945 le tributó la Royal Economic Society]

Llegados hasta aquí nos damos perfecta cuenta que estamos ante uno de los más relevantes intelectuales del siglo XX, que por diversas razones centró sus enormes y privilegiadas capacidades fundamental, pero no exclusivamente, en el mundo de la economía; y que lo que le ha llevado a ser para muchos el mejor economista de la historia ha sido la confluencia de todos sus mundos en el mundo de la economía. De ahí que, como ha señalado Skidelsky: «En su madurez solía lamentar amargamente que los economistas jóvenes no tenían la preparación suficiente: no eran capaces de interpretar los hechos económicos a partir de una cultura amplia». Por ello, a los que somos asiduos y fervientes lectores de su obra nos da la impresión que cuando en el entrañable y extraordinario obituario que hizo de su maestro (recogido en *Essays on Biography*), Keynes esbozó, aunque tomando a Alfred Marshall como modelo, el retrato de la figura del economista ideal, en verdad se estaba dibujando a él mismo: «El gran economista debe poseer una rara mezcla de talentos... Debe ser en cierto grado un matemático, un historiador, un estadista, un filósofo. Ha de entender símbolos y hablar con palabras. Debe contemplar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto en un mismo vuelo de pensamiento. Tiene que estudiar el presente a la luz del pasado con los propósitos del futuro. Ninguna sección de la naturaleza del hombre y sus instituciones debe quedar totalmente fuera de su consideración. Debe ser simultáneamente decidido y desinteresado; distante e incorruptible como un artista, pero a veces tan cerca de la realidad como un político».



La curva de demanda de Marshall: El eslabón perdido en la cadena del valor

Fernando López Castellano

Resumen: En este trabajo se analiza brevemente la aportación de Alfred Marshall al pensamiento económico, y, en particular, su contribución al viraje producido en la ciencia económica a finales del siglo XIX. Marshall concilia la tradición clásica con el enfoque marginalista, considerando la utilidad y los costes como los determinantes conjuntos del valor, construye las curvas de demanda y de oferta, y determina el precio y la cantidad de equilibrio mediante la intersección de ambas, a la vez que sustituye el problema del valor por el de la determinación de los precios. También se hace un somero recorrido por los antecedentes intelectuales de sus aportaciones.

Palabras clave: Valor; distribución; marginalismo; economía neoclásica; Marshall.

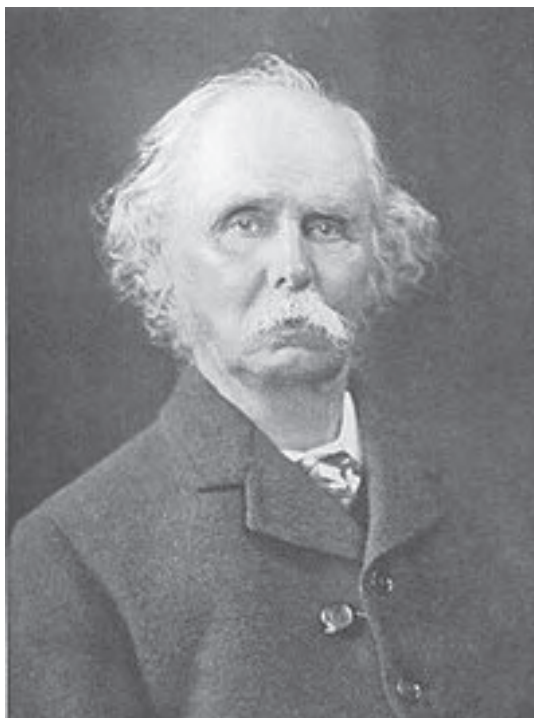
Códigos JEL: B16; D03.

En el último tercio del siglo XIX surge en varios países de Europa una corriente de análisis económico que va a centrar su atención en la noción de equilibrio y en los problemas de asignación óptima de recursos escasos, eludiendo los aspectos de tipo histórico e institucional (Brunet y Pastor, 2001). En lugar de estudiar las relaciones sociales objetivas que aparecen en el proceso de producción, se analiza el comportamiento del individuo respecto de las cosas que satisfacen sus necesidades (Lange, 1971). Se abandona, de este modo, la concepción «objetiva» del valor, construida sobre los costes de producción, en favor de una explicación que parte de la psicología individual. Los precios, reflejo de la dificultad relativa de producción en el enfoque clásico, serán, en la nueva orientación, indicadores de escasez. La distribución de la renta, tema que en el pensamiento clásico remite a las relaciones sociales de producción, al papel de las diferentes clases sociales y sus relaciones de poder, se reduce a un caso específico de la teoría de los precios (Dobb, 1975). En definitiva, la Economía Política deja de ser ciencia social y se convierte en una ciencia del comportamiento individual.

El descubrimiento del concepto de utilidad marginal, como la satisfacción producida por la última unidad de bien consumida, marca el punto de inflexión y da nombre a la nueva corriente: el «marginalismo». La principal innovación del «marginalismo» con respecto a la tradición clásica

fue explicar el valor de cambio sobre la base de los valores de uso, y aunque parte de los «nuevos» conceptos habían sido expuestos de forma más o menos explícita por Bentham, Say o Gossen, los marginalistas los sistematizaron y reunieron en su marco teórico (Katouzian, 1982: 31). Los precursores de la nueva orientación son Karl Menger, que relaciona el valor con la preferencia del consumidor hacia un bien determinado, al que atribuye la satisfacción de sus necesidades; Stanley Jevons, que lo liga al grado final de utilidad, esto es, la satisfacción que un consumidor recibe de la última cantidad consumida, y Leon Walras, que lo atribuye a la escasez.

Como es sabido, en la tradición clásica se había tratado de determinar el valor por el lado de la de los costes de la oferta, atendiendo a lo necesario para producir el bien. En su punto álgido, John Stuart Mill llegó a postular que el valor era una función del coste de producción, determinado por factores técnicos (tiempo empleado, materia prima) y sociales (la distribución del producto entre salarios y beneficios). Adam Smith, a partir de la distinción entre valor de uso y valor de cambio había llegado a un punto muerto: la paradoja del valor, ejemplificada en el dilema del agua y los diamantes. Esto es, bienes que gozan de una elevada utilidad total (el agua) apenas tienen valor de cambio, mientras que bienes con un elevado valor de cambio (los diamantes) apenas poseen utilidad total. Smith resuelve el problema argumentando



que el valor de un bien está determinado por la cantidad de trabajo que contiene; Ricardo se apoya en Smith, aunque matiza la idea de trabajo incorporado y sostiene que aunque el valor aparece en el mercado, se origina y está determinado por la decisión de producir.

Alfred Marshall va a conciliar la tradición clásica y el enfoque subjetivo de los marginalistas, contribuyendo, en gran medida, al viraje producido en la ciencia económica, que denominó «Economics» en sustitución del término «Political Economy», y cuya influencia llega hasta nuestros días (Screpanti y Zamagni 1997: 190; Landreth y Colander 1998: 284-288). En el prólogo a la primera edición de sus «Principles of Economics», escribe que su propósito es «*presentar una versión moderna de las viejas doctrinas con la ayuda de los nuevos trabajos...*» (Marshall, 1948). El libro llegaría a convertirse en el texto de referencia para generaciones de estudiantes de economía (Roncaglia, 2006), inaugurando lo que Schumpeter (1971) ha llamado la era Marshalliana.

Para sistematizar la tradición clásica con el nuevo enfoque, Marshall consideró a la utilidad y a los costes como los determinantes conjuntos del Valor: «*El principio del coste de producción y el principio de la utilidad final son partes componentes de la ley suprema de la oferta y la demanda; cada uno de ellos se puede comparar con una hoja de tijera*» (Marshall, 1948). Marshall busca los determinantes del valor en los esfuerzos y sacrificios implica-

dos en la producción y en la utilidad aportada por los bienes consumidos. Detrás de la demanda está la utilidad marginal, reflejada en los precios de demanda de los compradores; detrás de la oferta están el esfuerzo y el sacrificio marginales, reflejados en los precios de oferta. El coste es para Marshall la suma de los sacrificios que comporta toda producción: el del trabajo y el relativo al aplazamiento del consumo necesario para la formación de capital, el sacrificio de la espera.

En el mercado, la utilidad gobierna la demanda y los costes gobiernan la oferta, las dos hojas de la tijera que determinan los precios. El individuo selecciona la canasta de bienes que maximiza su utilidad y formula demandas por cada uno de ellos en función de sus precios, demandas que se representan por una curva. La curva de oferta se construye a partir de lo que Marshall denomina lista de precios de oferta. La curva formada por las utilidades marginales para cada cantidad de producto es la curva de demanda; la de los costes marginales, la curva de oferta. La primera es descendente, la segunda, creciente, y la intersección de ambas marca el precio y la cantidad de equilibrio. El resultado es que los valores se revelan en forma de precios en el mercado (Cole et al., 1983), o, como apunta, de forma gráfica, Martín Seco (2010): «*Ha muerto el valor, viva el precio*».

Aunque se asocia a Marshall con la introducción en el análisis económico de las curvas de oferta y demanda, el primer autor que utilizó una curva de demanda, aunque sin relación alguna con la teoría de la utilidad fue Cournot en 1838 (Schumpeter, 1983; Guerrien, 1998), y en la literatura económica inglesa, el profesor Fleeming Jenkin (Humphrey, 2010). Por su parte, Ekelund y Hébert (1999) señalan a Dupuit como el precursor de la introducción gráfica de la utilidad total en 1844. Por su parte, Von Thünen (1826) aplica el cálculo en el margen a la producción y la distribución, y Gossen (1854) sugiere que los fenómenos económicos no pueden ser analizados sin la ayuda de las matemáticas. Sin embargo, Marshall colocó en el centro de la demostración del razonamiento económico su método diagramático de exposición utilizando el sistema matemático (Forstater, 2007).

Marshall minusvalora la aportación del principio de la utilidad marginal de Jevons, con el que se mostró especialmente crítico, despreció las aportaciones de Menger e ignoró a Walras, pero si atribuyó la paternidad del principio de sustitución y la idea de incremento marginal a Von Thünen, de las curvas de demanda y oferta, y el concepto

de elasticidad-precio, a Cournot, y de la renta del consumidor a Dupuit. Por último, aunque Marshall niega la influencia de Jenkin, en su recensión de la Theory de Jevons, en 1872, admite su inclinación por el lenguaje de los diagramas o, «*como ha sido llamado por el Profesor Fleeming Jenkin, la representación gráfica*» (Rodríguez Braun, 1995).

Marshall, el insigne economista de Cambridge, que llega a la economía mediante la reflexión ética, bajo el impulso de atenuar la pobreza, eleva la teoría microeconómica al más alto nivel y funda la nueva ortodoxia, que Thorstein Veblen llamaría «economía neoclásica» (Schumpeter, 1983). A él le debemos conceptos tales como «elasticidad de la demanda», «principio de sustitución», o «excedente del consumidor». En su obra habría que anotar, con Barbé (2004), que contribuyó a la conversión de la economía política en física social, y, con Blaug (1998), que es culpable, en gran medida, de la transformación de la economía moderna en un juego intelectual, sin vocación de solucionar problemas prácticos.

Referencias bibliográficas

- BARBÉ, LL. (2004): «Historias de matematización y alienación de la economía y los economistas», en *Economía y Economistas españoles*, tomo 8, Círculo de Lectores/Galaxia Gutenberg, Barcelona, págs. 1005-1026.
- BLAUG, M. (1998): «The problems with formalism, Interview with Mark Blaug», *Challenge*, mayo-junio.
- BRUNET, I. y PASTOR, I. (2001): «La axiomática de la ciencia económica convencional», *Política y Sociedad*, n.º 37, págs. 161-179.
- COLE, K.; CAMERON, J. y EDWARDS, C. (1983): «Preface», en «Why economists disagree: the political economy of economics», Londres, Longman, págs. 7-17.
- DOBB, M. (1975): «Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith», Buenos Aires, Siglo XXI editores.
- EKELUND, R. B. y HÉBERT R. F. (1999): «Secret origins of modern microeconomics: Dupuit and the engineers», Chicago, University of Chicago Press, Chicago.
- FORSTATER, M. (2007): «Little books of big ideas: economics», Elwin Street limited, Londres.
- GOSSEN, H. (1854): *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*, MIT Press, Londres.
- GUERRIEN, B. (1998), *Microeconomía* (www.eumed.net/cursecon).
- HUMPHREY, T. M. (2010): «Marshallian cross diagrams», en *Famous figures and Diagrams in Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, págs. 29-38.
- KATOUZIAN, H. (1982): *Ideología y método en economía*, Blume, Madrid.
- LANDRETH, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*, México.
- LANGE, O. (1971): *Economía Política, Pueblo y educación*, La Habana.
- MARSHALL, A. (1948): *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid.
- MARTÍN SECO, J. F. (2010): ¿Para qué servimos los economistas?, *Los libros de la Catarata*, Madrid.
- RODRÍGUEZ BRAUN, C. (1995), «Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin», *Revista de Historia Económica*, vol. 13, n.º 2, págs. 311-327.
- RONCAGLIA, A. (2006): *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*, Zaragoza, P. U. Z.
- SCREPANTI, E. y ZAMAGNI, S. (1997): *Panorama de Historia del pensamiento económico*, Barcelona, Ariel.
- SCHUMPETER, J. A. (1971): *Historia del Análisis Económico*, Ariel, Barcelona.
- SCHUMPETER, J. A. (1983): «Alfred Marshall (1842-1924). Los Principios de Alfred Marshall. Valoración de la obra en su cincuentenario», en *10 grandes economistas: de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid, págs. 133-158.
- THÜNEN, VON, J. H. (1826): *Von Thünen's Isolated State*, Pergamon Press.

ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA

Educación financiera para el empresariado: Balance de una experiencia

José M. Domínguez Martínez

Educación financiera para el empresariado: balance de una experiencia

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este artículo se da cuenta de las actuaciones llevadas al amparo del programa *Edufiemp*, orientado a la educación financiera para el empresariado. Dicho programa se articula en unos contenidos específicos alojados en el portal de internet de *Edufinet*, que han servido como soporte para el desarrollo de sesiones formativas presenciales organizadas en distintas localidades de la provincia de Málaga. El enfoque metodológico utilizado gira en torno a la adopción de decisiones financieras desde el punto de vista empresarial.

Palabras clave: Educación financiera; empresarios; emprendedores.

Códigos JEL: A29; D83; I22.

En un artículo publicado en el número 2 de la revista *eXtoikos* se abogaba por la necesidad de diseñar acciones de educación financiera específicamente orientadas a empresarios y emprendedores, a la par que se anunciaba la puesta en marcha, en el marco del proyecto *Edufinet*, de un programa con esa finalidad y se apuntaban las líneas esenciales planteadas para el enfoque de los contenidos.

En diciembre de 2010 se constituyó un equipo de trabajo multidisciplinar, que ha participado en la aportación de material que ha servido como base para la elaboración de una guía integral, alojada en el portal de educación financiera *Edufinet* (www.edufinet.com), dentro de una sección dedicada a empresarios y emprendedores, bajo la denominación de *Edufiemp* (imagen 1).

Imagen 1: www.edufinet.com



Fuente: Edufinet.

La iniciativa se rige por una serie de principios y criterios básicos como los siguientes:

- Altruismo de los participantes en el equipo de trabajo multidisciplinar, que actúan movidos exclusivamente por su afán de efectuar alguna contribución a la difusión de la educación financiera.
- Convencimiento de la validez, en aras al logro de ese objetivo, de la realización de acciones concretas a pequeña escala.
- No exclusividad de las acciones y de los canales utilizados, que se consideran complementarios y no excluyentes.
- Enfoque de revisión y mejora permanentes.
- Enfoque abierto e interactivo, con capacidad de adaptación a necesidades concretas.
- Aspiración del programa de brindar algún tipo de ayuda para la toma de decisiones financieras autónomas, en ningún caso recetas ni recomendaciones sustitutorias de elecciones que corresponden al ámbito de la responsabilidad financiera personal.

El enfoque metodológico adoptado aparece sintetizado en el esquema 1. Dicho enfoque parte de realzar como referencia central la toma de decisiones financieras desde el punto de vista empresarial. A este respecto, una tarea prioritaria es la identificación de las implicaciones financieras de

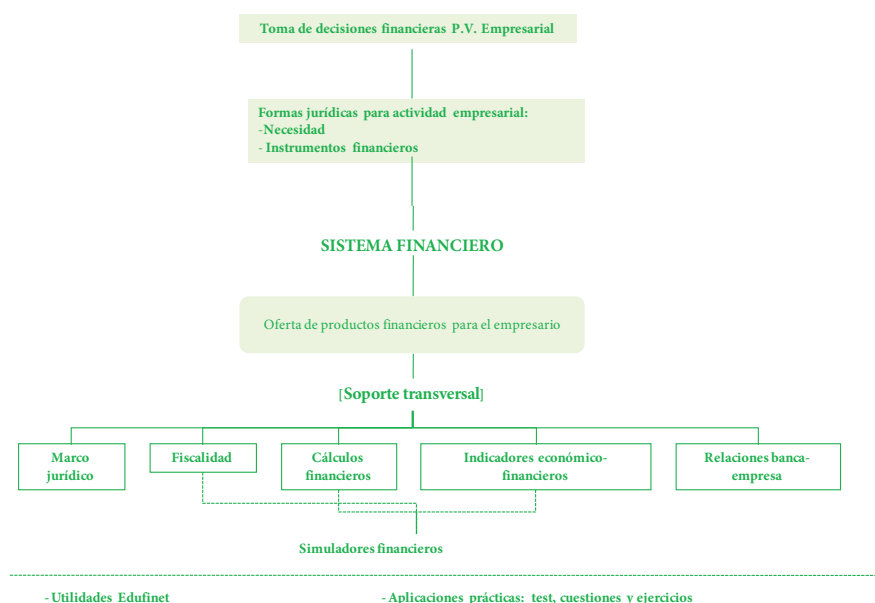
las distintas formas jurídicas que pueden adoptarse para la realización de una actividad empresarial (esquema 2). Tras dilucidar la disyuntiva esencial entre la opción individual y la asociativa, es asimismo crucial valorar las diferencias existentes entre las distintas formas asociativas (esquema 3).

Seguidamente se considera importante que, en una visión global inicial, se identifiquen las diferentes fases y procesos que componen la actividad empresarial, llevando a cabo una primera aproximación a las necesidades financieras típicas de cada fase o proceso, así como a los instrumentos para afrontarlas (esquema 4).

Una vez efectuada esa incursión vestibular, se estima oportuno asentar los conocimientos básicos relativos a la estructura y el funcionamiento del sistema financiero. Se considera básico realizar una delimitación de las diferentes instituciones financieras (esquema 5) y, especialmente, perfilar los instrumentos financieros más relevantes atendiendo a su funcionalidad, esto es, a las necesidades específicas para las que están concebidos (esquema 6).

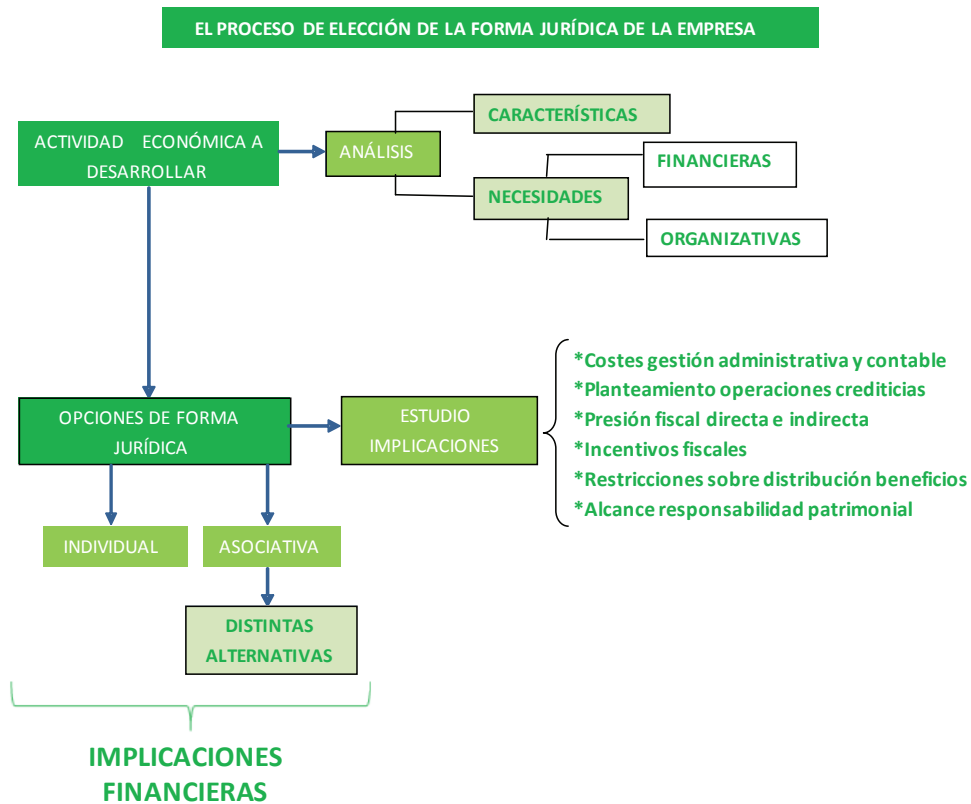
Con objeto de aportar un soporte transversal adecuado, se valora como imprescindible entrar a considerar los aspectos esenciales de tres áreas cruciales como son el marco jurídico, la fiscalidad y los cálculos financieros, a complementar con el conocimiento y la interpretación de los indicadores económico-financieros, así como del marco de

Esquema 1: Estructura de contenidos



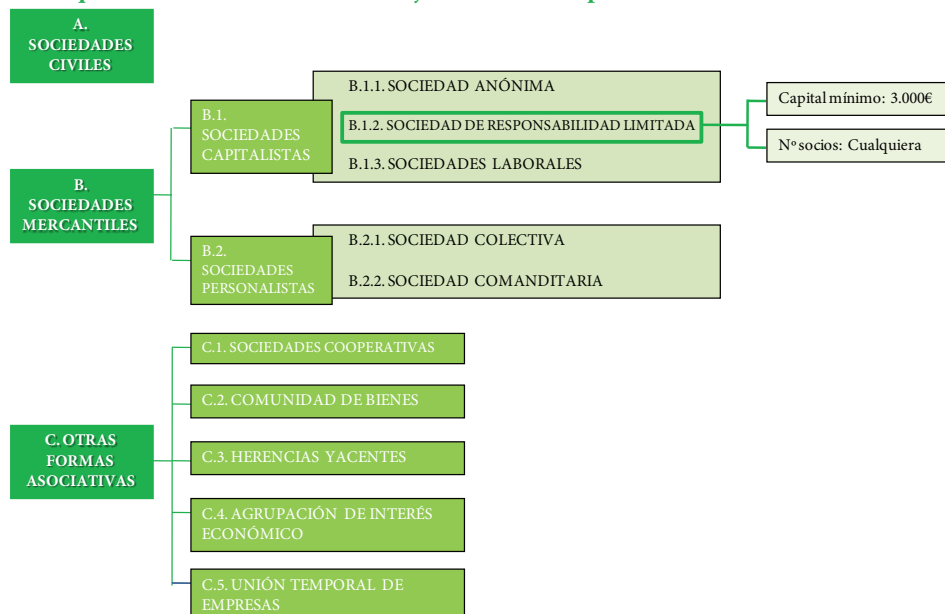
Fuente: Elaboración propia.

Esquema 2: La elección de la forma jurídica de la empresa



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 3: La elección de la forma jurídica de la empresa: formas asociativas



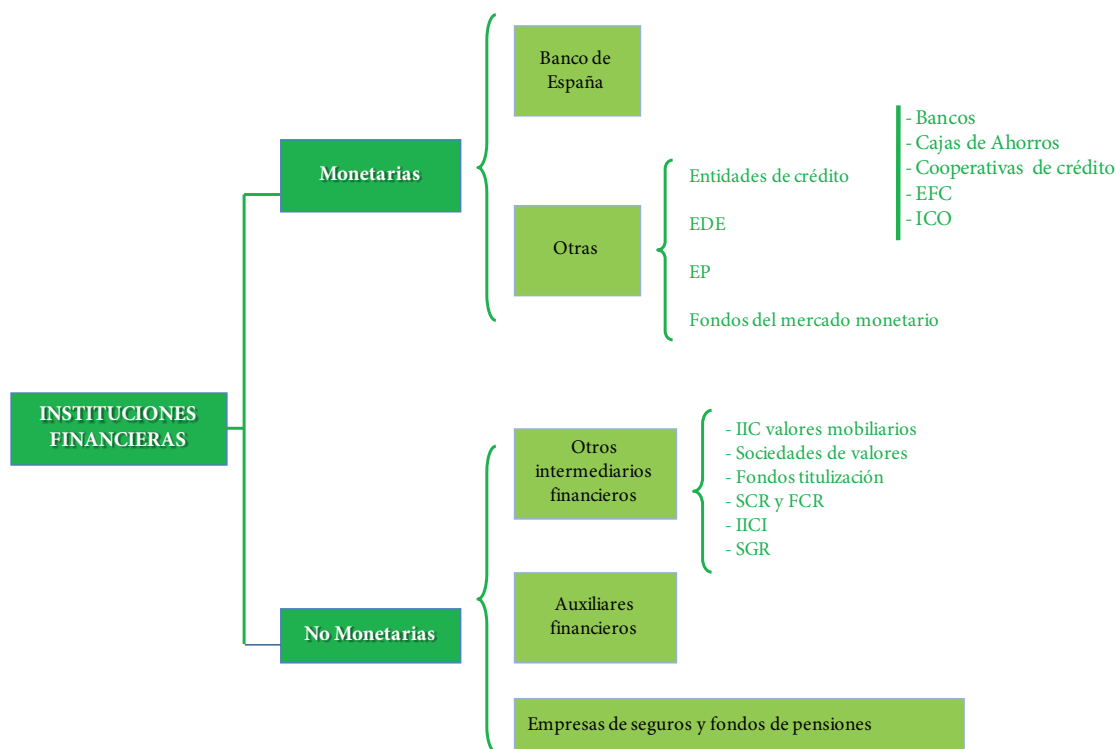
Fuente: Elaboración propia.

**Esquema 4: Las fases y los procesos de actividad empresarial:
consideración de las necesidades financieras e instrumentos para afrontarlas**



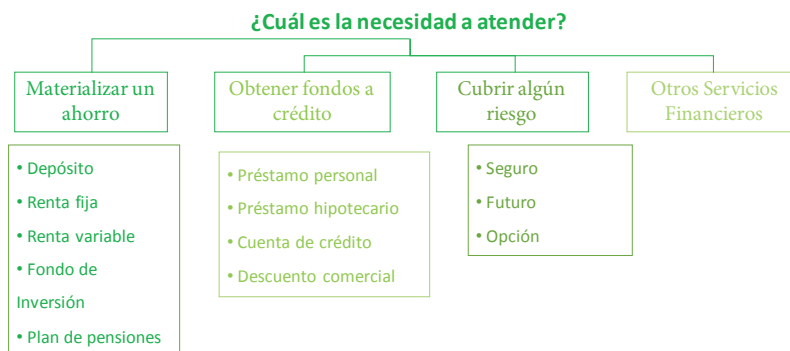
Fuente: Elaboración Propia.

Esquema 5: Estructura del Sistema Financiero Español



Fuente: Elaboración propia.

Esquema 6: Clasificación instrumentos financieros



Fuente: Elaboración propia.

Imagen 2: Proyecto Edufiemp: desarrollo



Fuente: Edufiemp.

las relaciones entre las entidades bancarias y las empresas. El uso de los simuladores financieros resulta fundamental en este contexto a fin de poder cuantificar fácilmente las variables básicas concernientes a las decisiones financieras. Por último, la realización de actividades prácticas se considera un elemento de suma trascendencia dentro de los objetivos didácticos planteados. Cada uno de los aspectos reseñados aparece diferenciado en el mapa de contenidos del portal de internet (imagen 2), al que puede accederse libremente.

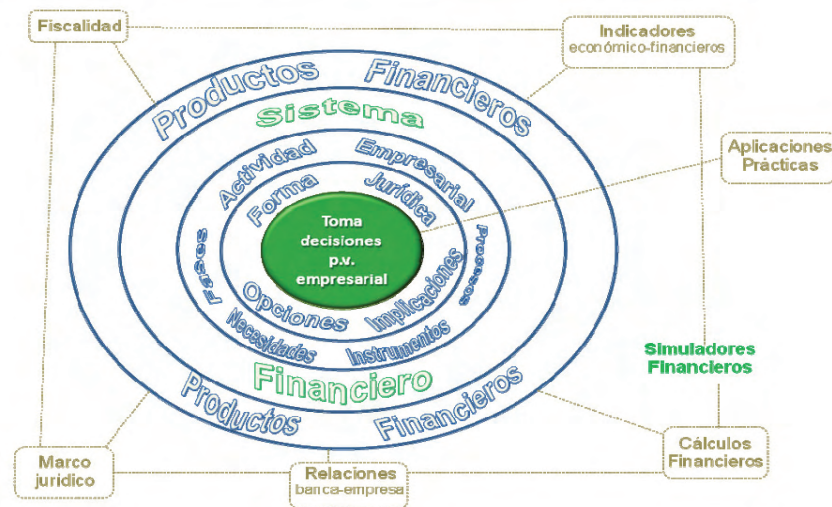
En el esquema 7 se ofrece una síntesis del enfoque metodológico planteado, que, como se ha

señalado, gira en torno a la toma de decisiones financieras desde el punto de vista empresarial.

Por otro lado, según lo previsto en el convenio específico de colaboración en materia de educación financiera suscrito en noviembre de 2010 entre la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) y Unicaja, durante el segundo semestre de 2011 se ha desarrollado el primer ciclo de las Jornadas de Educación Financiera para Empresarios y Emprendedores.

Las sesiones se han celebrado en distintos centros de diversas asociaciones de empresarios y comerciantes de las localidades de Benalmádena,

Esquema 7: Estructura del Sistema Financiero Español



Fuente: Elaboración propia.

Cártama, Coín, Colmenar, Málaga, Marbella, Rincón de la Victoria, Torremolinos y Vélez-Málaga. Las sesiones, impartidas por miembros del mencionado equipo de trabajo, han consistido en un recorrido expositivo en torno a los contenidos que conforman la estructura anteriormente descrita, complementado con una discusión de cuestiones prácticas suscitadas por los asistentes a las sesiones, en las que han participado más de 200 empresarios.

Tras la materialización de la experiencia reseñada, la creencia acerca de la existencia de una necesidad objetiva de actuaciones de educación financiera orientadas al empresariado, especialmente al pequeño empresario y al emprendedor, no puede sino ratificarse. La acogida brindada por dicho colectivo, así como los testimonios de participantes en las sesiones presenciales y de representantes de las organizaciones empresariales, avalan dicha tesis, al tiempo que aportan un estímulo imprescindible para perseverar en el empeño de contribuir a la extensión de la educación financiera.

COYUNTURA ECONÓMICA

Indicadores económicos básicos
Instituto Econospérides

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional EE.UU.		Eurozona		Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2011	Fuentes	Comentario
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,9	1,7	1,7	1,5	-0,1	0,7	-0,6	0,2	IV Trim.	BdE, INE e IEA	Desaceleración del crecimiento en las economías desarrolladas, en un contexto de mayor inestabilidad en los mercados financieros, fundamentalmente por el agravamiento de la crisis de la deuda soberana en la Zona Euro.
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	3,3	1,7	0,8	0,5	-1,1	-1,8	-1,7	-2,1			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,5	0,0	0,9	1,0	1,0	2,5	1,1	2,3			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	-0,6	0,6	-0,5	0,1	-2,4	-3,3	-2,1	-3,5	IV Trim.	Eurostat e INE	Continúa el ritmo de ajuste del empleo, aunque a un ritmo menor que en el ejerció anterior. La tasa de paro en Andalucía supera el 30%.
5. Tasa de paro (%)	9,6	8,9	10,0	10,1	20,2	22,9	28,4	31,2			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	1,6	3,1	1,6	2,7	2,0	2,4	1,8	2,1	IV Trim.	Eurostat e INE	Ausencia de tensiones inflacionistas estructurales debido a la atonía de la demanda
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	-32,2	-12,0	-39,4	-69,5	2,8	16,9	-31,0		IV Trim.	Eurostat, INE e IEA	Corrección del déficit comercial, tras la moderación de la factura energética. Mejora en Andalucía debido al buen comportamiento del turismo
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-8,7	-9,6	-5,2	-4,1	-9,3	-8,5	-3,0 ⁽¹⁾	-3,2 ⁽¹⁾	IV Trim.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda e incumplimiento de los objetivos de déficit público
9. Deuda pública (%s/PIB)	98,5	102,9	85,3	87,2	61,2	68,5	8,5 ⁽¹⁾	9,8 ⁽¹⁾	IV Trim.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,75	0,75	1,00	1,00	--		--	--	IV Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Mantenimiento de los tipos de interés por parte del BCE, con perspectivas de nuevas bajadas. Traslado a los tipos interbancarios. Aumento del rendimiento de la deuda pública por las turbulencias en los mercados europeos. Inestabilidad en las bolsas de valores. Mantenimiento de la tendencia descendente de los créditos y los depósitos.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	0,61	0,52	1,35	2,00	--		--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	3,23	2,80	3,78	4,31	4,25	5,44	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	12,8	0,0	-5,8	-5,5	-17,4	-14,6	--	--	IV Trim..		
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	-5,6	9,9	3,9	4,0	1,0	-3,2	-1,2	-4,6			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	3,2	6,7	4,7	4,7	0,4	-3,9	0,1	-6,3			
Notas:											
⁽¹⁾ Correspondiente a la Junta de Andalucía.											
⁽²⁾ Tipos de interés interbancario a 1 año para EE.UU.; Euríbor a 1 año para la Eurozona.											
⁽³⁾ Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.											

(Fecha de actualización: 15.05.2012)

GRÁFICO SELECCIONADO

Evolución del crédito bancario

Francisco Javier Navarro Sánchez

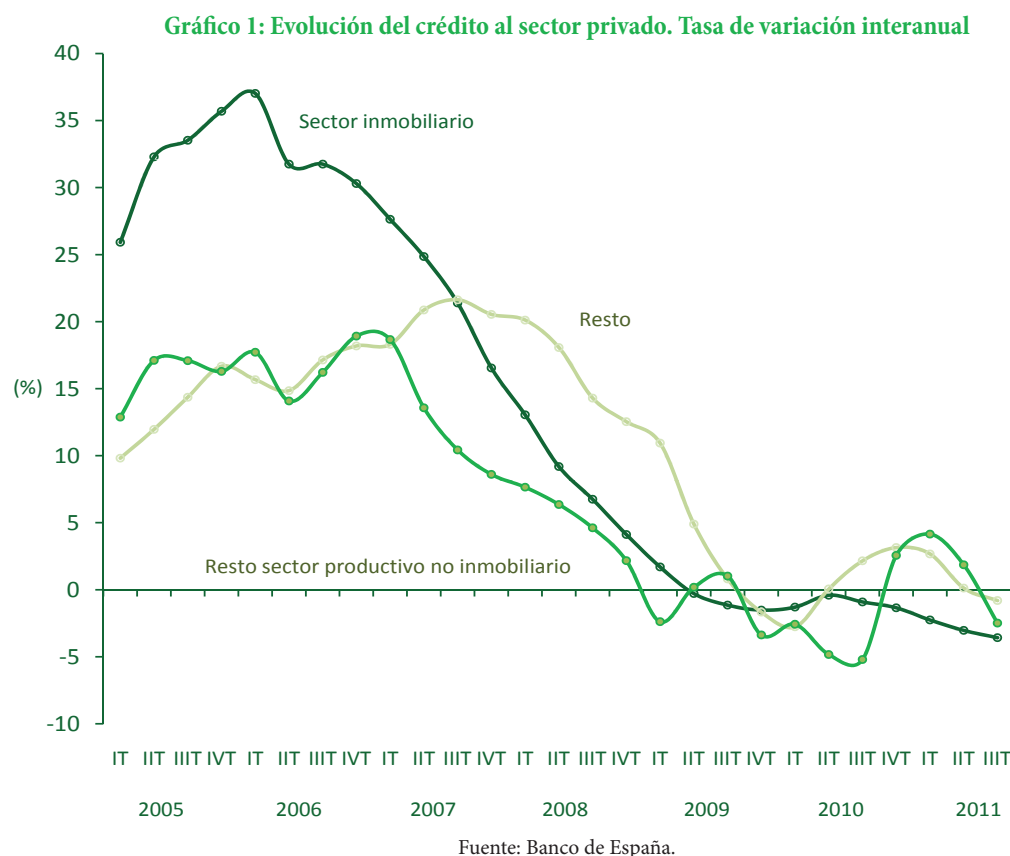
Evolución del crédito bancario

Francisco Javier Navarro Sánchez

Resumen: En esta nota se trata de explicar la evolución del crédito en España, así como sus causas y consecuencias durante el periodo 2005-2011.

Palabras clave: crédito bancario sector inmobiliario; resto sector productivo; morosidad; saneamientos; sobreendeudamiento.

Codigos JEL: G21; G30.



El gráfico 1 muestra la evolución del crédito bancario en España vinculado al sector privado durante el periodo 2005-2011 desagregado por sectores. Se puede observar cómo se pasa de un fuerte crecimiento previo al inicio de la crisis en el segundo semestre del año 2007 a una tendencia contraria de racionamiento del crédito hacia la economía real, que se agrava a partir del año 2009 con decrecimiento interanual neto. Se

adivina, asimismo, una tendencia negativa en los próximos periodos.

Este fenómeno, aunque es similar en los tres sectores analizados, es más acentuado en el ámbito inmobiliario: construcción, actividad inmobiliaria (suelo y préstamo promotor) e hipotecario para adquisición de vivienda, pasando de un crecimiento interanual superior al 35 por ciento en el

año 2006 a una tasa negativa del crédito cercana al 5 por ciento en el tercer trimestre de 2011. En ese mismo periodo, el resto del sector productivo no inmobiliario, donde se incluye el primario, industria y servicios (excluido inmobiliario), pasa de una tasa positiva superior al 15 por ciento a otra negativa del 3 por ciento. En la partida denominada «Resto entidades sin ánimo de lucro, consumo de familias y otros», pasa de incrementos del 10 por ciento a una situación de decrecimiento del 2 por ciento.

Esta evolución es reflejo de la crisis financiera que se inicia en el año 2007 a escala mundial, con especial dureza y prolongación en Europa, y concretamente en España, con efectos cada vez más severos en su economía real en términos de desempleo, recesión del Producto Interior Bruto (PIB), déficit público, sobreendeudamiento, falta de credibilidad en los mercados, etc.

A este hecho se suma la situación de la industria financiera, en fase de reconversión, que tiene que atender cuantiosos vencimientos de la deuda asumida durante la época expansiva, sobre todo del sector inmobiliario actualmente quebrado y sin capacidad de repago de su deuda, y que se encuentra con un encarecimiento y dificultad en el acceso al mercado de capitales, una morosidad bancaria que ya supera el 8 por ciento (cuando partíamos de niveles del 0,9 por ciento en el año 2007) y que exige unos saneamientos muy importantes, una sobrecapacidad instalada, un ahorro minorista mermado y una menor demanda solvente de crédito que limita su actividad principal (concesión de crédito) y dibuja una situación adversa para la recuperación del flujo crediticio a corto plazo.

En el gráfico 1 se observan los desequilibrios que han prevalecido en ambos escenarios: de un excesivo crecimiento, por encima del incremento del PIB, con elevada concentración en el ladrillo y con un modelo de negocio basado en la construcción en un contexto de tipos reducidos en la primera fase, se pasa a otro donde se cierra el grifo del crédito bancario de forma generalizada.

Esta asfixia financiera a la economía real contrasta con el incremento crediticio en los últimos años hacia la Administración Pública, favorecida por la existencia de la denominada «barra libre»

del Banco Central Europeo (BCE) al tipo reducido del 1 por ciento, que ha acabado restando eficacia a las medidas del órgano supervisor para reactivar el crédito hacia la inversión y el consumo privado.

Resulta vital para recobrar el vigor en la financiación a la economía la canalización del ahorro hacia la inversión de forma eficiente y a un ritmo sostenido. Para ello se hace necesario la reestructuración del sistema financiero español, la reducción de su dependencia de los mercados mayoristas y la mejora de la composición de sus fuentes de financiación. En este sentido, habría que arbitrar nuevas medidas para que se evite una escalada del coste del pasivo derivada de una competencia desleal y feroz entre las distintas entidades bancarias, que acaba perjudicando a la economía real constriñendo y encareciendo el crédito.

Es claro que la tendencia negativa del crédito obedece tanto a factores de oferta como de demanda. En las sucursales bancarias ha decrecido sustancialmente la solicitud de crédito nuevo por la incertidumbre económica que impregna el mercado. Por otro lado, también se ha reducido la oferta debido a la elevación de la prima actual de riesgo, derivada de la menor capacidad de pago y solvencia, así como por el endurecimiento de los criterios de concesión. A este hecho se une que, hoy día, hay pocas entidades que realicen gestiones activas de concesión de crédito por la delicada situación que atraviesa el sector (tan solo las más solventes) y, en cualquier caso, a un precio muy superior a la época expansiva.

En una economía como la española, en la que existe un alto porcentaje de pymes, muy sensible a las dificultades de acceso al crédito, se hace indispensable realizar todos los esfuerzos necesarios para recomponer el mapa financiero en España y que continúe siendo el motor vertebrador de nuestra actividad económica.

En ese sentido va encaminado el actual proceso de reducción y concentración del sistema crediticio en la búsqueda de adelgazar redes, diluir gastos fijos y mejorar la gobernanza en el crédito y la captación de ahorro de cara a ganar en una eficiencia que, finalmente, debe redundar en un mayor apoyo a la recuperación económica.

RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

Derechos de retransmisión del fútbol en España

José Antonio Díaz Campos

Derechos de retransmisión del fútbol en España

José Antonio Díaz Campos

Resumen: En este artículo se proporciona una visión global sobre la problemática de la negociación de derechos de televisión en las retransmisiones de fútbol en España, ofreciendo una perspectiva histórica y actual del conflicto existente entre los clubes, mostrando, asimismo, las principales diferencias existentes entre los sistemas de negociación de derechos televisivos de las distintas ligas europeas.

Palabras clave: Derechos de retransmisión; fútbol; sistemas de negociación colectiva;

Códigos JEL: A12; D71; D86.

1. La negociación de los derechos de transmisión en el fútbol español

La negociación de los derechos de retransmisión en el fútbol español no es algo nuevo, al remontarse al año 1963, cuando Televisión Española (TVE) pactó con el Campeonato Nacional de Liga la emisión regular de un partido a la semana, convirtiéndose, de esta forma, en la primera entidad en Europa en asumir el desarrollo de una empresa de estas características.

Atendiendo a los términos del acuerdo, TVE pagaba una cierta cantidad a la Federación Española de Fútbol (FEF) y esta se encargaba de su distribución entre los distintos clubes, según los resultados cosechados por cada equipo en las temporadas anteriores.

Aunque este acuerdo parecía satisfactorio para las partes, no tardaron en surgir las primeras voces discrepantes argumentando que, debido a la irrupción de esta nueva forma de «consumir» fútbol, la asistencia a los estadios se veía claramente reducida.

Tras unos años en los que el fútbol fue emitido por TVE, en 1983, aparecieron las primeras disputas por los derechos de retransmisión del fútbol con la aparición de las televisiones autonómicas. Estas disputas fueron creciendo hasta que, en 1987, las televisiones autonómicas lograron un



contrato mediante el cual podían compartir con TVE los derechos de retransmisión de los partidos de liga (Bonaut, 2010).

Con la aparición de la televisión de pago en años posteriores, esta lucha por los derechos de retransmisión se agravó y, especialmente, con la aparición de la televisión digital por satélite y sus dos principales operadores (Canal Satélite Digital y Vía Digital). Estas dos plataformas estuvieron disputándose los derechos hasta el año 2003, año en el que Vía Digital se integró en la estructura de Sogecable (propietaria de Canal Satélite Digital),

quedando zanjada la disputa que ambos operadores venían manteniendo.

Así se llega a la situación actual, en la que el nuevo operador, Mediapro, y Sogecable pugnan por dichos derechos, negociando con cada club de manera individual y no colectiva (como se hace en otros países), llegando al extremo de no permitirse la entrada de cámaras de grupos competidores en campos de equipos con los que tienen firmado acuerdo.

Tras la publicación del Real Decreto 11/2009, de 13 de agosto, mediante el cual se regula la Televisión Digital Terrestre de Pago, la guerra que estos dos operadores mantienen se ha ampliado con la entrada de los operadores de TDT, de tal manera que tanto Mediapro como Sogecable han lanzado canales dedicados principalmente a la emisión de partidos de la liga española, como son Gol TV (a través de TDT) y Canal + Liga (a través de la plataforma propia de Sogecable).

Esta lucha ha dado lugar a un incremento sustancial de ingresos obtenidos por los derechos televisivos por parte de los clubes de fútbol español,

representando cada vez un mayor porcentaje en su presupuesto. Así, los ingresos por derechos de retransmisión de los equipos de primera división (entre otros) se refleja en el cuadro 1.

Como puede observarse en el cuadro 1, en España los ingresos obtenidos por derechos televisivos de los dos grandes clubes españoles (F.C. Barcelona y Real Madrid) son 15 veces superiores al del club con menos ingresos por este concepto. Si se calcula esta ratio para las otras dos ligas (Alemania e Inglaterra), se observa que en la Premier League la desigualdad entre el club que más dinero percibe por contratos televisivos y el que menos es de 3 veces, mientras que en la Bundesliga es de 5,5 veces.

Otro de los factores explicativos de estas desigualdades es la divergencia existente entre las sociedades anónimas deportivas y las asociaciones deportivas no mercantiles, ya que estas últimas pueden acumular deuda, al contrario que las primeras.

Por otro lado, para obtener una perspectiva general del problema, es preciso analizar esta problemática a nivel internacional, entre los veinte

Cuadro 1: Distribución de los derechos televisivos entre los equipos de la Liga de fútbol de primera división. Temporada 2010-11

ESPAÑA			INGLATERRA			ALEMANIA		
Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total	Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total	Club	Ingresos TV (Millones de €)	% s/total
FC Barcelona	184	25,84	Manchester United	132	10,43	Bayern Munich	72	18,00
Real Madrid	184	25,84	Chelsea	112	8,85	Schalke 04	25	6,25
Valencia	66	9,27	Arsenal	97	7,67	Hamburgo	24	6,00
At. de Madrid	42	5,90	Tottenham Hotspur	92	7,27	Stuttgart	24	6,00
Villarreal	25	3,51	Manchester City	76	6,01	Wolfsburgo	24	6,00
Sevilla	24	3,37	Liverpool	72	5,69	Werder Bremen	23	5,75
Athletic Bilbao	18	2,53	Everton	55	4,35	Bayern Leverkusen	22	5,50
Getafe	18	2,53	Aston Villa	55	4,35	Hertha Berlin	22	5,50
Zaragoza	14	1,97	Fulham	53	4,19	Borussia Dortmund	20	5,00
Deportivo	14	1,97	Newcastle	53	4,19	Hannover	19	4,75
Espanyol	13	1,83	Sunderland	52	4,11	Eintracht Frankfurt	18	4,50
Mallorca	13	1,83	WBA	50	3,95	St. Pauli	18	4,50
Osasuna	13	1,83	Stoke City	48	3,79	Friburgo	17	4,25
Racing	12	1,69	Blackburn Rovers	47	3,72	Kaiserslautern	16	4,00
Almería	12	1,69	Bolton Wanderers	47	3,72	Borussia Mönchengladbach	15	3,75
Sporting	12	1,69	Wigan Athletic	46	3,64	Köln	14	3,50
Málaga	12	1,69	Wolverhampton W.	45	3,56	Hoffenheim	14	3,50
Real Sociedad	12	1,69	West Ham United	45	3,56	Nuremberg	13	3,25
Hércules	12	1,69	Birmingham City	44	3,48	---	---	---
Levante	12	1,69	Blackpool	44	3,48	---	---	---
TOTAL	712	100,00	TOTAL	1.265	100,00	TOTAL	400	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Presupuesto de los 20 principales clubes de fútbol europeos. Temporada 2010-11.

Presupuesto 2010/2011								
País	Equipo	Millones de €				% s/total		
		Ingresos por venta entradas	Ingresos comerciales	Derechos de retransmisión	Total	Ingresos por venta entradas	Ingresos comerciales	Derechos de retransmisión
España	Real Madrid	123,6	172,4	183,5	479,5	25,78	35,95	38,27
España	FC Barcelona	110,7	156,3	183,7	450,7	24,56	34,68	40,76
Inglaterra	Manchester United	120,3	114,5	132,2	367	32,78	31,20	36,02
Alemania	Bayern Munich	71,9	177,7	71,8	321,4	22,37	55,29	22,34
Inglaterra	Arsenal	103,2	51,2	96,7	251,1	41,10	20,39	38,51
Inglaterra	Chelsea	74,7	62,8	112,3	249,8	29,90	25,14	44,96
Italia	AC Milan	35,6	91,8	107,7	235,1	15,14	39,05	45,81
Italia	Internazionale	32,9	54,1	124,4	211,4	15,56	25,59	58,85
Inglaterra	Liverpool	45,3	85,7	72,3	203,3	22,28	42,15	35,56
Alemania	Schalke 04	37,2	90,9	74,3	202,4	18,38	44,91	36,71
Inglaterra	Tottenham Hotspur	47,9	41,1	92	181	26,46	22,71	50,83
Inglaterra	Manchester City	29,5	64	76,1	169,6	17,39	37,74	44,87
Italia	Juventus	11,6	53,6	88,7	153,9	7,54	34,83	57,63
Francia	Olympique de Marseille	25,6	46,6	78,2	150,4	17,02	30,98	51,99
Italia	AS Roma	17,6	34,8	91,1	143,5	12,26	24,25	63,48
Alemania	Borussia Dortmund	27,7	78,7	32,1	138,5	20,00	56,82	23,18
Francia	Olympique Lyonnais	19	44,2	69,6	132,8	14,31	33,28	52,41
Alemania	Hamburger SV	41,8	60,3	26,7	128,8	32,45	46,82	20,73
España	Valencia	27,5	22,9	66,4	116,8	23,54	19,61	56,85
Italia	Napoli	22	34,9	58	114,9	19,15	30,37	50,48
Media		51,28	76,925	91,89	220,10			
Desviación típica		35,34	44,49	39,91	104,54			

Leyenda:

En negro, porcentaje de ingresos inferiores al 20 por ciento

En gris, porcentaje de ingresos superiores al 40 por ciento

Fuente: Deloitte Football Money League, 2012.

clubes con mayor presupuesto a nivel europeo (Deloitte, 2012).

Como puede observarse en el cuadro 2, entre los veinte equipos con mayor presupuesto de Europa, tan sólo hay tres equipos españoles, lo que viene a ser una muestra más de la desigualdad en cuanto a ingresos existente en la Liga de Fútbol Profesional. Esto contrasta con la presencia de hasta seis equipos ingleses entre los equipos europeos más poderosos económicamente.

Por otro lado, analizando los datos del club español y europeo mejor posicionado en términos económicos (Real Madrid), se desprende que además de ser uno de los clubes que más ingresa en concepto de derechos de televisión, también lo es en concepto de ingresos comerciales e ingresos por venta de entradas. Los ingresos de este club presentan un pequeño desequilibrio hacia los ingresos por derechos de televisión (38,27 por ciento), aunque no es destacable en comparación, por ejemplo, con la situación de la mayoría de los clubes italianos, los cuales tienen ingresos televisivos superiores al 50 por ciento de su presupuesto, en la mayoría de los casos.

Atendiendo a los datos de las tres últimas columnas del cuadro 2, se pueden distinguir tres tipos de clubes, en cuanto a distribución de los ingresos:

— Clubes con una diversificación de ingresos alta: son aquellos clubes en cuyas filas no aparece ninguna celda sombreada. Tan sólo hay dos, que son el Real Madrid y el Manchester United.

— Clubes con una diversificación de ingresos media: son aquellos clubes cuyas filas están sombreadas por una celda de color gris.

— Clubes con una diversificación de ingresos baja: son aquellos clubes cuyas filas están sombreadas por celdas negras y grises. Esta categoría comprende a la mayoría de clubes (10), lo cual transmite la idea de que muchos de ellos son muy dependientes de una de las categorías de ingresos descrita.

Mediante esta categorización se pone de manifiesto que los clubes con altos ingresos televisivos (los cinco primeros clubes), presentan una importante diversificación de sus recursos, ya

Cuadro 3: Audiencias de espectadores por equipo. Temporada 2010/2011

Equipo	Cuota (%)
Real Madrid	16,8
Barcelona	16,8
Valencia	9,3
At. Madrid	9,2
Sevilla	7,1
Athletic	5,7
Villareal	4,6
Deportivo	4,5
Real Sociedad	4,1
Espanyol	2,9
Málaga	2,6
Zaragoza	2,6
Getafe	2,5
Mallorca	2,4
Osasuna	2,0
Sporting	1,8
Racing	1,5
Almería	1,3
Hércules	1,2
Levante	1,0

Fuente: Memoria LFP 2010/2011.

que, en definitiva, lo que determina los ingresos televisivos es el interés que un determinado club suscita entre el público en general, de tal manera que, a mayor nivel de ingresos televisivos, mayor nivel de ingresos por venta de entradas e ingresos comerciales, siendo un proceso que se retroalimenta.

Por el contrario, los clubes con un nivel de diversificación baja¹ presentan diferencias considerables en la composición de sus ingresos, motivado, en gran medida por el menor poder de negociación y de fijación de precios que tienen con respecto al de los grandes clubes.

Lo que es más preocupante, en el caso español, es que la desigualdad que anteriormente se ha constatado no venga explicada por los registros de audiencias, como se muestra en el cuadro 3.

Como puede observarse, Real Madrid y F.C. Barcelona acapararon una cuota de pantalla conjunta del 33,6 por ciento, y los ingresos por derechos televisivos que percibieron supusieron el 51,7 por ciento del total. En cambio, el resto de equipos generaron audiencias del 66,3 por ciento del total y, sin embargo, percibieron un 48,3 por ciento del total de derechos de retransmisión (Memoria LFP, 2011). Esta situación contrasta con lo que sucede en la liga inglesa, donde los dos clubes que más in-

gresaron por derechos televisivos percibieron un 19,3 por ciento del total.

Señalado lo anterior, resulta conveniente analizar de dónde procede la diferencia entre los clubes de primera división. En primer lugar, como hemos señalado anteriormente, se tiene que destacar que en España los contratos televisivos se negocian de manera individualizada entre cada club y el operador televisivo, a diferencia de lo que ocurre en las otras grandes ligas europeas (como por ejemplo, Inglaterra o Alemania), donde los contratos televisivos se negocian de una manera conjunta.

El sistema de negociación individualizada² se caracteriza por la no existencia de intermediarios en la negociación de los derechos, de tal manera que el operador televisivo negocia directamente con cada club integrante de la liga cuáles van a ser los partidos a retransmitir, en qué formato y, lo más importante, la cantidad a pagar a cada club por la retransmisión de sus partidos. En este sistema de negociación, por tanto, no se contempla ningún tipo de redistribución de los ingresos televisivos entre los clubes integrantes de la liga.

Por el contrario, mediante el sistema de negociación colectiva, que es el que mayor presencia tiene en Europa³, los clubes ceden sus derechos a un organismo que es el encargado de negociar con los operadores televisivos los contratos de retransmisión de una manera conjunta, es decir, incluyendo en el mismo paquete partidos de cualquier equipo integrante de esa liga.

Una vez que este organismo llega a un acuerdo con los operadores televisivos obtiene una cifra concreta por ese contrato y procede a su reparto entre los clubes integrantes de la liga. En este caso, está claro que hay clubes que perciben menos de lo que deberían por contratos de retransmisión y viceversa, pero la ventaja de este sistema es que no fomenta la desigualdad entre los grandes y los pequeños clubes, al repartir los ingresos televisivos de una forma más equitativa, haciendo la competición más interesante para el público en general y permitiendo a los clubes aumentar sus ingresos por otros conceptos (ingresos comerciales e ingresos obtenidos de la venta de entradas).

Por último, tampoco se puede obviar la existencia de desigualdades en las ligas que han adoptado el sistema de negociación colectiva (se ha podido

¹ La mayoría de estos clubes (6 de 10) proceden de las ligas española e italiana, las cuales negocian sus contratos televisivos por medio de sistemas de negociación individual. No obstante, la liga italiana adoptó un sistema de negociación colectiva en la temporada 2010/2011.

² España es el único país donde los contratos televisivos se negocian bajo un sistema individualizado.

³ Los contratos televisivos se negocian bajo este sistema en las ligas inglesa, alemana y francesa. Más recientemente (2010/2011), se ha incorporado la liga italiana.



constatar en la comparación entre la liga inglesa y alemana) a consecuencia del sistema de reparto del dinero adoptado por el organismo negociador. Por ejemplo, en el fútbol inglés (que es el que presenta una desigualdad menor), el reparto es el siguiente:

— El 25 por ciento de los derechos de televisión se reparte entre los veinte equipos integrantes de la primera división, en función de su posición en la clasificación en años anteriores.

— El 25 por ciento de dichos derechos se distribuye en función de los partidos televisados que un club tenga durante la temporada. Así, cada club obtiene una cantidad fija de 550.000 euros por partido jugado, más una cantidad variable en función del número de partidos televisados que juegue durante la temporada.

— El 50 por ciento restante, se reparte de manera igualitaria entre los veinte equipos integrantes de la liga.

2. Conclusiones

— Atendiendo a los datos, se constata que la Premier League inglesa es la liga de fútbol profesional más importante y competitiva, no solamente de Europa, sino del mundo, tanto en términos económicos como deportivos.

— Es muy importante el paso dado por la Serie A italiana en la temporada 2010/2011, ya que era

la única liga europea, junto a la española, donde los derechos televisivos se negociaban individualmente, puesto que permite intuir hacia donde se dirige la negociación de derechos televisivos en esta industria.

— El fútbol español está abocado a adoptar el sistema de negociación colectiva cuando finalicen los actuales contratos de retransmisión en vigencia, allá por la temporada 2015/2016. De lo contrario, las desigualdades antes descritas seguirán incrementándose, afectando directamente al «status» que la LFP tiene como una de las ligas más importantes del mundo.

Referencias bibliográficas

BONAUT IRIARTE, J. (2010): «El eterno problema del fútbol televisado en España: una perspectiva histórica de la lucha por los derechos de retransmisión de la Liga de Fútbol Profesional (LFP)», *Comunicación y Sociedad*, vol. 23, n.º 2, págs. 71-96.

DELOITTE (2012): *Football Money League*, 2012.

LFP (2011): *Memoria 2010/2011*.

METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

La función de probabilidad normal: Características y aplicaciones

Guillermina Martín Reyes

La función de probabilidad normal: Características y aplicaciones

Guillermina Martín Reyes

Resumen: El objetivo de esta nota es mostrar las características básicas de la función de probabilidad normal, así como su utilización.

Palabras clave: función de probabilidad normal; variable aleatoria.

Código JEL: C10.

1. Introducción

La función de probabilidad normal, también denominada función de Gauss, función de Gauss-Laplace o función de probabilidad de los errores, es una función de probabilidad para variables aleatorias continuas de gran aplicación en ingeniería, en física y en las ciencias sociales. De hecho, es la función de probabilidad con más aplicaciones al campo de la Economía y de la Empresa. Al ser la distribución normal una aproximación excelente a algunos fenómenos aleatorios continuos, como la estatura, el peso, el tiempo de servicio al cliente; y a fenómenos aleatorios discretos, a los cuales se les puede dar un tratamiento continuo, como la antigüedad de la vivienda, los impuestos anuales, la producción, etc, dicha distribución tiene mucha aplicación en ámbitos tan variados como el control de calidad, el marketing, y la gestión de la producción, entre otros. En general, se puede decir que la distribución normal es de vital importancia en estadística por tres razones esenciales:

— Existen muchos fenómenos continuos que parecen seguirla o se pueden aproximar mediante ella.

— Se puede utilizar para aproximar distribuciones discretas de probabilidad y de esta forma evitar cálculos engorrosos.

— Por su relación con el teorema central del límite es la base de la inferencia estadística clásica.

2. La Distribución Normal

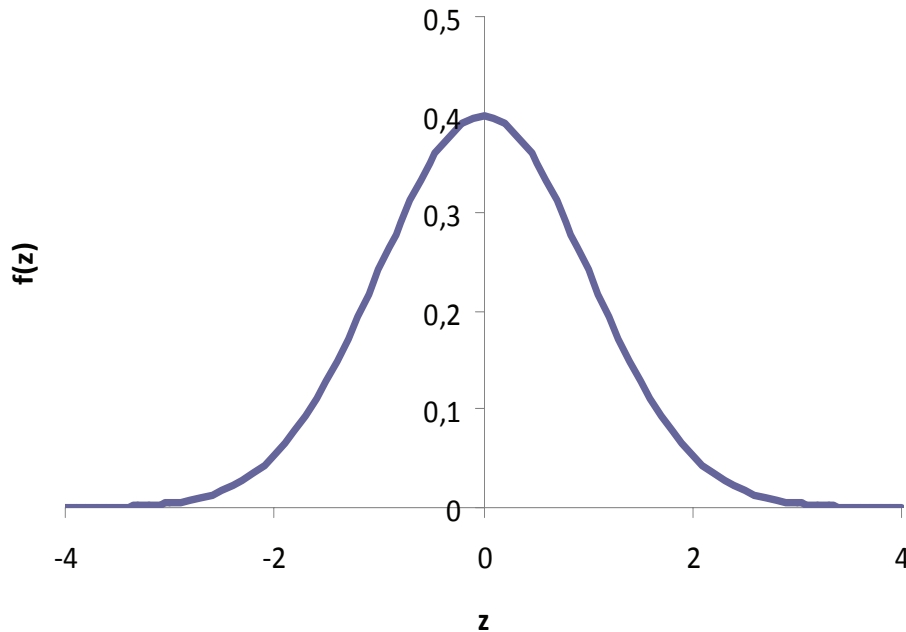
La distribución normal fue introducida por Carl Friedrich Gauss a principios del siglo XIX, al estudiar los errores de medida en los movimientos de los cuerpos celestes. Aunque algunos autores consideran que en 1733 ya había sido descrita por Moivre, y que Laplace también realizó sus aportaciones casi simultáneamente a la descripción de Gauss.

La función de densidad de una distribución normal tiene varios rasgos importantes: Es una distribución que tiene forma de campana, es simétrica y puede tomar valores entre menos infinito y más infinito (figura 1).

Es decir, los valores centrales de la variable se presentan con más frecuencia que los valores extremos. Así por ejemplo, en el caso de los errores de medida, los errores por defecto o por exceso pequeños en valor absoluto se presentan frecuentemente, mientras que los errores grandes, tanto los positivos como los negativos, se observan menos veces.

En segundo lugar, decimos que es simétrica. En efecto, es simétrica respecto a un valor central alrededor del cual toma valores con gran proba-

Gráfico 1: Distribución normal estándar



Fuente: Elaboración propia.

bilidad mientras que apenas aparecen los valores extremos. De manera que sus medidas de posición central (media, mediana y moda) coinciden.

Por último, presenta como asíntota el eje de abscisas al que se va aproximando sin llegar a cortarse.

La expresión matemática que representa una función de densidad con estas características es la siguiente:

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma^2}} e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}} \text{ para } -\infty \leq x \leq \infty \quad (1)$$

Función de densidad que sólo depende de dos parámetros, la media μ , y la varianza de la distribución σ^2 . Si conocemos la media y la varianza de una variable X , podemos definir la distribución normal utilizando la notación: $X \approx N(\mu, \sigma^2)$.

En la figura 2 se representan varias funciones de densidad normal con la misma media y diferentes varianzas.

Asimismo, la función de distribución acumulada de cualquier variable aleatoria X , se define como $F(x_0) = P(X < x_0)$, es decir la probabilidad de que dicha variable tome un valor menor que x_0 . Matemáticamente esta función de distribución

coincide con la integral de la función de densidad desde $-\infty$ hasta el valor x_0 .

3. Distribución normal estandarizada

La distribución normal que tiene de media $\mu=0$, y $\sigma^2=1$ se denomina distribución normal estándar, $N(0,1)$, o tipificada. Su función de distribución se encuentra tabulada, siendo de gran utilidad para el cálculo de probabilidades de cualquier distribución $N(\mu, \sigma^2)$.

Sea una variable X que se distribuye como una normal con media μ y varianza σ^2 .

Dicha variable se puede transformar en una variable normal tipificada, $N(0,1)$, mediante la siguiente expresión:

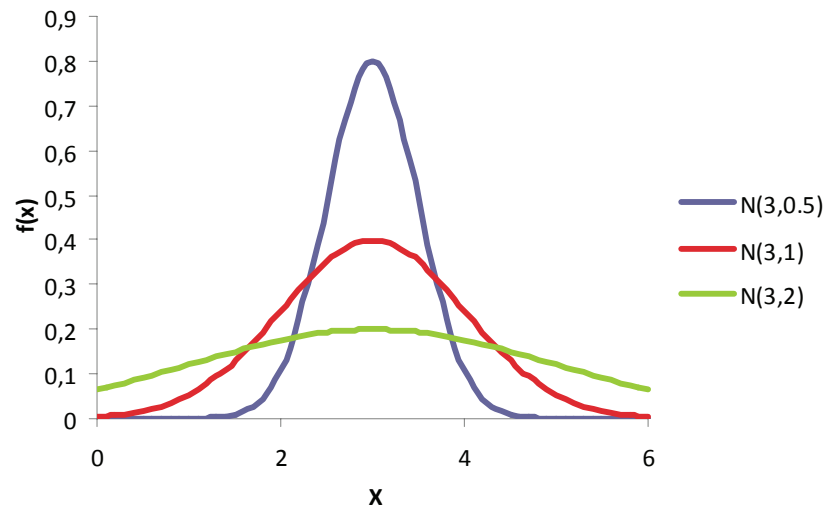
$$Z = \frac{X - \mu}{\sigma} \quad (2)$$

De manera que la función de densidad de esta nueva variable es:

$$f(Z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{z^2}{2}} \quad (3)$$

A partir de dicha expresión, las tablas de la distribución normal presentan los valores de o probabilidad de que la variable Z tome un valor inferior a z_0 .

Gráfico 2. Distribuciones normales con distintas varianzas y la misma media



Fuente: Elaboración propia.

$$F(Z) = \int_{-\infty}^{z_0} f(Z) dZ \quad (4)$$

Las fórmulas más importantes para el cálculo de probabilidades de una $N(0,1)$ son las siguientes:

$$\begin{aligned} P(Z \geq z) &= 1 - F(z) \\ P(Z \leq -z) &= P(Z \geq z) \\ P(z_a \leq Z \leq z_b) &= F(z_b) - F(z_a) \\ P(|Z| \geq z_c) &= P(Z \geq z_c) + P(Z \leq -z_c) = 2P(Z \geq z_c) = 2[1 - F(z_c)] \end{aligned} \quad (5)$$

De forma que si se quiere obtener la probabilidad de que X se encuentre entre dos valores, x_a y x_b , primero se tipifican dichos valores con la expresión (2), y después se buscaría en las tablas de la distribución normal la probabilidad acumulada para esos dos nuevos valores, z_a y z_b . De manera que:

$$P(x_a \leq X \leq x_b) = P(z_a \leq Z \leq z_b) = F(z_b) - F(z_a) \quad (6)$$

4. Algunas propiedades de la distribución normal.

— En toda distribución normal en el intervalo $\mu \pm 2\sigma$ se encuentra el 95,5 por ciento de la distribución; y en el intervalo $\mu \pm 3\sigma$ se tiene el 99,7 por ciento de la distribución.

— Una transformación lineal de una variable normal también se distribuye normalmente. Así si X sigue una distribución $N(\mu, \sigma^2)$, una nueva variable $Y = aX + b$ tiene una distribución normal con media $a\mu + b$ y desviación estándar $|a|\sigma$.

— Cualquier combinación lineal de variables aleatorias independientes e idénticamente distri-

buidas en forma normal, tiene una distribución normal. Esta propiedad implica que el promedio de variables independientes distribuidas normales tiene una distribución normal. Resultado que es crucial para la inferencia estadística sobre la media de una población normal.

— Si X e Y están distribuidas normalmente, estas dos variables son independientes si y sólo si la covarianza entre X e Y es cero.

— Las distribuciones que siguen una binomial o una distribución de Poisson se pueden aproximar a una distribución normal.

5. Aplicaciones

Suponga que en una determinada empresa se analiza el tiempo que lleva a los trabajadores la instalación de una determinada pieza del producto que fabrica, concluyendo que se distribuye como una normal con una media de 30 minutos y una desviación estándar de 5 minutos. Con estos datos se podrían contestar preguntas como:

1. ¿Cuál es la probabilidad de que un trabajador aleatoriamente seleccionado pueda montar la pieza en menos de 30 minutos?

La respuesta es la siguiente:

$$P(X \leq 30) = P\left(Z \leq \frac{30 - 30}{5}\right) = 0,5 \quad (6)$$

Es decir, el 50 por ciento.

2. ¿Cuántos minutos tienen que pasar antes de que el 10 por ciento de los trabajadores monten la pieza?

Lo que debemos obtener aquí es el valor de la variable Z que deja en la cola izquierda de la distribución el 10 por ciento. En las tablas obtendríamos un valor $z_0 = -1,28$. Este será el valor tipificado, de manera que el valor de X será: $x_0 = \mu + z_0 \sigma = 30 - 1,28 \times 5 = 23,6$ minutos.

Otro ejemplo en el que se puede aplicar el uso de la distribución normal es el siguiente: Suponga que el encargado de la tesorería de una empresa está interesado en el número de días que transcurre entre la facturación y el pago de las cuentas a crédito. Una vez recogidos los datos, se observa que el tiempo se distribuye aproximadamente como una normal con una media y una variancia determinada. En este caso se podría responder a preguntas como la siguiente: ¿Qué porcentaje de cuentas se pagará antes de x días? ¿Dentro de cuántos días se pagará el 80 por ciento de las cuentas?

RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Han de ser los impuestos sobre el consumo necesariamente regresivos?

José M. Domínguez Martínez

¿Han de ser los impuestos sobre el consumo necesariamente regresivos?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este artículo se plantea el uso de la noción de progresividad en el ámbito de la imposición sobre el consumo. La aplicación de un impuesto directo y personal posibilitaría la utilización de una escala de gravamen progresiva. No obstante, la distribución de la carga impositiva respecto a la renta puede ser regresiva. La consideración de cuál es la base impositiva idónea resulta crucial para la referencia adecuada en el cálculo de la progresividad.

Palabras clave: Imposición sobre el consumo; progresividad.

Códigos JEL: H24.

La preocupación por el aumento de las desigualdades económicas se ha disparado en todo el mundo. Con carácter general, la crisis económica y financiera iniciada en 2007 está ampliando las diferencias de renta y riqueza entre los distintos estratos sociales. Si se deja actuar libremente, el mecanismo del mercado tiende a reproducir y amplificar las desigualdades, por lo que solo el sector público puede lograr atenuar las diferencias resultantes del juego de las fuerzas de aquel.

Regulación, impuestos y gastos son los instrumentos que pueden emplearse para alcanzar los objetivos en el ámbito de la distribución. Por lo que concierne a los impuestos, es evidente que de su aplicación no se deriva ninguna mejora directa para las personas desfavorecidas. Su papel –nada desdeñable– se limita a acortar las diferencias entre las distintas posiciones y, especialmente, a aportar los recursos necesarios con los que financiar los gastos públicos en servicios y prestaciones, que son los que tienen capacidad efectiva para mejorar la situación de los pobres.

Si nos ceñimos a la esfera de la recaudación tributaria, es imprescindible que exista progresividad para que disminuyan las desigualdades. La progresividad consiste en que la proporción que representa el impuesto sobre los ingresos de las familias vaya aumentando conforme aumenta el

nivel de renta. El principio de progresividad normalmente se predica para el sistema impositivo en su conjunto y no necesariamente para todas y cada una de las figuras que lo integran, lo cual sería complicado en el caso de los impuestos indirectos, que hacen abstracción de las circunstancias de cada contribuyente.

Habitualmente son los ingresos obtenidos en el curso de un ejercicio los que se toman como referencia para el cálculo de la progresividad de los impuestos. Esta práctica no está, sin embargo, libre de algunos problemas metodológicos. De entrada, la noción de renta que se utiliza normalmente se aparta del concepto de renta extensiva propugnado tradicionalmente por los economistas como representativo de la verdadera capacidad económica de los individuos. Un aspecto crucial concierne al período de cómputo de los ingresos. La consideración de la referencia anual, que no responde a ninguna fundamentación lógica, es un problema crucial: solo el cómputo de toda la renta recibida a lo largo de la vida de una persona ofrece una magnitud coherente y homogénea para la comparación de las cargas tributarias satisfechas.

En este mismo contexto, cada vez son más numerosos los partidarios de aplicar el criterio de equidad no circunscribiéndolo a un ejercicio anual, sino extendiéndolo al conjunto de la vida. Pues bien, si se admite este enfoque, nos encontra-

Cuadro 1: Impuesto sobre el consumo con tipo fijo

Individuos	R	C/R (%)	C	T (%)	IC	IC/R (%)
A	100	90	90	20	18	18
B	200	80	160	20	32	16
C	300	60	180	20	36	12
D	400	50	200	20	40	10

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 2: Impuesto sobre el consumos con tipos progresivos (perfil de consumo A)

Individuos	R	C/R (%)	C	tme (%)	IC	IC/R (%)
A	100	90	90	15	13,5	15,5
B	200	80	160	20	32,0	16,0
C	300	60	180	28	50,4	16,8
D	400	50	200	35	70,0	17,5

Fuente: Elaboración propia.

mos con que un impuesto sobre la renta no respeta dicho criterio de equidad a lo largo de la vida, lo que sí garantizaría un impuesto sobre el consumo de naturaleza personal.

No es la pretensión de este artículo adentrarse en cuestiones de tanto calado, sino ilustrar las repercusiones sobre la progresividad en el sentido habitual de la aplicación de impuestos sobre el consumo, utilizando unos sencillos ejemplos que se recogen en los cuadros 1, 2 y 3. En ellos se representa la situación de cuatro individuos (A, B, C y D) con distintos niveles de renta (R), expresados en unidades monetarias homogéneas. Conforme a las pautas observadas en la realidad, se supone que la proporción que el consumo (C) presenta sobre la renta va disminuyendo cuando esta aumenta.

En el caso 1 se considera un impuesto sobre el consumo (IC) con un tipo de gravamen fijo (proporcional) (t) del 20 por ciento (cuadro 1). La cuantía absoluta del impuesto va aumentando, pero disminuye cuando se compara con la renta de los individuos (IC/R). En definitiva, bajo la hipótesis acerca de la relación consumo/renta efectuada, un impuesto sobre el consumo proporcional genera una distribución regresiva respecto a la renta.

Los impuestos sobre el consumo que se vienen aplicando en todos los países del mundo son de carácter indirecto e impersonal, de manera que tratan por igual los consumos efectuados con independencia de las circunstancias personales de los consumidores. Sin embargo, no es este un rasgo consustancial a la imposición sobre el consumo, sino que es posible concebir un impuesto que sea directo, personal y progresivo, basado en una tarifa en la que los tipos aplicables vayan aumentando en función del nivel del consumo efectuado en el conjunto de un año (impuesto sobre el gasto personal).

Un ejemplo en esta línea se recoge en el cuadro 2, donde el tipo impositivo medio (tme) del impuesto sobre el consumo va aumentando conforme aumenta el consumo. Es decir, se trata de un impuesto sobre el consumo progresivo. Por otro lado, con los supuestos considerados, también la cuantía del impuesto va aumentando como proporción de la renta, como se refleja en la última columna del cuadro. Así, estaríamos ante un impuesto progresivo sobre el consumo y una distribución también progresiva de su carga respecto a la renta.

La situación anterior no puede, sin embargo, generalizarse. Veamos qué puede ocurrir si, manteniendo una estructura progresiva de tipos en el impuesto sobre el consumo, la propensión media al consumo (C/R) en los niveles de renta más altos es inferior a la incorporada en el cuadro 2. Es el caso que se contempla en el cuadro 3. El impuesto sobre el consumo sigue siendo progresivo (el tipo medio aumenta con el nivel de consumo). No obstante, ahora nos encontramos con una situación diferente cuando consideramos cómo evoluciona el impuesto pagado respecto a la renta. Como puede observarse en la última columna, dicha proporción va decreciendo, lo que significaría una distribución regresiva respecto a la renta¹.

¿Significa lo anterior un argumento contrario al establecimiento de un impuesto sobre el gasto personal? La respuesta que se dé a esta pregunta está condicionada, lógicamente, por cuál de los dos se considere la mejor opción para la tributación directa personal, el impuesto sobre la renta o el impuesto sobre el gasto. Los partidarios de esta última figura, como se ha señalado anteriormente, hacen hincapié en su superioridad con arreglo al criterio de la equidad desde el punto de vista

¹ La regresividad sería mayor si, en lugar de unos tipos progresivos, se utilizara un tipo fijo. En el caso de que fuera del 20 por ciento, con los supuestos de consumo del cuadro 3, la ratio IC/R evolucionaría de la siguiente forma: 18 por ciento-13 por ciento-9 por ciento-7 por ciento.

Cuadro 3: Impuesto sobre el consumo con tipos progresivos (perfil de consumo B)

Individuos	R	C/R (%)	C	tme (%)	IC	IC/R (%)
A	100	90	90	15	13,5	13,5
B	200	65	130	18	23,4	11,7
C	300	45	135	20	27,0	9,0
D	400	35	140	22	30,8	7,7

Fuente: Elaboración propia.

del ciclo vital. Si la base impositiva adecuada es el consumo, la medición de la progresividad debe hacerse con referencia a dicha base y no a la renta, prosigue la argumentación. La carga impositiva puede, empero, graduarse a tenor de los tipos de gravamen empleados, lo que permitiría, a partir de estimaciones empíricas de los niveles de consu-

mo, tratar de preservar unas ratios crecientes también sobre los ingresos. Pero, indudablemente, en presencia de un impuesto sobre el gasto, una vez cubiertas las necesidades básicas, son las familias las que pueden modular su carga impositiva, y esta capacidad de modulación aumenta con el nivel de ingresos disponibles.

CURIOSIDADES ECONÓMICAS

El curioso caso de la curva de demanda

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

El curioso caso de la curva de demanda

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

Resumen: En este artículo se trae a colación la representación estándar de las curvas de demanda, en la que la cantidad aparece en el eje horizontal y el precio en el vertical, incluso en los casos en los que se conciben como variables dependiente e independiente, respectivamente. Se hace una incursión en los orígenes de dicha práctica y en las razones de su mantenimiento.

Palabras clave: curva de demanda; representación gráfica; enfoque marshalliano.

Códigos JEL: B13; D11; A10.

El aprendizaje de las curvas de demanda de un individuo representativo y del mercado es una de las primeras tareas que ha de afrontar el estudiante de Economía. Este pronto se familiariza con la forma de la curva con pendiente negativa, representada en un gráfico en el que las cantidades del bien (q) aparecen en el eje horizontal y su precio (p), en el vertical, a pesar de que esta última es la variable que habitualmente se toma como independiente y la primera como dependiente: a medida que sube el precio por unidad del bien, los consumidores están dispuestos a demandar menores cantidades. Sin entrar en desarrollos analíticos un tanto sofisticados, la anterior conexión intuitiva se asume sin que en todos los casos se tome conciencia de que la mencionada representación de la curva no se atiene a la ubicación habitual de las variables independiente y dependiente.

La mayoría de los manuales de Economía, pese a ello, utiliza esa aparentemente atípica forma de representación, que fue la utilizada por Alfred Marshall en sus formulaciones analíticas originarias. ¿Responde esa desviación a algún capricho del gran economista británico o, por el contrario, se debe a alguna causa fundamentada en los planteamientos teóricos?

Un jugoso artículo de J. K. Whitaker publicado en la edición de 1991 de *The New Palgrave* (A Dictionary of Economics) nos ayuda a salir de du-

das. En él se expone cómo Marshall, al analizar la compra de unidades de una mercancía, concibe el precio de demanda de un individuo respecto de la unidad « n » como el precio que está dispuesto a pagar una vez que ha adquirido la unidad « $n-1$ ».

El supuesto básico es que este precio de demanda es menor cuanto mayor es « n », ya que, como señalaba Marshall, «admitiendo que el tiempo no ha de producir ninguna alteración en el carácter o gustos de la persona, y que el poder adquisitivo del dinero y la cantidad disponible del mismo no se alteran, la utilidad marginal de una cosa disminuirá rápidamente con cada aumento que experimente la cantidad disponible de la misma»¹.

La lista de los precios a que se está dispuesto a comprar diferentes cantidades (denominada lista o tabla de demanda) define la curva de demanda del consumidor, que se podría representar gráficamente reflejando, de forma natural, la cantidad en el eje horizontal².

Cuando se pasa a realizar un análisis desde el punto de vista del conjunto del mercado, la inter-

¹ Alfred Marshall (1890): *Principles of Economy*, Mac-Millan, Londres; versión castellana, *Principios de Economía*, Fundación ICO, Madrid, 2005.

² La primera versión concreta de la función de demanda fue llevada a cabo por Vieri en 1760, si bien no fue hasta 1838 cuando Cournot la expresó de forma algebraica como función del precio, y la dibujó conjuntamente con la oferta en un espacio en el que se relacionaban precios y cantidades.

pretación se centra en identificar el precio máximo uniforme al que cualquier cantidad agregada puede venderse en el mercado en un período dado, «puesto que en los grandes mercados, en los cuales aparecen mezclados conjuntamente ricos y pobres, viejos y jóvenes, hombres y mujeres, personas de todas las variedades de gustos, temperamentos y ocupaciones, las peculiaridades en las necesidades de los individuos se compensarán las unas con las otras en una gradación relativamente regular de la demanda total».

En 1920 Marshall reconocía que sería más natural, al tratar la demanda del mercado, representar la cantidad como función del precio, pero eligió el enfoque contrario para mantener la simetría con su tratamiento de la oferta, ya que «la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas. Ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de unas tijeras. Discutir acerca de si el valor está determinado por la utilidad o el coste de producción sería lo mismo que discutir acerca de si es la lámina superior de un par de tijeras o la inferior la que corta un trozo de papel».

La patente influencia ejercida por Marshall ha determinado que, incluso en los casos en los que prevalece la visión que considera las cantidades demandadas y ofertadas como funciones del precio, se haya seguido con la práctica de la representación marshalliana.



A lo largo de las últimas décadas, en el contexto del enfoque dual de la teoría del consumidor, ha proliferado el uso de las funciones de demanda inversas, indirectas o walrasianas, determinadas a través del mapa de curvas de indiferencia, en las que el precio aparece como variable dependiente. Pero ello no quita para que, en los casos en los que se sigue recurriendo al enfoque directo, siga siendo un tanto curioso el uso de la representación gráfica marshalliana.

Más allá de las explicaciones teóricas, su utilización puede responder al fenómeno de la denominada «dependencia de la senda». El uso extensivo y la propia inercia apuntalan ciertas prácticas que resultan difíciles de alterar, incluso cuando pueden carecer de justificación.

LA ECONOMÍA VISTA POR SUS PROTAGONISTAS

¿Ha sido positiva la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM)?

María Isabel Solana Martín

¿Ha sido positiva la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM)?

María Isabel Solana Martín

Los acontecimientos vividos durante los últimos meses han puesto de manifiesto las dificultades de España para cumplir con los criterios de estabilidad presupuestaria estipulados en el *Tratado de Maastricht*, que exigían el mantenimiento de niveles de déficit público que no podían superar el 3 por ciento del PIB, y una ratio de deuda pública / PIB que no exceda del 60 por ciento. En el inicio de su andadura, el 1 de enero de 1999, nuestro país se encontraba entre las 11 naciones (17 en la actualidad) que integraban la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM). La culminación de una primera etapa tendría lugar el 1 de enero de 2002, con la entrada en circulación de la moneda única europea: el euro. La pertenencia de España a la UEM ha motivado la obtención de importantes beneficios en términos de menores tipos de interés, una escenario de inflación reducida y controlada, desaparición del riesgo de cambio y dosis de mayor estabilidad macroeconómica con el consiguiente efecto positivo sobre las entradas de inversión extranjera y la obtención de financiación en los mercados internacionales, entre otras. Señalado lo anterior, la pertenencia al euro no ha estado exenta de costes, debido a la pérdida parcial de soberanía nacional en materia económica, al renunciar al diseño y a la ejecución de las políticas monetarias y de tipo de cambio, y parte de la política fiscal.

La actual crisis económica y financiera está poniendo a prueba el diseño actual de la UEM. Particularizando al caso de España, nos encontramos ante una situación marcada por niveles de déficit público insostenibles y enormes dificultades para financiarse en los mercados internacionales ante la enorme escalada mostrada por la prima de riesgo-país. Para intentar salir de la crisis y asegurar y revalidar a la zona euro, durante los últimos meses Bruselas viene apostando decididamente por la aplicación de políticas presupuestarias austeras a fin de restablecer la confianza de los mercados en los países integrantes, fundamentalmente los periféricos y, con ello, favorecer los flujos comerciales y las entradas de capital extranjero. En esta línea se vienen sucediendo una serie de reformas en los ámbitos presupuestario, financiero y laboral cuyos efectos no parece que, al menos en el corto plazo, puedan paliar dos de los grandes problemas de la economía española: el estancamiento de la producción y el elevado nivel paro.

Adoptando una perspectiva amplia, en este contexto, y ahora que este año se cumple el décimo aniversario de la puesta en circulación de la moneda única, conviene reflexionar acerca del presente y, sobre todo, del futuro de la UEM y, particularmente, sobre los efectos de la integración de España en la Unión Económica y Monetaria Europea. En este sentido, habría que preguntarse si pasada la *tormenta perfecta* en la que nos vemos inmersos, los ciudadanos y las empresas de nuestro país podrán disfrutar de los efectos positivos de formar parte de la UEM. Esta es la reflexión que nos hacen las distintas personas que participan en las entrevistas que a continuación reproducimos. Se trata de un economista propietario de un bufete fiscal, un economista que desarrolla su actividad en el ámbito financiero, un joven empresario, un estudiante de Comercio Exterior, un extranjero residente en España y un ama de casa. Cada uno de ellos nos dará su particular visión sobre la pertenencia de España a la UEM.

Preguntas:

1. ¿Cree que ha sido beneficioso para España pertenecer a la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM)? ¿Qué ventajas cree que han supuesto para nuestro país y para sus ciudadanos y empresas?

2. ¿En qué medida considera que el disfrute de unos tipos de interés reducidos ha contribuido

a la situación de crisis en la que nos vemos inmersos?

3. Según un informe de la OCU, presentado a finales de 2011, desde la puesta en circulación del euro hace ya 10 años, los precios han subido en España un 28 por ciento en términos acumulativos, con subidas especialmente elevados en algunos productos básicos como el pan, para

el que el incremento se ha situado en el 85 por ciento. ¿En qué medida ha notado usted esta subida de precios? ¿Piensa que se debe a la entrada del euro o que la subida de precios responde a una deficiencia estructural de la economía española?

4. ¿Cree que las medidas que se exigen desde Bruselas para reducir el déficit y recuperar la confianza de los mercados ante la crisis de deuda soberana en los países de la eurozona son las adecuadas? En caso contrario, ¿Por qué medidas abogaría?

5. ¿Cree que España debería abandonar la zona euro? ¿Piensa que nuestro país saldrá fortalecido

tras la aplicación de los ajustes que promulga Europa?

6. ¿Cuáles cree usted que serían las consecuencias de la salida de España del euro?

7. ¿Cuál cree usted que es el futuro de la Unión Monetaria y Económica Europea?

8. ¿Qué papel puede jugar España en el futuro de la UEM?

9. ¿Qué piensa usted sobre la ampliación de la UEM con la integración de otros países de la Unión Europea? ¿Qué efectos cree que tendría esta ampliación?



Luis Rubio
Economista

«Europa es una necesidad, el proyecto es a largo plazo»

Luis Rubio, economista especializado en el ámbito fiscal, es defensor del proyecto monetario común. Considera que es necesario más Europa, y no menos, más euro, y no menos, y que hay que avanzar más en el proceso de integración en campos como el de la armonización fiscal. Asimismo, considera que España debe dar la talla en el proyecto europeo, que no es sólo un proyecto económico.

1. Paul Samuelson dijo respecto de la incorporación de España y otros países a la UEM: «Van a meterse ustedes en la cama con un gorila que es Alemania».

A pesar de esto, pocas opiniones eran entonces contrarias a nuestra incorporación a la UEM. Evidentemente, la UEM, debía suponer un factor de cohesión por permitir una dinamización del tránsito de capitales, mercancías, servicios... en el ámbito de la UE. ¿Hemos sabido aprovechar estas ventajas? Quizás ahora, inmersos en la mayor crisis económica internacional desde 1929, es fácil tener una visión pesimista. Con la peseta, posiblemente ahora hubiésemos devaluado como ha hecho el Reino Unido con la Libra. En mi opinión, puede que estuviésemos ahora en la misma situación en términos reales: la necesidad de mejora de la competitividad vía reducción de costes (entre otros los salariales), y, por supuesto, el necesario aligeramiento del déficit público.

2. Los tipos de interés reducidos han dinamizado enormemente, durante muchos años, la economía española, permitiendo a las familias el acceso a bienes de consumo en una medida nunca antes conocida, y a las empresas unas posibilidades de

financiación que se han traducido, durante años, en crecimiento y creación de empleo. Ahora bien, es cierto que ha podido contribuir a la escalada de precios que se ha producido, particularmente en el sector inmobiliario y, en ese sentido, una vez pinchada la burbuja, a la presente crisis, pero ¿Esto no sucedió ya en la anterior crisis? ¿Hemos olvidado que antes del 92 los tipos eran enormemente altos?... y también sufrimos una crisis.

3. Una media de inflación para el periodo del 2,8 por ciento anual es alta, es cierto, pero con la excepción del pan y la vivienda, cuya subida no cita al parecer el informe de la OCU, muchos otros productos se han abaratado. Yo creo que ahora somos, en términos generales, a pesar de todo, más ricos que hace diez años. Por otra parte sí es cierto que el comportamiento del IPC en España es un problema endémico con causas estructurales.

4. Las medidas que exige Bruselas, son las mismas que aplicarían unos padres de familia responsables en tiempos difíciles: ahorro, contención de los gastos que no fuesen estrictamente necesarios. En términos macroeconómicos, en un primer momento, puede ser negativa una contención de

los gastos, pero, cuando no es posible financiarse, no cabe otro recurso.

5. ¿Debería plantearse Arkansas o Kentucky su salida del dólar? Quizá sea necesario más Europa y no menos, más euro y no menos. Europa es una necesidad, el proyecto es a largo plazo.

6. A corto plazo posibilitaría una política económica autónoma. Puede que, ahora, se hubiese decidido devaluar la peseta, ayudando a solventar, de momento, algunos problemas. Quizá el precio a pagar entonces, en términos de confianza en la economía española, sería demasiado alto. A largo plazo sería un retroceso.

7. Es posible que Grecia, con su peso, llegue a salir de la UME. El caso de países con el peso de España es muy diferente. Creo que la UEM es

una consecuencia lógica y necesaria del proceso de unificación europea, y los europeos debemos ser conscientes de ello. Hay que avanzar más en el proceso de integración en campos como el de la armonización fiscal.

8. España es el Estado moderno más antiguo de los europeos. España es muy importante para Europa, y ésta para nuestro país. Debemos dar la talla en este proyecto común europeo, que no solo es un proyecto económico.

9. Es difícil, en los actuales momentos, mantener la ilusión por el proyecto común europeo. En éste, la integración paulatina de todos sus pueblos, es ineludible. Hay que seguir avanzando.

Nota final: El gorila al que se refirió el profesor Samuelson quizá no sea tan mal compañero de viaje



Juan José Pérez
Economista

«La UEM es muy joven y tiene que ir aprendiendo de sus tropiezos»

Juan José Pérez, economista que desarrolla su actividad profesional en el ámbito financiero, considera que las medidas de austeridad que se exigen desde Bruselas, tanto en déficit público como en deuda, son necesarias para corregir los desequilibrios macroeconómicos actuales. Si bien, opina que estas medidas tienen que estar ligadas al crecimiento económico del país, no como un porcentaje del PIB, sino más bien como un objetivo consensuado miembro a miembro con la Comisión Europea en función de las expectativas y previsiones para cada año.

1. La entrada de España en la UEM como culminación al proceso de la Unión Europea nos ha permitido entrar a formar parte de una de las mayores potencias mundiales, con una gran influencia en el mundo y en un marco de estabilidad macroeconómica, seguridad jurídica y vanguardia tecnológica. Los ciudadanos españoles tenemos más posibilidades de desarrollo personal en una Unión Europea proclive a acercarnos culturalmente y trabajando por la igualdad de todos sus miembros. Las empresas también tendrán más posibilidades de desarrollarse en un mercado mucho más grande, más fácil de conocer y de acceder y todo ello a un menor coste al eliminar los aranceles entre miembros y reducirlos con el resto del mundo.

2. La política monetaria expansiva en tipos de interés ha sido clave para el éxito de la UEM ya

que había mucho que hacer, las empresas tenían el mercado abierto y unos tipos de interés bajos daban la posibilidad de expandirse y llegar a todo el mercado. Pero ha faltado prudencia y, sobretodo, prever un mecanismo que corrigiera los desequilibrios macroeconómicos eventuales, o no tan eventuales que se pudieran producir en los países miembros.

3. La subida de precios ha sido vertiginosa, ya no es la cesta de la inflación que trata de mostrar con más o menos éxito la subida de precios, sino el desembolso real del consumo de las familias que se ha multiplicado por más de 3 veces desde la entrada en la UME: Basta con comparar lo que nos costaba el carro de la compra semanal hace 10 años con el actual. La entrada del euro fue el escenario perfecto para subir los precios de una manera enmascarada, sin que se notara mucho,

debido al aumento de la demanda. Esto se explica por la alta liquidez en el sistema debido, en parte, al incremento del precio del suelo para equiparlo con los socios europeos mas avanzados y, en parte, por la entrada de capital extranjero en modo de inversión y también de consumo.

4. Las medidas de austeridad tanto en déficit público como en deuda son necesarias para corregir los desequilibrios macroeconómicos actuales. Estas medidas tienen que estar ligadas al crecimiento económico del país, pero no como un porcentaje del PIB sino más bien como un objetivo consensuado país a país con la Comisión Europea en función de las expectativas y previsiones para cada año. De otra manera podría paralizarse el país y no sólo no ser útil, sino contraproducente, si los agentes sociales y en última instancia los ciudadanos no lo entendieran ni aceptaran. Los países deberían marcarse objetivos separados de crecimiento y desarrollo y contar con Bruselas para llevar a cabo planes que ayuden a conseguir esos objetivos.

5. Nuestro país es muy dependiente del exterior, tanto en energía como en bienes de equipo y en materias primas. Si abandonara la zona euro el coste de todas estas importaciones se incrementaría y por tanto nos haríamos menos competitivos. España saldrá fortalecida tras los ajustes propuestos si consigue crecer de manera sostenida corrigiendo las deficiencias estructurales que nos han llevado a esta situación, la más clamorosa es el paro y la solución pasa por generar más actividad, ¿Faltan empresas? Posiblemente sí, pero también tenemos empresas a las que habría que motivar para que se profesionalicen, crezcan y se expandan por toda la Unión Europea y por todo el mundo, sobre todo en las nuevas tecnologías y en aquellos sectores para los que España parece estar llamado a brillar como el turismo, la agricultura (el aceite de oliva, el jamón, los productos hortofrutícolas, etc.).

6. Habría que distinguir dos escenarios: Si lo hace por voluntad propia, probablemente necesitaría devaluar constantemente su moneda para tratar de corregir los desequilibrios, lo cual, la aislaría paulatinamente del resto de países más industrializados. Si por el contrario, la decisión la tomara Bruselas, bien como penalización por sus desequilibrios o bien porque se fuera al traste con la Unión Europea, en el primer caso trataría de corregir los desequilibrios por medio de la devaluación de la moneda y volver a entrar en la UE y, en el segundo, igualmente devaluar la moneda y

tratar de llegar a pactos bilaterales con los países industrializados para internacionalizar sus empresas.

La devaluación de una moneda es una bajada de precios artificial de todos los productos y servicios pero cuya decisión la toma el Estado en lugar de las empresas, y con el problema de que es sólo de cara a la galería interna, porque si salimos al exterior pasa lo contrario: que todo es más caro, con lo cual también penaliza las importaciones y, en un país tan dependiente como el nuestro, esto es peligroso. Sería mucho más efectivo que las empresas españolas bajaran el precio de sus productos para ajustarlos al valor real de mercado, a lo que se está dispuesto a pagar por esos productos. Así trabaja Asia y ya parece que también empieza a adaptarse EE.UU.

7. Creo que estamos condenados a entendernos para seguir siendo un punto de equilibrio en un mundo con dos polos muy distintos como son Asia, con China a la cabeza, y los EEUU. Estoy convencido que más pronto que tarde se resolverán los desequilibrios de los países periféricos y se establecerán mecanismo de corrección para que no ocurra de nuevo otra crisis como ésta. La Unión Europea es muy joven y tiene que ir aprendiendo de los tropiezos como éste, por eso es tan importante el estudio de lo que ha ocurrido, su origen, sus consecuencias y su forma de corregirlo para tratar de establecer mecanismos de corrección automáticos.

8. España es un miembro más de la Unión Europea, no hay que buscar grandes protagonismos, sino aportar lo mejor de cada uno de los miembros. España tiene un sistema financiero potente y prudente, aunque no exento de dificultades, pero que seguro que se resolverán, y podría jugar un papel importante en el proceso de concentración europea del sistema financiero. También tiene grandes empresas de construcción, infraestructura y energía que deben jugar un papel importante en los procesos de concentración europeos. Por último debería potenciar el sector turístico y agropecuario como potencia actual que ya es y para seguir a la vanguardia de las mismas.

9. La ampliación de la UEM será positiva en cuanto a que el mercado será más grande a igual que los recursos susceptibles de comercializarse, sin embargo todo país que quieran pertenecer a la UEM deberán cumplir con el equilibrio macroeconómico exigido. No se trata de entrar en la UE para recibir más de lo que se aporta, sino de entrar para cohesionarse y fusionarse en una sola

Europa y para ello, insisto, en que la Comisión Europea tendría que tener cada vez más poder sobre los estados y negociar con ellos los planes que sirvan a tal efecto año a año. Europa deber ser un «país» del que todos sus miembros se sientan orgullosos y esto requiere sacrificios y cesiones

de poder. Si esto no se consigue, y los países que entren no buscan nada más que un beneficio económico, corremos el riesgo de que llegue un momento en que este beneficio ya no sea tal y como el que deja un negocio cuando deja de ser rentable también se deje de querer formar parte de Europa.



Miguel Ángel Astorga

Licenciado en LADE

«¿Que si España debería abandonar la zona euro?»

Rotundamente no»

Miguel Ángel Astorga es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y actualmente está estudiando un Máster de Comercio Exterior. Es un gran defensor de la pertenencia de España a la Unión Monetaria y Económica Europea y considera que, si bien es cierto que se ha perdido la autonomía para aplicar políticas monetarias, el apoyo y estabilidad ganada frente a los mercados pesan mucho más. Este joven estudiante plantea una reflexión: ¿A qué precio nos estaríamos endeudando si con la crisis actual nos encontráramos sin el apoyo de Europa? ¿Habríamos llegado con préstamos en pesetas al nivel de vida que tenemos hoy día?

1. Bajo mi punto de vista la entrada de España en la UEM ha sido muy beneficiosa para el país, porque si bien es cierto que se ha perdido la autonomía para aplicar políticas monetarias «a la carta», el apoyo y estabilidad ganada frente a los mercados pesan mucho más. Solo hay que preguntarse a qué precio nos estaríamos endeudando si con la crisis actual nos encontráramos sin el apoyo de Europa, y aun más: ¿Habríamos llegado con préstamos en pesetas al nivel de vida que tenemos hoy día?

2. La inercia extremadamente positiva a la que llegó la economía española hizo que las entidades de crédito se olvidaran de elaborar análisis de riesgo exhaustivos. Equivocadamente, pensaron que el crecimiento no podía parar, y mucho menos de la noche a la mañana, por lo que desoyeron las opiniones y teorías que pronosticaban contra aquello que les estaba dando tantísimo dinero. El final nos lo sabemos bastante bien. Si se me permite una lectura positiva, al menos todos sabemos un poco más de economía.

3. Quizás no sea la persona más indicada para responder a la cuestión, porque debido a mi edad (24 años) he empezado mi vida como consumidor con el Euro, pero sí soy de la opinión de que pese a que el famoso «redondeo» afectó en su día a muchos productos (sobre todo aquellos de precios más bajos y consumo más habitual), muchos de esos bienes han mantenido sus precios desde 2002, por lo que en estos momentos creo que nos encontramos en un nivel de precios apropiado para productos que muchos estiman inflados.

4. Tengo la impresión de que quieren limpiar y pintar la casa antes de empezar a decorarla. Sin embargo, no estoy de acuerdo en que estos métodos sean los más adecuados para salvar la situación económica de Europa. Las situaciones más catastróficas incentivan la inversión y desde las altas esferas que mueven los hilos de la zona euro se están olvidando de ello. Las restricciones son positivas si se consiguen mediante la eficiencia en el gasto; a su vez fomentar la inversión bajando los intereses a las empresas, y facilitar inversiones extranjeras.

5. Rotundamente no. Saldrá fortalecido desde el punto de vista de los mercados. Probablemente no nos faltará financiación de deuda, todas las emisiones serán un éxito, pero el problema endémico del país no se solucionará con medidas de ajuste. El crecimiento que es lo que disminuiría el paro solo se logra mediante la inversión, y si no hay financiación, ¿qué empresa que no sea multinacional puede aspirar a invertir para crecer?

6. Pues la moneda se devaluaría de manera muy agresiva. Esto desencadenaría una crisis de deuda aun mayor de la que tenemos a día de hoy, ya que lo que debemos se incrementaría al ser el valor de nuestra moneda mucho menor. Por otra parte, habría libertad en política monetaria y se fomentaría la exportación puesto que nuestros productos serían más baratos para otros países, pero las importaciones (petróleo entre otras) se encarecerían. Un desastre.

7. Es muy fácil pedir austeridad y crecimiento, lo difícil es conseguirlo. En principio no sabemos hasta cuando tendremos que soportar estos tipos de interés, pero esperamos que una vez surtan efecto las medidas restrictivas, se normalice un poco la situación y por ende, las variables macroeconómicas tiendan a los objetivos marcados, nos encontremos en un marco bancario mucho más idóneo para que la tan ansiada bajada de tipos de interés se produzca de una vez.

8. Si España consigue que en un plazo medio las reformas hagan su efecto, y por otro lado, controla el déficit público, puede tener un papel relevante y pasaría a estar en la primera división junto con Francia o Alemania, porque no olvidemos que somos el puente entre Hispanoamérica y Eu-

ropa (los primeros suben como la espuma); pero si no lo consigue, al igual que Italia, podría crearse la necesidad de una UE de dos velocidades, lo que implica una cesión cada vez mayor de soberanía en temas económicos, fiscales y laborales.

9. Solo hay que ir a los datos para observar que la reacción de los países tras su entrada en la Unión es inmejorable. En el marco económico actual, quizás el efecto no sea tan grande como lo fue en su día con Irlanda o España, pero estos nuevos países se abrirán a un mercado de consumo muy amplio, lo que bajo mi opinión solo puede reactivar y fomentar nuevos intercambios y esto es realmente positivo. Si lo pensamos fríamente ¿Hay algo que perder?



Raúl Barragán
Empresario

«No he visto que en estos años de euro se haya atraído mucha inversión extranjera ni que haya habido una mejora en la industrialización del país»

Raúl Barragán es un joven empresario que regenta un estudio de ingeniería. En el desarrollo diario de su trabajo está en permanente contacto con otros pequeños empresarios y también con grandes empresas, lo que le lleva a tener una visión comparativa en la que señala a las grandes compañías del país como las más beneficiadas por la pertenencia de España a la UME, beneficios que, considera, no han sido de igual magnitud, ni para los ciudadanos en general ni para las pymes.

1. Quizá para las grandes empresas sí ha sido beneficioso porque ha facilitado sus transacciones comerciales y se han beneficiado de la inyección de fondos europeos para el desarrollo, pero para el ciudadano de a pie y para el pequeño empresario no pienso que haya supuesto nada, al menos nada comparado con lo que ha supuesto para las grandes empresas. Este país vive de los servicios y de la construcción (o vivía de la construcción) pero en estos años de euro no he visto yo que se haya atraído mucha inversión extranjera y que haya habido una mejora en la industrialización del país...

2. Los tipos de interés reducidos provocaron un aumento muy significativo de la demanda y de la concesión de crédito que, cuando ha llegado la crisis económica y el aumento del paro, ha provocado un aumento del índice de morosidad de las entidades financieras que, a la postre, ha repercutido negativamente en la política económica del país.

3. Cuando entró en circulación el euro se produjo un redondeo al alza por parte de los peque-

ños empresarios y de los comerciantes, aprovechándose del desconocimiento real de la nueva moneda por parte del ciudadano de a pie, y acompañado por una falta de control de precios del Gobierno que se centró en vigilar los productos de las grandes empresas.

4. Es cierto que hay que controlar el déficit, pero también es cierto que unas medidas económicas tan austeras están frenando el flujo del préstamo de capital al pequeño y mediano empresario que son, realmente, el motor económico del país. Deberían encontrar un equilibrio entre ambas políticas.

5. España no debería salir de la zona euro, pero también tengo que decir que no estoy de acuerdo con tanta política de austeridad en tan corto espacio de tiempo. Lo que está claro es que lo que no te mata te hace más fuerte.

6. Sería negativo, porque tendría que volver a producirse otra reestructuración económica del país que no se llevaría a cabo a corto o a medio plazo, produciéndose también, con un nuevo cambio de moneda, una pérdida del valor del di-

nero que poseen las empresas y los ciudadanos, con todos los problemas que ello acarrearía.

7. Si conseguimos salir airoso de esta crisis económica y financiera, la UEM será una potencia mundial capaz de competir con economías tan fuertes como la estadounidense o como la emergente china, pero también será mucho más selectiva a la hora de incluir a nuevos países miembros.

8. A corto plazo pienso que desarrollará un papel secundario comparado con las dos principales potencias económicas europeas (Alemania y

Francia) y que en un futuro próximo países como España e Italia, podrán asumir un papel más relevante dentro de las políticas económicas de la UME, tanto por el potencial de sus empresas como por su población activa.

9. La ampliación de la UEM es positiva siempre que los nuevos países integrantes se incorporen con un estado financiero lo suficientemente estable y solvente como para poder hacer frente común a otra crisis económica mundial, similar a la que se está viviendo, sin que ello conlleve ningún perjuicio a los países ya integrantes de la UME.



Lola Martín

Ama de casa

«Puede que los precios hayan subido demasiado y que con el cambio de moneda no nos hayamos dado cuenta»

Lola Martín es ama de casa y en esta entrevista nos aporta su opinión desde el punto de vista de un consumidor, de lo que ha supuesto y puede suponer la pertenencia a la UEM para las familias y los cambios que la nueva moneda ha podido conllevar en la vida diaria de la ciudadanía en general, a la que se le escapan los grandes conceptos macroeconómicos que implican pertenecer a la zona euro. En este sentido, Lola Martín considera que para España es positivo ser miembro de la UME, que aunque la nueva moneda ha podido implicar el rápido encarecimiento de ciertos productos, no cree que sea positivo volver a la peseta porque, como ella misma indica, «sería un retroceso, y nunca hay que dar un paso atrás, ni para coger impulso...»

1. Mis conocimientos de Economía están limitados a la vida diaria de un consumidor de a pie, así que, en lo poco que pueda yo aportar a este asunto, diría que para España sí ha sido beneficioso ser miembro de la UEM porque, como se suele decir, la unión hace la fuerza, y tener una moneda única para todos ha hecho que los países europeos estén más unidos.

2. No sabría decir... Quizás los tipos de interés más bajos han provocado que la gente se confíe, pida préstamos para consumir por encima de sus posibilidades, y ahora si se han quedado en paro no pueden pagar el dinero que han pedido y tampoco tienen ahorros para afrontar las dificultades que vengan... y así, pasar una crisis es más duro.

3. No sé si la subida de los precios es por culpa del euro o no. Las cosas estaban más baratas hace diez años que ahora, eso está claro, pero hace veinte años también estaban más baratas que hace diez, así que si siguiéramos con la peseta quizá los precios estarían igual que ahora y no más bajos. Sí es verdad que cuando entró el euro yo creo que

los ciudadanos igualamos mentalmente un euro a cien pesetas y si un café me costaba 100 pesetas o 125, ahora me cuesta 1'20 euros, que son 200 pesetas, que es casi el doble... Puede que los precios hayan subido demasiado y que con el cambio de moneda no nos hayamos dado cuenta... Eso el gobierno tendría que haberlo controlado...

4. Pues no sé si son las adecuadas o son demasiado duras. Lo que no sé es cómo hemos podido llegar a esto... Cualquier persona sabe que no hay que gastar más de lo que se ingresa, ¿cómo hemos llegado a ese déficit tan alto del que hablan? Si veían que aumentaba mucho el gasto, ¿no se podrían haber ido tomando medidas poco a poco para gastar menos y no ahora que hay que bajar mucho el gasto de golpe...?

5. Yo creo que España no debería salir del euro porque no creo que el euro sea culpable de la crisis, ¿o es que con la peseta no pasamos también años de crisis? En relación a la segunda pregunta, sí pienso que nuestro país saldrá fortalecido. Todo el mundo sale reforzado tras haber pasado una época dura en la que se ha tenido que enfrentar

a grandes problemas. Servirá para tomar nota y evitar que se repitan errores que se han cometido.

6. Qué pregunta más difícil. Pues no creo que sea muy bueno salir del euro, sería como dar un paso atrás y quedarnos aislados porque muchos países tendrían el euro y nosotros volveríamos a quedarnos solos con la peseta... Y ya se sabe lo que dice el refrán: «No hay que dar un paso atrás ni para coger impulso».

7. Yo soy muy optimista y creo que el futuro va a ser bueno. ¿Por qué no va a serlo? Al fin y al

cabo, si estamos todos juntos en esto, creo que podemos apoyarnos mejor unos países a otros.

8. Pues creo que puede y debe jugar un papel importante porque España es un país grande dentro de la Unión Europea, con mucha población, y tiene empresas muy fuertes.

9. Pues yo creo que la ampliación de la UEM a otros países puede ser una cosa buena. Cuantos más seamos en número, más fuertes seremos y mucho mejor para nosotros, ¿no?



Romer José Hernández

Arquitecto

«Las medidas que ahora se exigen desde Bruselas llegan un poco tarde»

Romer José Hernández, arquitecto de profesión, procede de un país que no pertenece al continente europeo: es venezolano y llegó a España en el año 2005, en pleno *boom* de la construcción, sector al que se ha dedicado desde que reside en nuestro país, y cuando la situación económica era muy favorable. En sus respuestas podemos encontrar la visión de un ciudadano que no ha conocido la peseta y que cuando llegó, el euro ya llevaba varios años en circulación y España ya estaba integrada en la UME. Romer José Hernández considera que la pertenencia de España ha sido muy beneficioso para el país y que las medidas que se exigen desde Bruselas para bajar el déficit y aumentar la competitividad de España son absolutamente necesarias, aunque también considera que la respuesta de Europa para atajar los problemas ha llegado un poco tarde.

1. Sí, considero que ha sido beneficioso para España, porque ha supuesto un magnífico impulso modernizador y de progreso. Los años de pertenencia a la UEM creo que han significado para España el periodo de mayor estabilidad política, prosperidad y dinamismo económico y social de su historia contemporánea.

2. Los tipos de interés reducidos han favorecido el dinamismo económico y el aumento de la inversión en los años de bonanza que ha vivido España: se ha invertido mucho en construcción y ha habido una circulación de crédito de la que se han beneficiado tanto las familias, como las empresas y las entidades financieras. Si bien es cierto que, como consecuencia, todo el mundo está sobreendeudado y eso hace que la crisis actual del país sea más profunda.

3. Por lo que me he podido documentar los precios han subido continuamente desde la llegada del euro en lo que corresponde a la vivienda, la alimentación y el pan. En este sentido tengo que decir que yo llegué a España en el año 2005, cuando ya el euro era la moneda del país, y no puedo afirmar si esta subida de precios se debe a la entrada del euro o no. Lo que sí hay que tener en cuenta es que la economía mundial se ve afectada

por la subida del precio del petróleo, lo que provoca una subida en cadena de los precios de otros productos.

4. Estoy totalmente de acuerdo con las medidas que se exigen desde Bruselas. Muchos países de la UEM se han endeudado por encima de sus posibilidades, y muestra de ello es el gran déficit público existente. Pero, a su vez, considero que ya es demasiado tarde: Si lo que se busca es generar inversión extranjera, el mundo tiene ya puestos los ojos en Asia.

5. No, ni en el peor de los casos debería de abandonar la UME. El euro aún es una moneda fuerte y la economía global ha cambiado desde que dejó de existir la peseta. Europa necesita estar unida debido a la gran competencia en términos de producción y economía con respecto a otros continentes. Independientemente de si sale fortalecida o no con los ajustes que propone Bruselas, hay que aplicarlos, un país no puede tener unos gastos públicos por encima de lo que ingresa.

6. Sería, en todos los aspectos, un atraso total para España: Menos inversión extranjera debido al cambio de moneda, una muy probable devaluación de la nueva moneda, la oferta y la demanda

sería mas reducida, y se perderían todos los beneficios que existen al pertenecer a la UME, sobre todo a nivel del ciudadano.

7. Para mantener esta confianza, hay que salir con rapidez de la crisis. Esta credibilidad supone una ventaja para la unión monetaria a la hora de superar la crisis financiera. Si conseguimos que las políticas fiscales y económicas de los estados miembros vuelvan a la senda adecuada, esta crisis habrá provocado un cambio para mejor.

8. Serán años difíciles, debido a la aplicación de las medidas de Bruselas y evitar la quiebra, y se seguirá trabajando para buscar inversores y no salir de la zona euro. España y los demás países que la integran deberán trabajar más en cambiar la forma en la que se ha venido actuando hasta ahora para no volver a cometer los mismos errores.

9. En teoría, cuantos más países se unan, más fuerte sería la moneda europea, pero también se corre el riesgo de que la UEM adquiriera más deudas. Supongo que también habrá casos de países que quieran unirse pero estarán esperando a ver cómo se desenvuelven los acontecimientos con respecto a la crisis.

REGULACIÓN

Principales hitos normativos del primer trimestre de 2012

Mercedes Morera Villar

Principales hitos normativos del primer trimestre de 2012

Mercedes Morera Villar

Numerosas han sido las medidas adoptadas a lo largo de este primer trimestre de 2012 en materia económica. Destacan, entre ellas, y así se plasma a continuación en el presente artículo, las relativas al control del déficit público y al establecimiento de medidas que favorezcan la austeridad y transparencia del mismo, así como la reforma de sectores estratégicos como son el financiero y el mercado laboral.

1. Real Decreto-ley 1/2012, de 27 de enero, por el que se procede a la suspensión de los procedimientos de preasignación de retribución y a la supresión de los incentivos económicos para nuevas instalaciones de **producción de energía eléctrica** a partir de cogeneración, fuentes de energía renovables y residuos. Boletín Oficial del Estado (B.O.E.) de 28 de enero de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 9 de febrero de 2012, publicada en el B.O.E. de 15 de febrero del año en curso.

Como su propio título indica, esta norma viene a suspender, con carácter temporal, las primas e incentivos de los que gozaban determinadas instalaciones de energía eléctrica derivadas de fuentes de energía renovables y residuos. Todo ello con determinadas excepciones que tratan de proteger la seguridad jurídica de aquellas instalaciones ya construidas y en proceso de inscripción, así como de evitar incidencias sobre inversiones ya ejecutadas. Igualmente, se procede a suspender el procedimiento de preasignación de retribución para las citadas instalaciones, de forma que se impide

la inscripción de nuevas instalaciones de este tipo de energías con el fin de acogerse al régimen especial del que se derivaban importantes primas e incentivos.

El objetivo de estas suspensiones es el de control del déficit tarifario del sistema eléctrico, entendiendo por tal la diferencia entre el coste estimado que la generación de esta energía supone para las eléctricas y lo que los consumidores pagan por ella. Así, esta diferencia ha ido incrementándose, a lo largo de los años, dada la fijación de precios sobre determinadas partidas de la tarifa eléctrica por parte de los distintos Gobiernos. Ello supone que, si bien por un lado se limita la subida del recibo de la luz a los hogares españoles, por el otro no se llegan a cubrir los costes estimados que asumen la industria eléctrica para la generación de dicha energía.

Entrada en vigor: 27 de enero de 2012.

2. Real Decreto-ley 2/2012, de 3 de febrero, de **Saneamiento del Sector Financiero**. B.O.E. de 4 de febrero de 2012. Corrección de errores publicada en el B.O.E de 15 de febrero de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 16 de febrero de 2012, publicada en el B.O.E. de 21 de febrero del año en curso.

Este Real Decreto-ley incorpora medidas de distinto calado, que pueden agruparse en cinco grandes bloques:

— Medidas para el saneamiento del sector financiero. Se establecen nuevas reglas de cobertura

para las financiaciones y activos adjudicados o recibidos en pago de deudas relacionadas con el suelo para la promoción inmobiliaria y con las construcciones o promociones inmobiliarias. Estas nuevas medidas deberán acometerse por las entidades de crédito antes del 31 de diciembre de 2012, debiendo presentar al Banco de España, antes del 31 de marzo de este año, un plan indicando la forma en el que se acometerán las mismas. Todo ello a excepción de las entidades de crédito que lleven a cabo procesos de integración durante el ejercicio 2012, así como aquellas que hayan iniciado su proceso de integración a partir de 1 de septiembre de 2011, en este último caso, de forma potestativa, y siempre y cuando cumplan determinados requisitos, que dispondrán de 12 meses adicionales desde la autorización de la operación de integración, para cumplir con los referidos nuevos requerimientos legales.

Finalmente, se crea un nuevo requerimiento de capital suplementario de máxima calidad sobre la base de cobertura de activos dudosos o subestándar o adjudicados en pagos derivados de la financiación de suelo para la promoción inmobiliaria, que será del 7 por ciento del saldo vivo.

Las entidades de crédito han visto desarrollada esta materia, en su vertiente técnica, a través de la Circular 2/2012 del Banco de España, de 29 de febrero, publicada en el B.O.E. de 6 de marzo del año en curso.

— Modificaciones en sede del Fondo de Reestructuración Ordenado Bancario (FROB). Se adecuan el régimen de actuación del FROB a la nueva normativa en materia financiera.

— Simplificación de la estructura organizativa y requisitos operativos de las Cajas de Ahorros que ejercen su actividad de forma indirecta. Entre las medidas contenidas, cabe reseñar: la limitación de los Órganos de Gobierno a la Asamblea General y el Consejo de Administración, así como potestativamente la Comisión de Control; la libre determinación, por los Estatutos Sociales, del número de miembros de los Órganos de Gobierno y sesiones de éstos, en función de la dimensión económica y actividad de la caja; la imposibilidad, salvo excepciones, de que estas cajas de ahorros destinen más del 10 por ciento de los excedentes de libre disposición a gastos diferentes a los correspondientes a su obra social; simplificación en el funcionamiento, periodicidad y forma de convocatoria de las Asambleas Generales; o exención a las referidas Cajas de contar con un servicio de atención al cliente así como, de aprobarlo el Banco de España,

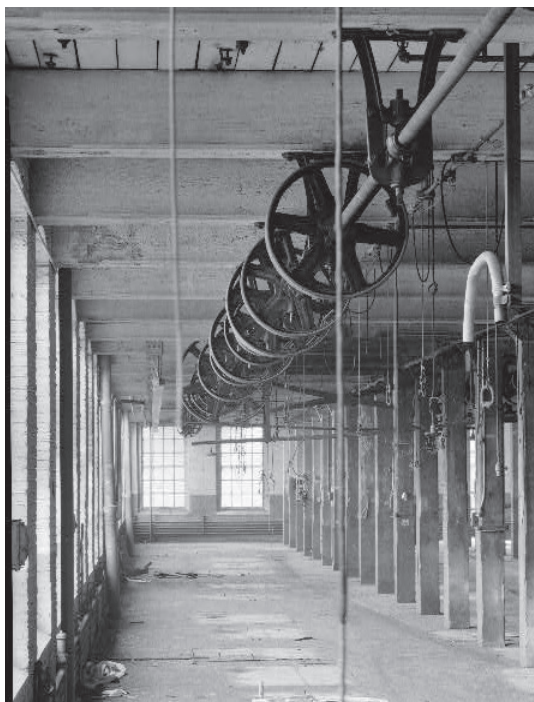


de determinadas obligaciones en materia de control interno, auditoría y gestión de riesgos.

De otro lado, se señala expresamente que si una Caja de Ahorros dejase de ostentar el control o redujese su participación de modo que no alcance el 25 por ciento de los derechos de voto de la entidad de crédito, deberá renunciar a la autorización para actuar como entidad de crédito y proceder a su transformación en fundación especial.

— Limitaciones en el régimen de retribución de los Administradores y Directivos de entidades de crédito que hayan precisado o precisen en un futuro asistencia del FROB. Las limitaciones varían en función de si las entidades de crédito se encuentran mayoritariamente participadas por el FROB o por el contrario simplemente han recibido ayudas del mismo. En el primero de los casos se les prohíbe percibir, durante el ejercicio 2012, retribución variable ni beneficios discrecionales de pensiones, ajustándose sus condiciones retributivas al importe de 50.000 euros en el caso de miembros de órganos de administración colegiados y al importe de 300.000 euros para Presidentes Ejecutivos, Consejeros Delegados y Directivos. En el segundo supuesto, las limitaciones a las condiciones retributivas serán de 100.000 euros y 600.000 euros, respectivamente.

— Otras medidas en materia financiera, entre otras, tratamiento más flexible en materia de participaciones preferentes e incremento de la dotación del FROB.



Entrada en vigor: 4 de febrero de 2012.

3. Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de Medidas Urgentes para la **Reforma del Mercado Laboral**. B.O.E. de 11 de febrero de 2012. Corrección de errores publicada en el B.O.E. de 18 de febrero de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 8 de marzo de 2012, publicada en el B.O.E. de 13 de marzo del año en curso.

La reforma laboral aprobada actúa en diversos frentes, pudiendo sintetizarse en la forma que sigue:

— Medidas dirigidas a fomentar la contratación indefinida y la creación de empleo:

- Reforma del marco de actuación de las Empresas de Trabajo Temporal, a las que se les permite actuar como agencias de colocación, previa la obtención de la necesaria autorización.
- Reconocimiento, como un derecho del trabajador, de la formación profesional encaminada a su adaptación a las modificaciones que tengan lugar en su puesto de trabajo, corriendo la misma a cargo de la empresa, y computándose, en todo caso, dicho tiempo destinado a la formación como trabajo efectivo.
- Se fomenta la formación profesional en el trabajo, dotando al trabajador el derecho a permisos de formación o perfeccionamiento profesional con

reserva de puesto de trabajo. Asimismo, se incorpora, para los trabajadores con al menos un año de antigüedad en la empresa, la posibilidad de hacer uso de un permiso retribuido de 20 horas anuales de formación vinculadas a su puesto de trabajo, acumulables por un periodo de hasta 3 años.

- Creación de una «cuenta de formación» asociada al número de afiliación de la Seguridad Social, en la que los Servicios Públicos de Empleo harán constar la formación recibida por el trabajador a lo largo de su vida profesional.

- Modificaciones en el contrato para la formación y el aprendizaje. Entre otras, se amplía su duración máxima de 2 a 3 años y se introducen bonificaciones en materia de cuotas a la Seguridad Social tanto por la concertación de este tipo de contratos como por su transformación final, en su caso, en indefinidos.

- Posibilidad de realizar horas extraordinarias en el caso de trabajadores contratados a tiempo parcial, computándose en la base de cotización por contingencias comunes.

- Incorporación de una nueva modalidad contractual, «el contrato de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores», dirigida a empresas con menos de 50 trabajadores, siempre y cuando se cumplan determinados requisitos, entre los que destacan: que el contrato sea de carácter indefinido, que se formalice por escrito, que lo sea a jornada completa. Este nuevo contrato se acompaña de incentivos fiscales, especialmente dirigidos a la contratación de jóvenes y desempleados.

- Promoción del «trabajo a distancia». Se modifica no sólo su denominación (anteriormente «trabajo a domicilio») sino que se redefine el mismo y se contempla expresamente el derecho del trabajador de este tipo de contrato a la formación y a ser informados de posibles puestos vacantes presenciales en la empresa.

- Establecimiento de bonificaciones en la cuota empresarial a la Seguridad Social para la transformación en indefinidos de contratos en prácticas, de sustitución y de relevo. Estas bonificaciones serán de entre 500 euros y 700 euros (para el caso de mujeres) y tendrán una duración de 3 años. No obstante, este beneficio queda circunscrito a empresas de menos de 50 trabajadores así como a sociedades laborales o cooperativas a las que se incorporen trabajadores como socios.

— Medidas encaminadas a favorecer la flexibilidad interna de las empresas como alternativa a la destrucción de empleo:

- Se establece el grupo profesional como única referencia en cuanto al sistema de clasificación profesional, eliminándose la posibilidad de vincularlo con la categoría profesional. Los convenios colectivos actualmente en vigor deberán adaptarse a esta nueva estructura en el plazo de 1 año.

- En cuanto a la distribución irregular de la jornada de trabajo a lo largo del año, se incluye la posibilidad de que, en defecto de pacto en contrario, la empresa distribuya de esta forma el 5 por ciento de la jornada de trabajo.

- Fomento de la movilidad funcional y geográfica. Por lo que concierne a la primera de ellas, se eliminan determinadas limitaciones a la movilidad funcional, como era la de que en caso de encomienda de funciones inferiores ésta estuviese justificada por necesidades perentorias o imprevisibles de la actividad productiva. Respecto a la movilidad geográfica, se da una nueva definición a lo que se consideran «razones económicas, técnicas, organizativas o de producción» que justifiquen la misma: «Se consideraran tales las que estén relacionadas con la competitividad, productividad u organización técnica o del trabajo en la empresa, así como las contrataciones referidas a la actividad empresarial». Igualmente, se elimina la posible paralización de la decisión empresarial por parte de la autoridad laboral, y se establece la posibilidad de que los convenios colectivos o en la propia negociación con los representantes de los trabajadores durante el periodo de consultas se establezcan prioridades de permanencia a favor de trabajadores de terminados colectivos (con cargas familiares, discapacitados, entre otros).

- Modificación de la regulación de «modificación sustancial» de las condiciones de trabajo. Por un lado se modifica su concepto, y, entre otras cuestiones, se incorpora a esta definición las variaciones que afecten a la cuantía salarial y se elimina el requisito finalista anteriormente exigido. De otro lado, se reducen los plazos para la notificación por parte de la empresa de estas modificaciones (de 30 a 15 días en el caso de modificación individual y de 15 a 7 días en el caso de modificación colectiva).

- Se flexibiliza el régimen de suspensión del contrato de trabajo y reducción de la jornada por causas económicas, técnicas, organizativas o productivas, suprimiéndose determinados requisitos

como la autorización administrativa. Esta medida se acompaña de bonificaciones en la cuota empresarial de la Seguridad Social de hasta un 50 por ciento siempre que el empresario se comprometa a mantener en el empleo a los trabajadores afectados durante al menos un año con posterioridad a la finalización de la suspensión o reducción.

- Introducción de modificaciones en sede de negociación colectiva. En primer lugar, se incorpora lo que se conoce como posibilidad de «descuelgue», de forma que se podrá inaplicar lo dispuesto en el convenio colectivo para determinadas materias legalmente tasadas (jornada de trabajo, horario, etc.) en caso de concurrir causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, definiéndose expresamente que se entiende por tales. De otro lado, en caso de finalización del periodo de consultas sin acuerdo y sin que los procedimientos adicionales solucionen la discrepancia, cualquiera de las partes podrá someter la solución de la misma a la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos u órgano equivalente en la Comunidad Autónoma. Como tercera modificación, hay que destacar la prevalencia del convenio de empresa sobre los de ámbito sectorial estatal, autonómico o de ámbito inferior en un listado de materias. Finalmente, se incentiva la negociación de los convenios colectivos antes de que expire su vigencia y se limita la ultra-actividad a 2 años, transcurridos los cuales será de aplicación el convenio colectivo de ámbito superior correspondiente.





— Medidas para favorecer la eficiencia del mercado de trabajo y reducir la dualidad laboral:

- Se adelanta la suspensión de la imposibilidad de encadenar contratos temporales por un tiempo determinado al 31 de diciembre de 2012.
- Reforma del régimen jurídico del despido colectivo. Así, se redefine lo que se entiende por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, eliminándose igualmente el anterior requisito finalista; se suprime la autorización administrativa que exigía la normativa modificada, aunque no el control judicial, al que podrán acudir los representantes de los trabajadores ejercitando una nueva acción judicial especialmente regulada para estos supuestos; y se prevé la posibilidad de que por acuerdo en convenio colectivo o en la propia negociación se establezcan prioridades de permanencia en cuanto a determinados colectivos de trabajadores.
- En materia de absentismo, se elimina la referencia al cómputo global de absentismo en el despido por causas objetivas.
- La indemnización por despido improcedente se reduce de 45 días por año trabajado con un máximo de 42 mensualidades a 33 días por año con un tope de 24 mensualidades. Esta indemnización será aplicable a los contratos suscritos desde la entrada en vigor del Real Decreto-ley analizado. Para los contratos suscritos con anterioridad, la indemnización se calculará a razón de 45 días de salario por año de servicio por el tiempo de prestación de servicios anterior a dicha fecha de entrada en vigor y a razón de 33 días de salario por año de servicio por el tiempo de prestación de servicios posterior. El importe indemnizatorio resultante no podrá ser superior a 720 días de salario, salvo que del cálculo de la indemnización por el periodo anterior a la entrada en vigor de la mencionada norma resultase un número de días superior, en cuyo caso se aplicará éste como importe indemnizatorio máximo, sin que dicho importe pueda ser superior a 42 mensualidades, en ningún caso.
- Limitación de los salarios de tramitación a los despidos nulos o en caso de readmisión por parte del empresario.

— Otras medidas:

- Se prevé expresamente la posibilidad de despido por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción del personal laboral al servicio de los entes, organismos y entidades que forman parte del sector público.
- Inclusión de limitaciones a Administradores y Directivos de entidades de crédito controladas mayoritariamente por el FROB o asistidas financieramente por este en caso de extinción de sus contratos de trabajo. Igualmente, se establecen una serie de normas reguladoras para el caso de que dicha extinción o la suspensión del contrato de trabajo de los antes citados se deba a la imposición de sanciones.
- Introducción de matizaciones en materia de reducción de jornada por guarda legal de menores o discapacitados, derecho de lactancia o régimen de vacaciones en caso de incapacidad temporal.
- Regulación y fijación de límites en los contratos mercantiles de alta dirección del sector público estatal.

- Modificaciones en cuanto al Fondo de Garantía Salarial (F.O.G.A.S.A.).

Entrada en vigor: 12 de febrero de 2012.

4. Real Decreto-ley 4/2012, de 24 de febrero, por el que se determinan obligaciones de información y procedimientos necesarios para establecer un mecanismo de **financiación para el pago a proveedores**. B.O.E. de 25 de febrero de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 8 de marzo de 2012, publicada en el B.O.E. de 13 de marzo del año en curso.

Como la propia Exposición de Motivos de esta norma contempla, su finalidad es hacer frente a los retrasos acumulados en el pago de las obligaciones que han contraído las entidades locales con sus proveedores, con la consiguiente incidencia negativa en la liquidez de las empresas.

En primer lugar, este Real Decreto-ley determina expresamente cuáles son las obligaciones de pago a los que el mismo se refiere, y las cuales deberán reunir determinados requisitos, entre los que se encuentran que sean deudas líquidas, vencidas y exigibles, así como que se hayan contraído con anterioridad al 1 de enero de 2012.

Una vez determinada que la obligación de pago entra dentro del ámbito de aplicación de la norma, se hace necesario que las distintas entidades locales elaboren un listado del montante total de las deudas pendientes, debiendo suministrar el mismo al Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, a más tardar el 15 de marzo del año en curso. Para poder comprobar si su deuda se halla reconocida o no en dicho listado, los proveedores podrán solicitar la oportuna información a la entidad local y, en caso de no estar listados en el mismo, se les faculta a reclamar a la entidad local deudora la emisión de un certificado de individual, el cual deberá expedirse en un plazo máximo de 15 días, teniendo el silencio administrativo efectos positivos. De la expedición de dicho certificado individual deberá informarse igualmente al citado Ministerio. Con efectos de evitar dilaciones o malas prácticas en este ámbito, se establece que el incumplimiento de estas obligaciones por parte de los funcionarios será considerado infracción muy grave.

Los detalles del mecanismo concreto para el pago a proveedores serán determinados por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, si bien sujeto a determinadas condiciones: no podrá exceder del año 2012, podrá

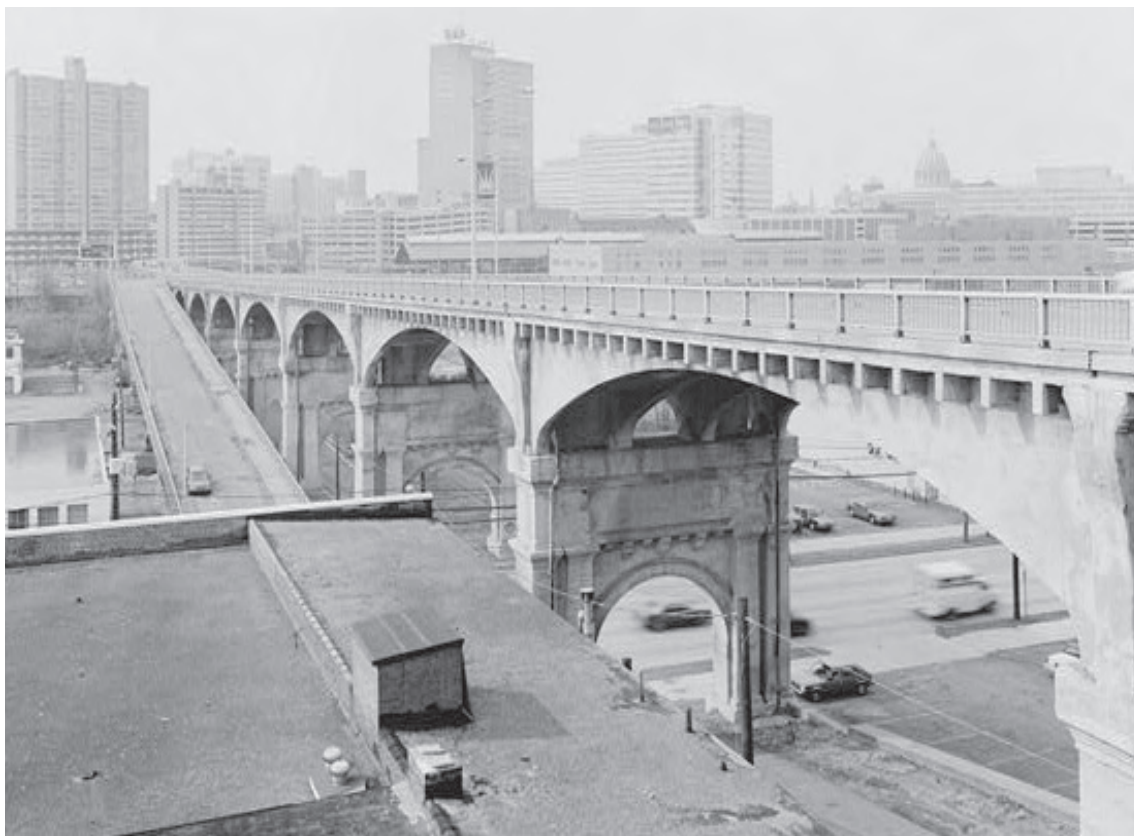
incorporar criterios de prioridad de pago en caso, por ejemplo, de descuentos sobre el principal o en función de la antigüedad de la deuda, entre otros. En concreto, este mecanismo de pago supondrá para las entidades locales un endeudamiento a largo plazo, que podrá incluso conllevar la cesión al Estado de los tributos que le correspondan para garantizar sus obligaciones de pago. Para ello, se condiciona el acceso a este mecanismo a la aprobación por parte de la entidad local de un plan de ajuste que garantice la sostenibilidad de la operación, el cual deberá ser validado por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Una vez aprobado el mecanismo para una concreta entidad local, los proveedores de la misma con obligaciones de pago pendientes podrán dirigirse directamente a las entidades financieras para que les abonen los correspondientes importes, dando así carta de pago a la deuda.

Entrada en vigor: 26 de febrero de 2012.

Como complemento a esta norma cabe señalar la aprobación del **Real Decreto-ley 7/2012**, de 9 de marzo, por el que se crea el **Fondo para la financiación de los pagos a proveedores**, publicado en el B.O.E. de 10 de marzo de 2012, y en vigor desde el pasado 11 de marzo del año en curso —corrección de errores publicada en el B.O.E. de 24 de marzo del citado año—. Este Fondo es una entidad de derecho público con personalidad jurídica y plena capacidad de obrar, que tendrá como objetivo de ejecutar las citadas operaciones. Con el fin de dotarle de la cantidad necesaria para acometer esta función, la norma le asigna un importe de hasta 6.000 millones de euros con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, de los que 1.500 millones de euros serán desembolsables en 2012 y se financiarán mediante deuda pública. Igualmente, se habilita al Fondo para la concertación de operaciones de endeudamiento en los mercados de capitales, con garantía del Estado.

El Fondo será el encargado de formalizar las operaciones con las Comunidades Autónomas y Entidades locales que adeuden importes a sus proveedores, de conformidad con lo expuesto en los párrafos precedentes, así como de realizar el seguimiento del plan de ajuste que estas entidades hayan elaborado. En estos casos, será el Fondo quien provea el pago directo a los proveedores, subrogándose en los derechos del proveedor pagado frente a la Entidad pública deudora, que tendrá un plazo máximo para la devolución máximo de 10 años, con 2 de carencia. Como garantía para el efectivo cumplimiento de las Entidades públicas



deudoras de la devolución del importe adelantado por el Fondo, así como del cumplimiento de los planes de ajuste, se establece la posible retención de la participación de los ingresos del Estado en dicha entidad.

5. Real Decreto-ley 5/2012, de 5 de marzo, de **mediación en asuntos civiles y mercantiles**. B.O.E. de 6 de marzo de 2012. Corrección de errores publicada en el B.O.E de 16 de marzo de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 29 de marzo de 2012, pendiente de publicación en el B.O.E.

La finalidad primordial de esta norma es la de fomentar la mediación como forma extrajudicial de solución de conflictos, evitando el tiempo y los gastos que todo proceso judicial lleva asociado. Igualmente, este Real Decreto-ley supone la incorporación a la normativa española de la Directiva 2008/52/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles, cuyo objetivo es incentivar la mediación en litigios transfronterizos.

La mediación es definida en el propio texto como «aquel medio de solución de controversias, cualquiera que sea su denominación, en que dos o más partes intentan voluntariamente alcanzar por

sí mismas un acuerdo con la intervención de un mediador». Es decir, se trata de un procedimiento voluntario y de libre disposición, de forma que se excluyen de este expresamente la mediación penal, la mediación laboral, la mediación con las Administraciones Públicas y la mediación en materia de consumo. Esta voluntariedad y libre disposición conforma uno de los principios informadores de la mediación, a los que se le unen la igualdad de las partes e imparcialidad de los mediadores, la neutralidad y la confidencialidad. Por lo que respecta a los mediadores, estos principios aparecen reflejados en el estatuto mínimo del mediador, que establece los requisitos para desarrollar esta función, y entre los que se incluye la formación en la materia —a través de cursos específicos— o la suscripción por parte de éste de un seguro o garantía equivalente que cubra la responsabilidad civil derivada de su actuación en los conflictos en que intervenga.

El procedimiento de desarrollo de la mediación queda en gran medida al arbitrio de las partes, si bien se establece un esquema base y se exige, en todo caso, a las partes, que éstas actúen de buena fe durante el proceso, prohibiéndoles que mientras dure la misma interpongan acciones en relación con el mismo en vía judicial o extrajudicial. En caso de que la mediación finalice con acuerdo



entre las partes, este podrá ser elevado a público e instarse, en su caso, su ejecución judicial.

Entrada en vigor: 7 de marzo de 2012.

6. Real Decreto 451/2012, de 5 de marzo, por el que se regula el **procedimiento retributivo** de los máximos responsables y directivos **en el sector público empresarial** y otras entidades. B.O.E. de 6 de marzo de 2012.

Asociada a otras medidas en materia de austeridad, eficiencia y transparencia en la gestión por parte del sector público estatal, esta norma determina limitaciones en materia de personal de máxima responsabilidad en estas instituciones. Así, las limitaciones varían en función del tipo de institución ante el que nos encontremos, su número de trabajadores, si ha precisado o no de ayuda pública, etc. Estos criterios y otros marcarán no sólo las retribuciones de los citados colectivos sino asimismo otros aspectos como el número de miembros del órgano de administración y órganos superiores de gobierno, racionalizando no sólo el aspecto económico de estas entidades públicas sino también su estructura organizativa.

En materia retributiva, cabe destacar la limitación de sueldos a un máximo de 105.000 euros, en los que se incluirá la retribución en especie, así como la determinación de la existencia de dos únicos complementos salariales que quedan expresamente regulados: el complemento de puesto y el complemento variable. El primero de ellos retribuye las características específicas de las funciones desarrolladas o de los puestos directivos desempeñados, y su fijación deberá basarse, en todo caso, en criterios tales como la competitividad externa, la estructura organizativa dependiente

del puesto, el peso relativo del puesto dentro de la organización o el nivel de responsabilidad. Por su parte, el complemento variable, de carácter potestativo, tiene por finalidad retribuir la consecución de unos objetivos previamente fijados con arreglo a parámetros perfectamente evaluables y determinables. Ninguno de estos dos complementos podrá superar complemento el porcentaje máximo fijado para la entidad en función de los criterios anteriormente mencionados. Finalmente, se ha de indicar que la retribución mencionada será incompatible con la percepción de dieta alguna por asistencia a órganos o administración de organismos públicos y de Consejos de Administración de sociedades mercantiles estatales.

Por lo que respecta a la transparencia, esta se ve reflejada en la obligación impuesta a estas entidades de que difundan a través de su página web la información sobre la composición de sus órganos de administración, gestión, dirección y control, incluyendo los datos profesionales de los máximos responsables y directivos. En cuanto a la cuantía de las retribuciones de los máximos responsables y directivos, estas se reflejarán anualmente en la memoria de actividades de la entidad.

Entrada en vigor: 7 de marzo de 2012. Con respecto a los contratos celebrados con anterioridad a la entrada en vigor de esta norma, se dispone su adaptación a la misma antes del 13 de abril de 2012.

7. Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de **protección de deudores hipotecarios sin recursos**. B.O.E. de 10 de marzo de 2012. Convalidado por el Congreso de los Diputados mediante resolución de fecha 29 de marzo de 2012, pendiente de publicación en el B.O.E.

A través de esta norma se pretende fomentar la restructuración de la deuda hipotecaria para aquellos deudores de créditos y préstamos hipotecarios que, por encontrarse en situación de exclusión social, padezcan extraordinarias dificultades para tender su pago. Es decir, se trata de hacer viable, y adaptada a sus concretas circunstancias personales, la devolución de la deuda con garantía hipotecaria contraída. Es el propio texto legal el que define quienes considera incluidos en el umbral de exclusión social, siendo estos aquellos deudores de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca sobre su vivienda habitual, cuando concurren en ellos todas las circunstancias que a continuación se transcriben:

a) Que todos los miembros de la unidad familiar carezcan de rentas derivadas del trabajo o de actividades económicas.

b) Que la cuota hipotecaria resulte superior al 60 por ciento de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.

c) Que el conjunto de los miembros de la unidad familiar carezca de cualesquiera otros bienes o derechos patrimoniales suficientes con los que hacer frente a la deuda.

d) Que se trate de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda en propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma.

e) Que se trate de un crédito o préstamo que carezca de otras garantías, reales o personales o, en el caso de existir estas últimas, que en todos los garantes concurren las circunstancias expresadas en las letras b) y c).

f) En el caso de que existan codeudores que no formen parte de la unidad familiar, deberán estar incluidos en las circunstancias a), b) y c) anteriores.

Las medidas contenidas en este Real Decreto-ley en relación a los préstamos y créditos hipotecarios de los citados deudores son las siguientes:

— Reducción del interés moratorio aplicable, que será, como máximo, el resultante de sumar a los intereses remuneratorios pactados en el préstamo un 2,5 por ciento sobre el capital pendiente del préstamo.

— Establecimiento de un Código de Buenas Prácticas para las entidades de crédito, de adscripción



voluntaria. Igualmente, las estipulaciones contenidas en este Código serán aplicables a hipotecas constituidas en garantía de préstamos y créditos para la compraventa de viviendas, siempre y cuando su precio un supere unos determinados límites.

Los deudores de entidades de crédito adheridas a este Código podrán solicitar la aplicación de las distintas medidas de protección contenidas en el mismo y que básicamente son las tres que a continuación detallamos.

— Aplicación de una carencia en la amortización del capital durante 4 años, ampliación del plazo de amortización hasta un total de 40 años a contar desde la concesión del préstamo y reducción del tipo de interés aplicable a Euribor + 0,25 por ciento durante el plazo de carencia.

— En caso de no ser suficiente o viable la medida anterior, el deudor podrá solicitar una quita sobre el conjunto de la deuda, según los parámetros marcado por el propio Código de Buenas Prácticas.

— De no dar resultado ninguna de las medidas anteriores, el deudor podrá solicitar, y la entidad acreedora deberá aceptar, la dación en pago de su vivienda como método de completa satisfacción de su deuda, pudiendo permanecer en la vivienda en régimen de alquiler durante un período de 2 años, satisfaciendo una renta anual del 3 por ciento del importe total de la deuda en el momento de la dación.

Estas medidas van acompañadas de ciertos beneficios fiscales, especialmente en sede de Impuesto sobre la Renta y Actos Jurídicos Documentados, así como de la simplificación del procedimiento de ejecución extrajudicial (subasta única, importe mínimo de adjudicación...).

Finalmente, y como otro colectivo de especial protección, se da preferencia en la obtención de las ayudas al alquiler a aquellas personas que hubieran sido objeto de una resolución judicial de lanzamiento de su vivienda habitual como consecuencia de procesos judiciales o extrajudiciales de ejecución hipotecaria, con posterioridad al 1 de enero de 2012.

Entrada en vigor: 11 de marzo de 2012.

8. Orden HAP/583/2012, de 20 de marzo, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012, por el que se aprueba el **plan de reestructuración y racionalización del sector público empresarial y fundacional estatal**. B.O.E. de 24 de marzo de 2012.

Como el propio nombre dado a este Plan indica, en el mismo se acometen actuaciones encaminadas a reestructurar el sector público empresarial y fundacional estatal, que pueden resumirse como sigue:

— La reducción del número de entidades mercantiles estatales, esto es, las participadas en más de un 50 por ciento por el Estado, mediante procesos de fusión de filiales con su matriz, extinción de sociedades cuya permanencia no se justifica por razones de interés público, agilización de los procesos de liquidación ya iniciados y desinversiones.

— Traspaso de la titularidad de determinadas participaciones accionariales dentro del sector público estatal.

— La reorganización de estas entidades para fomentar la reducción efectiva de gastos de estructura así como su control y supervisión por el organismo correspondiente. En cuanto a la reducción de gastos, se incluyen medidas como la contratación centralizada de sistemas tecnológicos, servicios financieros, viajes y otros bienes y servicios.

— Desinversión en sociedades mercantiles con participación minoritaria del Estado.

— Reducción del número de Fundaciones Estatales mediante su extinción o fusión con otras fundaciones del sector público.

El propio Consejo de Ministros cifra que estas medidas de supresión, desinversión o agilización de la liquidación afectarán a un total de 80 sociedades y 9 fundaciones.

Además, acometida esta reestructuración, las sociedades afectadas deberán aprobar un Plan de Redimensionamiento para adecuarse sus nuevas circunstancias, en los términos y condiciones en este Acuerdo recogidos.

9. Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, el que se introducen diversas **medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público**. B.O.E. de 30 de marzo de 2012.

Esta norma incorpora modificaciones principalmente en sede de Impuesto sobre Sociedades (y su correspondiente traslado al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en lo aplicable) e incorpora como novedad la conocida como «Amnistía Fiscal».

Por lo que concierne al Impuesto sobre Sociedades, algunas de las modificaciones introducidas son de carácter excepcional (únicamente aplicables durante los ejercicios 2012 y 2013) mientras que otras revisten el carácter de indefinidas.

— Medidas temporales.

- Limitación de la deducibilidad del fondo de comercio, tanto para adquisiciones de entidades como para reestructuraciones empresariales, del 5 por ciento al 1 por ciento.

- Reducción del límite máximo general de aplicación de deducciones, que pasa del 35 por ciento al 25 por ciento.

- Establecimiento de un pago fraccionado mínimo para las grandes empresas, que oscilará entre un 4 por ciento y un 8 por ciento.

— Medidas definitivas:

- Introducción de límites a la deducibilidad de los gastos financieros, con un máximo del 30 por ciento del beneficio.

- Supresión de la libertad de amortización, con la excepción de aquellas PYMES que creen empleo.

En lo que atañe a la «Amnistía Fiscal» o «Programa especial de regularización de activos ocultos», a través de esta medida se permite el afloramiento de capital oculto con una mínima tributación y se le exceptúa de la aplicación de sanciones penales

o administrativas. Así, se establecen dos tipos de gravámenes:

— En cuanto a las personas físicas, un gravamen del 10 por ciento para el patrimonio no declarado que afloren las personas físicas hasta en 30 de noviembre del 2012.

— En cuanto a las personas jurídicas, un gravamen del 8 por ciento para los dividendos repatriados o rentas derivadas de la transmisión de participaciones sociales.

Igualmente, conviene reseñar que en el Real Decreto-ley analizado se incluyen medidas sobre otros aspectos como el Impuesto sobre las Labores del Tabaco o el Impuesto sobre Incrementos de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

Entrada en vigor: 31 de marzo de 2012.

Finalmente, y por lo que atañe a la normativa de este primer trimestre de 2012, señalamos, por su importancia, la aprobación por parte del Gobierno, en el pasado Consejo de Ministros del día 30 de marzo, del **Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de Estado para el año 2012**. Si bien esta norma iniciará ahora su tramitación parlamentaria, con las consiguientes modificaciones que pueda sufrir, es de reseñar que la misma incluye una reducción de las partidas ministeriales en aproximadamente un 17 por ciento así como el mantenimiento de las prestaciones por desempleo y del sueldo de los funcionarios. Igualmente, se contempla la actualización de las pensiones.

Centrándonos en el ámbito territorial andaluz, destaca especialmente la aprobación de la **Ley de Presupuestos Generales de Andalucía**, publicada en el B.O.E de fecha 20 de enero de 2012, y con fecha de entrada en vigor el 1 de enero de los corrientes. Entre las normas contenidas en la misma destacan las referidas a los siguientes aspectos: la contención del gasto, el aumento de las tasas y determinadas modificaciones fiscales.

En cuanto a la contención del gasto, son de señalar las siguientes medidas:

— No incremento de las retribuciones del personal al servicio de la administración pública andaluza y sus agencias y organizaciones instrumentales, así como los altos cargos de éstas, respecto a las vigentes a 31 de diciembre de 2010.

— Limitación de las plazas de nuevo ingreso, que para el ejercicio 2012 no podrá superar el 10 por



ciento de la tasa de reposición de efectivos, y deberán concentrarse en sectores, funciones o categorías profesionales considerados prioritarios o que afecten al funcionamiento de los servicios públicos esenciales.

— Restricciones a la contratación de personal laboral temporal y el nombramiento de personal funcionario interino para el ejercicio 2012, autorizada sólo en casos de necesidad y urgencia.

Por lo concierne a las tasas, se produce un incremento generalizado para el año 2012 de todas las tasas de cuantía fija de la Comunidad Autónoma Andaluza, hasta la cantidad que resulte de la aplicación del coeficiente 1,018 a la cuantía exigible para el año 2011.

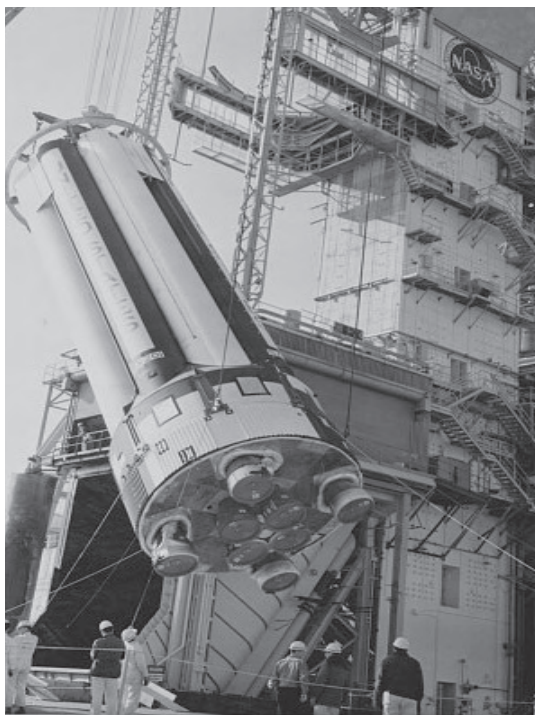
Finalmente, las principales novedades fiscales para el ejercicio 2012 abarcan distintos impuestos:

— Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se amplía la deducción por autoempleo y se crea una nueva deducción por rehabilitación de vivienda. Igualmente, se instaura una deducción de 100 euros en la cuota íntegra autonómica para contribuyentes con cónyuges o parejas de hecho con discapacidad, sujeto a determinados límites.

— Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Se produce un aumento en los últimos tramos de la tarifa.

— Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados y Transmisiones Patrimoniales Onerosas. Se eleva el porcentaje gravado, especialmente en los últimos tramos de algunos hechos imposables. De otra parte, se crean nuevos beneficios fiscales aplicables a personas con discapacidad.

— Impuesto sobre las bolsas de plástico de un solo uso en Andalucía. Se reduce a 5 céntimos de euro.



Dejando a un lado la Ley de Presupuestos a la que hemos hecho referencia, reseñamos igual y brevemente, otra normativa aprobada en el ámbito andaluz:

1. Ley 13/2011, de 23 de diciembre, **de Turismo de Andalucía** (B.O.E. de 20 de enero de 2012 y Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.) de 31 de diciembre de 2011). Esta norma, que viene a sustituir a su predecesora del año 1999, tiene por fin la regulación de la actividad turística, entendiendo por tal no sólo la satisfacción de las necesidades básicas de los turistas que visitan Andalucía sino como la atención integral de estas personas. El turismo sostenible se concibe como un sector estratégico de la economía andaluza, por lo que esta Ley pretende contemplar un panorama global de este sector, fomentando su desarrollo e innovación. Para ello se introducen distintas novedades como la regulación tanto del servicio turístico en sí como de las actividades relacionadas con el mismo, se establecen nuevas formas de gestión y explotación de los establecimientos de alojamiento turístico, se enumeran los derechos y obligaciones de todas las partes implicadas en la actividad turística, se crea la Unidad para la Asistencia al Turista y se establece la regulación del suelo de uso turístico. Entrada en vigor el 31 de enero de 2012.

2. Ley 14/2011, de 23 de diciembre, **de Sociedades Cooperativas Andaluzas** (B.O.E. de 20 de enero de 2012 y B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2011). Corrección de errores publicada en el B.O.J.A. de

8 de febrero de 2012. Entrada en vigor el 20 de enero de 2012.

Esta norma viene a derogar a su antecesora, la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, con el objeto de adecuar la regulación del sector a la actual realidad social, económica y financiera de este tipo de entidades.

Lo primero que destaca de este cuerpo normativo es que reduce los aspectos contemplados en el mismo a aquellos que considera fundamentales y prioritarios, relegando en su mayor parte su desarrollo al futuro reglamento que se apruebe en la materia. Igualmente cabe reseñar la alta autonomía que se le otorgan a los Estatutos Sociales, con objeto de que cada cooperativa cuente con el régimen de organización y funcionamiento que más se ajuste a sus necesidades.

En segundo lugar, señalar algunas de las principales novedades que incorpora esta nueva Ley de Cooperativas Andaluzas:

- Se simplifica su procedimiento de constitución, no siendo necesario el otorgamiento de escritura pública, salvo excepciones, así como en la tramitación de procesos de disolución y liquidación.
- Incorporación de las nuevas tecnologías al funcionamiento de estas sociedades (convocatorias de sesiones de órganos colegiados, relaciones con el Registro de Cooperativas, etc.).
- Adaptación del órgano de administración a la realidad de la propia entidad (posibilidad de Administrador Único e incluso Administradores Solidarios), posible remuneración del mismo, y flexibilización del régimen de funcionamiento de los órganos sociales, eliminándose, a excepción de determinados supuestos, las reuniones predeterminadas.
- Supresión de la figura de los interventores con carácter obligatorio y posibilidad de que las sociedades que así lo consideren oportuno instauren un Comité Técnico que asuma funciones de seguimiento y control, de resolución de reclamaciones y apelaciones, de garantía y de información.
- Necesidad de determinar el carácter de reembolsables o no de las aportaciones, y posibilidad de que los Estatutos Sociales prevean la transmisión de participaciones sociales a terceras personas ajenas a la entidad de forma libre. Igualmente, se permite que las aportaciones de nuevo ingreso,

con determinados requisitos, se determinen en función del valor razonable de la entidad.

— Simplificación contable.

— Aumento de la capacidad inversora, permitiendo cualquier método de financiación para estas entidades siempre que no desnaturalicen su naturaleza cooperativa.

3. Ley 15/2011, de 23 de diciembre, Andaluza de **Promoción del Trabajo Autónomo** (B.O.E. de 20 de enero de 2012 y B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2011). A través de la misma se pretende avanzar en las políticas públicas en materia de apoyo y fomento del trabajador autónomo, consagrando en un texto legal los compromisos asumidos por el Gobierno Andaluz en la materia. Entre los distintos compromisos contemplados se engloba la aprobación de un Plan Estratégico del Trabajador Autónomo así como la creación de un distintivo andaluz al trabajo autónomo de excelencia. Entrada en vigor el 1 de enero de 2012.

4. Ley 16/2011, de 23 de diciembre, de **Salud Pública de Andalucía** (B.O.E. de 20 de enero de 2012 y B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2011), que viene a desarrollar y actualizar los contenidos de la Ley 2/1998, de 15 de junio, de Salud de Andalucía. Entrada en vigor el 20 de enero de 2012.

5. Ley 17/2011, de 23 de diciembre, por la que se modifican el **Texto Refundido** de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de **tributos cedidos**; la Ley de medidas fiscales para la reducción del déficit público y para la sostenibilidad; la Ley de la Administración de la Junta de Andalucía; diversos preceptos relativos al Programa de Transición al Empleo de la Junta de Andalucía (PROTEJA); la Ley de reordenación del sector público de Andalucía; y la Ley del Juego y Apuestas de la Comunidad Autónoma de Andalucía; así como se adoptan medidas en relación con el Impuesto sobre los Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito en Andalucía

(B.O.E. de 20 de enero de 2012 y B.O.J.A. de 31 de diciembre de 2011). De esta norma cabe destacar la incorporación, con vigencia exclusiva para el ejercicio 2012, de determinadas deducciones respecto al Impuesto sobre Depósitos de Clientes en las Entidades de Crédito de Andalucía. En concreto, serán deducibles el importe de los créditos y préstamos destinados en el ejercicio a la financiación de iniciativas empresariales de sociedades no financieras y autónomos en Andalucía, excepto las actividades inmobiliarias y proyectos de inversión residencial, siempre que incrementen el saldo vivo en el ejercicio respecto del anterior así como los importes de aquellos créditos, préstamos e inversiones destinados en el ejercicio a la financiación de determinados proyectos establecidos en esta normativa. Entrada en vigor el 1 de enero de 2012.

6. Decreto 376/2011, de 30 de diciembre, por el que se modifica el Decreto 149/2005, de 14 de junio, por el que se regulan los **incentivos a la contratación con carácter indefinido** (B.O.J.A. de 23 de enero de 2012). Entre las modificaciones contenidas en el mismo destaca la reducción de 4 años a 24 meses, del período mínimo de duración de los contratos con carácter indefinido que se celebren o de aquellos que resulten de la transformación de un contrato de duración determinada en indefinido, a los efectos de control y seguimiento de las ayudas a la contratación indefinida. Entrada en vigor el 24 de enero de 2012.

7. Ley 2/2012, de 30 de enero, de modificación de la Ley 7/2002, de 17 de diciembre, de **Ordenación Urbanística de Andalucía** (B.O.E. de 24 de febrero de 2012 y B.O.J.A. de 8 de febrero de 2012). Corrección de errores publicada en el B.O.J.A. de 12 de marzo de 2012 y en el B.O.E. de 22 de marzo del citado año. Esta ley viene a armonizar el contenido de la legislación andaluza con lo preceptuado por la normativa estatal, en concreto, en el Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo. Entrada en vigor el 9 de febrero de 2012.

RESEÑA DE LIBROS

Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras

Instituto Econospérides, 2011, 206 páginas

Aranzadi-Thomson Reuters

Juan Manuel Moral Calvo

Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras

Instituto Econospérides, 2011, 206 páginas

Aranzadi-Thomson Reuters

Juan Manuel Moral Calvo

Representa un honor y una paralela satisfacción desarrollar esta presentación acerca de la obra «Guía de la Fiscalidad de las Operaciones Financieras (Aranzadi-Thomson Reuters), escrita por un prestigioso equipo de trabajo dirigido por el catedrático José Manuel Domínguez Martínez, e integrado por María José Castaño Martín, Sergio Corral Delgado, José Antonio Díaz Campos, Rafael López del Paso, Fernando Marcos Gómez, Mercedes Morera Villar y Antonio Narváez Luque.

Esta publicación es fruto de uno de los proyectos del Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico y, como su propio título manifiesta, se centra en el tratamiento fiscal de las operaciones financieras realizadas por particulares en España.

La vocación de la presente publicación es la de ser una guía que proporcione orientaciones prácticas a quienes pretendan identificar las repercusiones tributarias derivadas de la realización de tales operaciones financieras. De este modo, la obra transcurre de una forma ordenada describiendo, en primer lugar, el marco tributario español y las figuras impositivas más relevantes en el ámbito de las operaciones financieras.

El bloque central contiene el desarrollo en detalle de la fiscalidad de las operaciones financieras en el IRPF, desagregando, en sus diferentes apartados, las principales familias de productos financieros: depósitos bancarios, instrumentos de renta fija y de renta variable, instituciones de inversión



colectiva, planes de pensiones, productos de seguro y de previsión social, operaciones de préstamo y otros productos de financiación, así como los derivados financieros.

La guía contiene un interesante capítulo cuarto denominado «planificación fiscal», en donde se indica que «a través de la planificación fiscal se pretende la incorporación sistemática de la perspectiva fiscal en el proceso de toma de decisiones

financieras, a fin de sustentar la elección entre productos financieros alternativos. Asimismo, la planificación fiscal va orientada a buscar aquellas estrategias más convenientes, dentro del estricto respeto de la legislación vigente, con objeto de minimizar la carga tributaria o de maximizar la rentabilidad financiero-fiscal».

Para terminar, la obra aporta interesantes ejercicios prácticos que serán de utilidad para consolidar los conocimientos del lector.

Una obra de estas características debe ser bienvenida, tanto por parte de la comunidad financiera como por los estudiosos de la materia tributaria. Los primeros encontrarán una verdadera guía que les ayudará a incorporar en sus decisiones de inversión y desinversión de productos financieros, el necesario componente fiscal que acompaña dichas decisiones. No es materia fácil ni sencilla la de abordar la fiscalidad de las operaciones financieras, de hecho, sorprende la escasez de publicaciones que aborden la materia con la necesaria calidad. La guía que comentamos, modesta en cuanto a su extensión, pero muy valiosa en cuanto su enfoque y contenido, sin duda alguna, se sitúa entre las publicaciones de referencia en la materia.

Por otra parte, quienes nos dedicamos profesionalmente al asesoramiento fiscal debemos agradecer a los autores la publicación de su obra, ya que su amena lectura y su ágil planteamiento facilita el estudio de una materia tan complicada y técnica como es la fiscalidad de las operaciones financieras.

La oportunidad para la publicación de una obra de estas características es indudable. Nos toca vivir tiempos de grandes cambios tributarios, resultado del entorno de crisis económica actual, y el tratamiento de los productos financieros en el IRPF ha sido tradicionalmente un área sujeta a permanentes cambios y modificaciones fiscales. De ahí la dificultad de contar con publicaciones actualizadas que expongan con rigor la materia, y posiblemente el libro que estamos comentando sea la última aportación doctrinal bien actualizada.

En pocas realidades del mundo económico podrá experimentarse tanta involucración de los impuestos sobre la realidad económica y de los negocios. No es exageración señalar, que una buena parte de las decisiones de inversión o desinversión en productos financieros por parte de los particulares tiene su exclusiva razón de ser en motivaciones fiscales, y por otro lado, muchísimas decisiones de los inversores, aunque no se realicen por razones exclusivamente fiscales, se ven muy condicionadas por la fiscalidad.

A pesar de la apuesta por la neutralidad en la tributación de los productos financieros que impera en nuestra actual normativa, las decisiones fiscales se entrecruzan con las decisiones económicas, y el mercado financiero sigue estando muy afectado por el tratamiento fiscal. Entre los innumerables ejemplos que podrían apuntarse aparecen productos como los planes de pensiones, las SICAV y otras instituciones de inversión colectiva, seguros unit-linked o de rentas vitalicias, productos estructurados, etc. El componente fiscal de quienes invierten en este tipo de productos es muy alto, e incluso algunos productos no serían viables sin su específico tratamiento fiscal.

Por otro lado, la fiscalidad ha resultado ser una palanca muy efectiva para que las entidades financieras apoyen la distribución comercial de sus productos en cada momento, adaptándolos a la coyuntura. Está empíricamente comprobado que el mercado financiero moldea la oferta de productos al relieve que configuran las normas fiscales en cada momento (véanse los estudios al respecto del profesor González-Páramo), y de ahí la importancia que para el sector financiero tienen los cambios fiscales.

En definitiva, damos la bienvenida a la Guía de Fiscalidad de las Operaciones Financieras, y en mi caso ya es un libro que tengo subrayado y con las tapas algo desgastadas por haberme acompañado en algunos avatares profesionales. Otra vez y finalmente, muchas gracias a los autores por su esfuerzo y su generosidad en la difusión de tan preciado conocimiento.

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2012
Instituto Econospérides

Relación de artículos seleccionados, publicados en el primer trimestre de 2012

Instituto Econospérides

Balanza de pagos

Todo está en la balanza de pagos. *Ángel Laborda*. El País, 25 de marzo de 2012.

Coyuntura económica

A la búsqueda del tiempo económico perdido. *José M Domínguez*. La Opinión de Málaga. 14 de marzo de 2012.

Crecimiento con bajo empleo. *Victorio Valle*. El País, 30 de marzo de 2012.

Fiscalidad

Tipo máximo del IRPF: ¿Dónde está el límite? *José M. Domínguez*. La Opinión de Málaga. 11 de enero de 2012.

Planificación financiera

Los andaluces ante el reto de la jubilación. *José Luis Jiménez*. La Opinión de Málaga, 1 de marzo de 2012.

Política económica

Consolidación fiscal. *Carlos Sebastián*. Cinco Días, 22 de febrero de 2012.

La dificultad de reducir el déficit público. *Ángel Laborda*. El País. 26 de febrero de 2012.

Nuestro plan para la recuperación económica. *Luis de Guindos*. El País, 26 de enero de 2012.

Reformas económicas

No es tan fiero el león como lo pintan. *Ángel Laborda*. El País, 12 de febrero de 2012.

Sistema Financiero

Cómo recuperar la confianza en los bancos. *Simon Lewis*. El País, 5 de febrero de 2012.

La crisis bancaria y el oro. *Paul Marson*. Cinco Días. 19 de marzo de 2012.

La reforma del sistema financiero. *José María López*. Málaga Hoy, 4 de enero de 2012.

Viaje al futuro del crédito. *Joaquín Maudos*. Cinco Días, 29 de febrero de 2012.

Unión Monetaria Europa

¿Austeridad o crecimiento? *Josep Oliver*. Cinco Días, 13 de febrero de 2012.

¿Cómo podría ser una unión política europea? *Nicolas Berggruen y Nathan Gardels*. El País 26 de enero de 2012.

Europa debe cambiar el rumbo bancario. *Nicolas Veron*. El Economista, 10 de enero de 2012.

Las diez raíces de la crisis del euro. *Zsolt Darvas*. El Economista, 14 de enero de 2012.

¿Qué aflige a Europa? *Paul Krugman*. El País, 4 de marzo de 2012.

Solidaridad en la zona euro: ¿de qué hablamos? *Sofía Fernández y Eulalia Rubio*. Cinco Días, 2 de marzo de 2012.

Una Europa hecha jirones. *Guliano Amato*. El Economista, 16 de febrero de 2012.

Todo está en la balanza de pagos

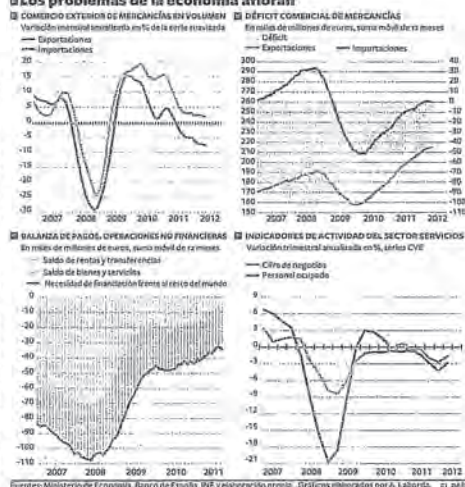
Ángel Laborda

El País, 25 de marzo de 2012

Esta semana conocimos los datos de comercio exterior de mercancías del mes de enero, lo que podemos aprovechar para hacer un repaso de cómo van nuestras operaciones con el exterior, no solo las comerciales, sino de todo el conjunto de la balanza de pagos. Esta estadística es una de las más importantes e interesantes para analizar una economía, pues todas las fortalezas, debilidades, desequilibrios cíclicos económicos y financieros de la misma pueden reflejarse en ella.

En enero, las exportaciones de mercancías continuaron avanzando, pero a una tasa muy moderada. El crecimiento tendencial de las mismas en los últimos meses a precios constantes se ha desacelerado hasta una tasa anualizada del orden del 2%, muy inferior al 15% que crecieron en 2010 o al 10% de 2011. Ello es consecuencia del debilitamiento de la demanda de nuestros mercados exteriores. En realidad, las exportaciones están aumentando algo por encima del crecimiento medio ponderado de dichos mercados, lo que significa que se gana alguna cuota de mercado. En términos nominales, el crecimiento es bastante superior, pues los precios siguen aumentando notablemente (en 2011 lo hicieron en torno al 5%), bastante por encima de los del mercado interior y de lo que permitiría la corrección en marcha de los costes laborales por unidad producida. Ello no está bien con la idea de que si España no exporta más es porque ha perdido competitividad-costes. El problema del desequilibrio comercial con el exterior parece venir por otras vías adicionales: la insuficiencia de la base de empresas exportadoras y la incapacidad de competir en nuestro propio mercado interior. Y en todo ello influye la poca vocación exportadora (internacionalización) de la empresa media española y el retraso y poca atención que en nuestro país se dedica a la innovación, desarrollo de nuevos productos e mejora de la cali-

Los problemas de la economía afloran



Fuentes: Ministerio de Economía, Banco de España, IVE y elaboración propia. Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

dad. Estamos en el quinto año de crisis, sabemos desde hace mucho que la superación de la misma y el futuro de la economía española pasan por abordar todos estos puntos, pero no parece que la política económica les preste una atención especial.

Las importaciones siguen en terreno negativo e intensifican su ritmo de caída, que en los últimos meses se acerca al 8% anual en volumen. Detrás está el profundo ajuste en marcha en el gasto interno en consumo e inversión. Sin embargo, sus precios crecen bastante más que los de las exportaciones,

lo que dificulta la corrección del déficit comercial (gráfico superior derecho). La causa es la imparable subida de los precios del petróleo y otras materias primas, lo que nos lleva a otra consideración de política económica: es urgente abordar el retraso respecto a los países de nuestro entorno en eficiencia energética y reducir la dependencia exterior. De hecho, todo el déficit comercial actual se concentra en la balanza energética, pues el resto de los intercambios ya están equilibrados.

Continuando con la balanza de pagos,

en 2011 el déficit comercial casi se cubrió con el superávit de servicios turísticos y no turísticos. Por ello, la balanza de bienes y servicios está a punto de equilibrarse (gráfico inferior izquierdo). Sin embargo, el déficit del conjunto de operaciones no financieras aún se mantiene en una cifra elevada, un 3,2% del PIB. Ello es porque nuestros pasivos frente al exterior superan a los activos en una cifra equivalente al 90% del PIB, lo que nos cuesta casi 30.000 millones netos al año en concepto de rentas de inversión. Es una carga muy pesada cuando la economía no crece.

El déficit por operaciones no financieras

La balanza financiera arrojó un descubierto de 109.000 millones en 2011, más del 10% del PIB

Esta situación no es sostenible por mucho tiempo; tenemos un serio problema de financiación

nos debe financiarse, obviamente, por un superávit en las operaciones financieras. Y aquí es donde la balanza de pagos muestra el problema más acuciante de la economía española en estos momentos: en 2011, si excluimos al Banco de España (Eurosistema), la balanza financiera registró un déficit (salidas netas de capitales) por más de 68.000 millones. En total, nuestras cuentas quedaron con un descubierto de 109.000 millones, más del 10% del PIB. Lógicamente, el Eurosistema rellenó este inmenso agujero, pero esta situación no es sostenible, por mucho tiempo. Tenemos un serio problema de financiación. ¿Ven cómo anulando la balanza de pagos se llegan a descubrir todos los rinesones y problemas de una economía?

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

A la búsqueda del tiempo económico perdido

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 14 de marzo de 2012

Y a desde que la crisis económica y financiera empezó a dar sus primeros zarpazos sobre un solar hispano que durante un fugaz ensueño parecía que era indomable a las convulsiones internacionales, la palabra retroceso se fue colando en nuestro lenguaje y en nuestro pensamiento. En los primeros compases de la crisis, desde estas mismas páginas tratamos de poner de relieve que, contrariamente a lo que estábamos inclinados a creer, el retroceso provocado por aquella no nos había devuelto, en un visto y no visto retorno al pasado, a comienzos de los años noventa del pasado siglo. La capacidad productiva, la magnitud de la actividad económica general, el capital humano y las infraestructuras disponibles a principios del año 2009, entre otros elementos, nos situaban, a pesar de todo, aparentemente al menos, en una posición bastante más favorable que la de dos décadas atrás.

Aunque es innegable que la idea del «retroceso suave», anunciada temprana en 2007 y una buena parte de 2008, se trunco por un brusco descenso a tierra sin tren de aterrizaje, más adelante, a la altura de 2010, parecía, o tal vez solo se anhelaba, que pudieran intuírse algunas tenues luces al final del túnel. Sin embargo, después de repasar el

abecedario al encuentro de letras que pudiesen describir el perfil del ciclo económico, la desusada letra «V» hubo de ser descartada para dar paso a otras de vaicínos menos favorables, y en aquella, de momento, únicamente se constata un trazo descendente añadido. A fuerza de tantos vaivenes y conmutaciones, ha llegado a ser imposible identificar los puntos de mayor aljérez de la gran crisis en la que estamos instalados.

No es de extrañar, así, que la palabra retroceso haya quedado grabada a fuego en nuestra conciencia colectiva, arraigando ineludiblemente la noción de tiempo perdido, respecto de la que se emiten opiniones para todos los gustos, y que no es exclusiva de España. En este contexto, tampoco resulta sorprendente que alguien, con una perspectiva internacional, con base en indicadores objetivos, se decidiera a elaborar un índice de tiempo económico perdido. El semanario británico *The Economist*, con su habitual sentido pragmático, ofrece una ilustrativa información, bajo la denominación de

índice Proust, en inevitable alusión al célebre autor de la múltiple obra *A la búsqueda del tiempo perdido*.

El reloj así concebido se basa en siete indicadores pertenecientes a tres categorías generales: a) riqueza financiera de las familias, precios de los activos financieros y precios de la propiedad inmobiliaria; b) producción anual y consumo privado; c) salarios reales y desempleo. Una media aritmética de cuánto tiempo se ha perdido en cada una de estas categorías genera la medición global propuesta.

La utilización de esa máquina para calibrar el tiempo económico nos llevaría a los españoles, en un viaje retrospectivo, al año 2004, lo que implicaría la pérdida aparente de ocho años. No es, sin embargo, España el país que experimente un mayor retroceso, al verse claramente superada por un considerable grupo de países, encabezados por Grecia (trece años) e Islandia (doce años). En contraposición, Alemania, con algo más de dos años, es la economía, dentro de la muestra para la que se dispone de in-

formación, que registra un menor repliegue.

Sin pretender en absoluto negar la evidencia del tremendo impacto de la crisis, hay una cuestión que plantea cuando se evalúan sus consecuencias: ¿resulta posible realizar algún tipo de materialización a la noción de tiempo económico perdido? Este concepto nos lleva a la sensación de que una serie de activos se han volatilizado, han desaparecido sin dejar rastro. Es cierto que esto es lo que ocurre cuando, por ejemplo, se destruyen infraestructuras por catástrofes naturales. Sin embargo, ¿debe olvidarse el valor de los bienes y servicios producidos y consumidos durante el tiempo pasado?, ¿debe ignorarse completamente el hecho de que, durante un período, ha habido ganancias en términos de renta y de empleo?, ¿se ha acumulado algún capital no financiero durante el tiempo económico perdido que sea aprovechable?, ¿es lo mismo tener un reloj parado durante un año que un reloj que ha funcionado durante un año y se para a su término?...

Más allá de las posibles disquisiciones filosófico-económicas, si que hay un tiempo económico irreversiblemente perdido, ligado al drama del desempleo, el de aquellas personas que no logran encontrar un puesto de trabajo. No hacen falta muchos instrumentos de precisión para la medición de esta hora social, que corre el riesgo de ocasionar la marginación de una generación completa.

Cuando, en 2004, vivíamos una etapa de bonanza económica y de expansión aparentemente imparable, era difícil imaginar que, ocho años más tarde, el reloj de los indicadores económicos hubiese podido retornar a la posición de aquel año. Aun con los matices expresados, el tiempo ofrece un nuevo *benchmark*, una nueva vara de medición de la actuación económica de las naciones. Como piedra de toque puede aportar una perspectiva aleccionadora e ilustrativa. No obstante, quizás puede ser más productivo, en lugar de tratar de buscar un tiempo pasado perdido y recrearse en las lamentaciones, procurar no desaprovechar las oportunidades que brinda el tiempo presente para sentar las bases de un futuro mejor.



Crecimiento con bajo empleo

Victorio Valle

El País, 30 de marzo de 2012

Tras casi cuatro años de una situación económica muy severa y con difícil salida, existe un general acuerdo en que la prioridad de la política económica española debe ser el crecimiento y la creación de empleo.

Conviene tener claro que cuando se habla de crecimiento económico podemos estar dando a ese concepto diferentes interpretaciones. Algunos se refieren al crecimiento potencial a largo plazo de la economía, que depende básicamente de los elementos que aumentan la productividad global de los factores, tales como el capital humano, los avances tecnológicos y las mejoras en la utilización eficiente de los recursos. Otros se refieren al crecimiento efectivo; el real de cada año. Existe la convicción entre los economistas de que las divergencias entre el crecimiento efectivo y el potencial son consecuencia directa de una demanda agregada insuficiente. Sin embargo, tras pasados este punto, las opiniones se bifurcan. La doctrina prevalente en el seno de la Unión Europea es que ese bache debe cubrirse con demanda externa, reduciendo costes y precios y haciendo, por tanto, los productos nacionales más competitivos. Otros, sin negar esta necesaria línea de actuación, piensan que, pese a las dificultades de financiación, algún programa de impulso de la demanda interna protagonizado por el sector público ayudaría a generar un crecimiento a corto plazo que empiece a ser urgente dados los tintes dramáticos que el paro y la pobreza están adquiriendo en países como España.

Con estas ideas como referencia, no cabe duda de que el nuevo Gobierno surgido de las elecciones del 20 de noviembre de 2011 lo está haciendo bastante bien. Incluso está haciendo, por razones de necesidad, cosas que sobre el papel son poco conformes con sus convicciones. Primero fue el aumento impositivo; después, la sabia decisión de pausar la reducción del déficit para evitar los daños colaterales de una reducción excesivamente drástica del gasto público por cumplir los compromisos anteriores, y más recientemente, el acuerdo alcanzado con las entidades financieras para facilitar el pago de la deuda comercial de

las corporaciones locales a sus proveedores. En este último punto conviene introducir, sin embargo, ciertas dosis de relativismo. La financiación bancaria va a permitir transformar una deuda comercial en una deuda financiera. De hecho, los proveedores que ahora recibirán recursos en efectivo destinarán una parte sustancial de los mismos a pagar las deudas privadas que hubieran contraído y a reponer los activos financieros o reales que tuvieron que enajenar para seguir viviendo ante el retraso en los pagos, pero no se crea que toda esa liquidez neta se va a destinar por sus perceptores a abordar nuevos proyectos empresariales. En realidad, es un importante alivio de la situación que moderará algo la caída del consumo y permitirá mejorar la estructura financiera de muchas empresas.

El crecimiento del empleo va a ir rezagado con respecto a la recuperación de la producción

El ajuste del mercado laboral será lento y requerirá reducciones salariales muy intensas

Por otra parte, en un terreno más acorde con su filosofía económica, el Gobierno ha abordado un programa de reformas importantes que contribuirán a mejorar el funcionamiento de la economía española y la competitividad de nuestras exportaciones a medio y largo plazo.

¿Qué perspectivas proyecta todo esto?

En primer término, la propia crisis, aunque sea a un coste elevado, ha aportado una importante elevación de la productividad del trabajo. Entre finales de 2007 y diciembre de 2011, la productividad ha crecido casi un 10% y los costes laborales unitarios en la industria manufacturera se han reducido casi un 2%.

En segundo lugar, la línea de refor-

mas seguida por las autoridades implicará una reducción notable de los costes de producción que —si la economía internacional, y particularmente la europea, empieza a tirar y el sector financiero está en disposición de apoyar con un aumento del crédito— generarán un posicionamiento crecientemente importante de España en el comercio mundial.

Dos riesgos, sin embargo, acechan, en mi opinión, a ese curso deseable de la actividad económica española. El primero es que, como todo el mundo coincide, a corto plazo la producción y el empleo van a empeorar. Con un punto de partida como la elevada tasa de paro que tenemos, asalta inevitablemente la duda de si los mecanismos de apoyo social —básicamente la familia— van a ser suficientes para seguir soportando un envejecimiento adicional de la situación. ¿Habría que hacer algo más? La CEOE ha sugerido recientemente la elaboración de un programa de inversiones públicas en infraestructuras. No sé si es o no la mejor idea, pero tal vez en este sentido habría hacer algo que suavice la difícil situación del empleo. Otro riesgo que me preocupa más, y cuya proximidad empiezo a intuir y a temer, es que el futuro crecimiento de la economía española sea poco intensivo en generación de empleo. Lo que los anglosajones llamarían una *jobless recovery*. ¿Por qué me preocupa esta posibilidad? Porque la veo cercana, basada en cuatro diferentes pilares:

1. El aumento de la productividad del trabajo a que antes he hecho referencia permitirá una expansión a largo plazo con mejoras en competitividad e, indirectamente, en el empleo. Sin embargo, en forma inmediata significa que para generar un aumento de producción dado se necesitan ahora menos puestos de trabajo que antes. Por tanto, el crecimiento del empleo va a ir rezagado con respecto a la recuperación de la producción cuando esta se inicie.

2. La población activa aumentará posiblemente cuando la economía comience una trayectoria de recuperación. Siempre ocurre así. Los activos *desanimados* de hoy vuelven al mercado de trabajo si el crecimiento, aunque sea leve, genera ciertas expectativas de empleo. Pero además el creciente empobrecimiento de los

ciudadanos está llevando a demandar empleo —para complementar ingresos— incluso a personas, especialmente mujeres, que con anterioridad no manifestaban voluntad de acceder al mercado laboral.

Un aumento de la población activa implica que —pese a una creación positiva, aunque escasa, de empleo— la tasa de paro no disminuirá de forma sensible. Claro está que siempre cabe la posibilidad de que el balance migratorio —retorno de inmigrantes y emigración de españoles— contribuya a moderar el avance de la población activa.

3. La brutal reestructuración sectorial que ha seguido al derrumbe del sector inmobiliario exigirá que el elevado paro existente fuera absorbido por el resto de sectores que son menos intensivos en el factor trabajo. Ese ajuste será lento y complejo y requerirá reducciones salariales muy intensas. Es cierto que la reforma laboral en marcha facilitará ese proceso, pero difícilmente en la magnitud necesaria para recobrar a la gran masa de parados existente, incluso descontando la economía sumergida.

4. Las empresas intensivas en capital presentan una base más sólida para demandar crédito que las intensivas en mano de obra, cuyos balances tienen menos elementos patrimoniales que puedan servir como garantía de los créditos que eventualmente les puedan otorgar una entidad bancaria. Por tanto, la dimensión financiera propiciará de suyo más la capitalización que el empleo en las empresas.

Los trabajos empíricos realizados sobre la conexión entre crecimiento y empleo tienden a coincidir, hasta ahora, en que en el caso de España se precisan crecimientos del PIB superiores al 1,5% para que la ocupación no disminuya, al 2,6% para que la tasa de paro se reduzca y mayores del 3% para que el número de personas paradas vaya bajando. Mi preocupación es que esos parámetros pueden estar aumentando y que hagan falta tasas de crecimiento del PIB del rango del 3,5%-4% para que la recuperación se note en el empleo. ¿Podremos esperar? ■

Victorio Valle es presidente del Consejo Consultivo de Funcas.

Tipo máximo del IRPF: ¿Dónde está el límite?

José M. Domínguez

La Opinión de Málaga, 11 de enero de 2012

Pensemos en la situación de un megarico, una persona que perciba, por ejemplo, unos ingresos anuales de 100 millones de euros. ¿Qué tipo de gravamen debería aplicarse, en el IRPF, sobre el último de los euros percibidos? Si aceptamos la hipótesis -no compatible con la codicia- de la utilidad marginal decreciente de la renta, los euros adicionales van aportando una satisfacción cada vez menor, lo que podría justificar la aplicación de unos tipos impositivos en crecimiento continuo. ¿Pero, hasta dónde deberían llegar: al 50%, al 70%, al 90%... al 99,99%?

La concreción del nivel y de la progresión de los tipos del IRPF ha sido una cuestión altamente controvertida a lo largo de la historia, sin que en ningún momento se haya alcanzado un consenso sobre los aspectos básicos, ni en la teoría ni en la práctica. De hecho, la imposición progresiva se plasmó históricamente en la realidad tributaria antes de que las posturas doctrinales llegaran a consolidarse, algo que, a tenor de los contrastes y los movimientos pendulares observados, no puede de-

cirse que se haya logrado aún plenamente. A título de ejemplo, John Stuart Mill defendía la progresividad solo para las herencias. A su vez, Marx y Engels se limitaban a prever, en el *Manifiesto Comunista*, un impuesto fuertemente progresivo, sin más precisiones. Más adelante, a comienzos del pasado siglo, Leroy-Beaulieu, un hacendista francés, llegaba a calificar como exorbitantes a aquellos tipos impositivos sobre las rentas privadas que excedieran del 12%.

«Cuando me siento ahora en mi hogar devistado por la pobreza, y me pongo a mirar el lugar donde solía estar antes el plano que tuve que vender para pagar mi impuesto sobre la renta, me invade un sentimiento de melancolía», relataba, con su impenitente sentido del humor, el conocido escritor británico P. G. Wodehouse, tras afincarse en Estados Unidos. De manera ciertamente sorprendente, el tipo máximo del IRPF en este país estuvo por encima del 90% a mediados del siglo veinte. Sin llegar a tal extremo, tipos del IRPF superiores al 60% o al 70%, como de hecho ocurrió en España (60,5% en 1982), eran habituales en los países desarrollados en el último cuarto de la centuria precedente.

En la recia final de ésta, sin embargo, soplaron vientos de reforma generalizados que aplazaron las tarifas, al tiempo que suprimieron gran parte de las numerosas ventajas fiscales que permitían a los más adinerados atenuar su factura tributaria, llegando incluso a implantarse en diversos países el modelo de IRPF lineal, basado en un único tipo de gravamen. Aún así, es po-

sible preservar la progresividad efectiva a través de la aplicación de un mínimo exento. En otros países tendió a cular la idea de que, del último euro percibido, incluso por las personas más ricas, el contribuyente debería quedarse, como mínimo, con lo mismo que recaudara la Hacienda Pública. Esta tesis, a la que se abonó España desde 1999, implica no utilizar tipos superiores al 50%.

La gravedad y la persistencia de la crisis económica en la que estamos inmersos desde hace ya cuatro años, con sus conocidas consecuencias de desplome de la recaudación tributaria y de agravamiento de las desigualdades sociales, ha actuado como acicate para reabrir el debate acerca de la magnitud y la graduación de la carga del IRPF en el plano teórico, así como para la revisión de los esquemas fiscales que se venían aplicando. A este respecto, en nuestro entorno más cercano, la tesis de respetar el referido techo del 50%, defendida y aplicada sucesivamente por los cuatro últimos gobiernos, ha quedado superada por la vía de los hechos, aunque, en principio, de manera transitoria durante los ejercicios 2012 y 2013. En Andalucía, por la acción conjunta de la tarifa estatal y la autonómica, el tipo general máximo se sitúa en el 55%.

En la vertiente teórica, una reciente investigación del Premio Nobel de Economía Peter Diamond, en colaboración con Emmanuel Saez, trata de explicar cuál debería ser el valor del tipo de gravamen máximo del IRPF en Estados Unidos, utilizando para ello un sofisticado modelo analítico. El tipo máximo óptimo será aquel que permita maximizar la recaudación tributaria obtenida de los contribuyentes con mayores ingresos. Sin embargo, no es posible llegar a una cifra única, ya que su valor depende de la distribución concreta de los ingresos de tales contribuyentes y, especialmente, de cómo respondan las rentas declaradas ante aumentos del tipo impositivo.

Para cualquier contribuyente, el tipo de gravamen marginal desempeña un papel crucial. Para su toma de decisiones económicas partiendo de su situa-

ción actual (trabajar más o invertir más), es poco relevante la cuantía total del impuesto pagado: lo importante es cuánto obtiene en términos netos si decide, por ejemplo, trabajar o invertir más para obtener unos ingresos brutos de 1.000 euros. Es el tipo marginal, el aplicable a esos ingresos adicionales, el que aporta la información. Si dicho tipo es del 40%, significa que Hacienda obtendría 400 euros y al contribuyente le quedaría un importe neto de 600 euros (60%). Pues bien, de cuál sea la reacción de los individuos (percibir o no más ingresos), a medida que aumentan los tipos marginales, depende en esencia el tipo óptimo recomendable. A tenor del recorrido que puede presentarse en la práctica esa respuesta, Diamond y Saez encuentran justificación para que el tipo máximo del IRPF oscile entre el 42% y el 76%, aunque se decantan más bien hacia este último porcentaje.

Está por ver si el camino desbrozado por tan eminentes economistas logra perfilar una senda a la que atenderse con arreglo a algunas bases más o menos objetivas. Hace años, tras un repaso de las teorías justificativas de la progresividad impositiva, Elmer Fagan sostenía que el problema de la imposición progresiva debía ser decidido por juicios éticos más que por medidas psicológicas. Teniendo en cuenta las amplias divergencias que existen en las estimaciones del comportamiento de los contribuyentes, no parece tarea fácil que pueda encontrarse una solución puramente técnica.

Otros destacados economistas, como J. Bradford DeLong, se han apresurado a manifestar que «creemos que es incorrecto gravar a nuestros superricos, exprimiéndolos como a fruta madura hasta el punto en que más impuestos solo nos dejarían con menos semillas». Por su parte, Paul Krugman ha proclamado que el 99,9% de la población no debería odiar al 0,1% integrado por los más ricos, pero el «exigir que la superélite pague muchos más impuestos». La clave estaría, pues, en ser capaces de encontrar «el tipo justo».

Los andaluces ante el reto de la jubilación

José Luis Jiménez

La Opinión de Málaga, 1 de marzo de 2012

Durante el 2011, hemos sido testigos de grandes avances en materia de pensiones que han impulsado la reflexión sobre la necesidad objetiva e insudible de planificar nuestros ahorros a largo plazo. Tanto los debates suscitados a raíz de las elecciones generales como la reforma de las pensiones acometida en el mes de agosto, que entrará en vigor el 1 de enero de 2013, han situado la cuestión de las pensiones a la cabeza de los grandes asuntos pendientes no sólo en España, sino en el resto de los países europeos.

Así lo ha puesto de manifiesto también la Comisión Europea con la publicación de «El Libro Blanco para unas pensiones adecuadas, seguras y sostenibles», publicado el pasado 15 de febrero. El documento describe una realidad indiscutible que refuerza el prin-

cipal mensaje en el que llevamos trabajando desde hace tiempo: numerosas esferas públicas y privadas: la necesidad de planificar nuestro ahorro a largo plazo para poder mantener un nivel de vida adecuado una vez lleguemos a nuestra edad de jubilación. Las dos variables que sustentan esta realidad son, por un lado, el envejecimiento global de la población y, por otro, una crisis económica que apenas ha hecho distinciones en nuestro continente y que ha mermado considerablemente el poder adquisitivo de los ciudadanos.

Estas dos variables adquieren un perfil propio en España. Respecto a la primera, las últimas proyecciones demográficas del INE confirman que en, aproximadamente, 40 años el grupo de edad de mayores de 64 años podría duplicarse y constituir el 31,9% de la población. Además, la misma fuente apunta que en el año 2049, por cada 10 personas en edad de trabajar, casi nueve estarían potencialmente inactivas (menores de 16 años o mayores de 64).

Estos cálculos invitan a tomar conciencia, sin infundir alarmismos innecesarios, del retroceso cualitativo y cuantitativo que puede suponer la jubilación en el nivel de vida que disfrutamos en la actualidad. Sin ir más lejos, la realidad que vivimos en Andalucía puede servirnos de ejemplo.

Los últimos datos que el padrón mu-

nicipal de 2011 recoge, ponen de manifiesto que en nuestra comunidad existen alrededor de 855.700 personas cercanas a la jubilación y más de 2.000.000 de jóvenes se verán afectados por el nuevo contexto motivado por la reforma del sistema de pensiones en España. Además, según los últimos datos del INE en la encuesta anual de estructura salarial, el sueldo medio bruto anual en Andalucía se situaba en 20.906 euros brutos anuales y, según los últimos datos del Ministerio de Trabajo, la pensión media en nuestra región es de 856,39 euros al mes. De este modo, tomando como referencia dichas cifras, los andaluces perderíamos de media, una vez llegado el momento del retiro, alrededor del 42% de nuestro poder adquisitivo.

Ante esta realidad, las principales recomendaciones a los gobiernos europeos que la Comisión arroja en su hoja de ruta sobre el futuro de las pensiones apuntan básicamente en tres direcciones: alargar la vida laboral, medida ya incorporada en nuestro país tras la última reforma, promover la suscripción de planes de pensiones o productos de ahorro complementario y desarrollar sistemas de información y concienciación ciudadana sobre la necesidad de planificar nuestros ahorros. Sin embargo, esta responsabilidad no debe recaer únicamente en las instituciones públicas y privadas, sino que cada uno de nos-

otros debemos realizar también un esfuerzo personal de reflexión sobre nuestro futuro.

Los datos y estadísticas oficiales muestran de manera objetiva la insuficiencia real de las pensiones públicas para mantener el nivel de vida del que gozamos en la actualidad. Y es precisamente en este punto donde debemos asumir una responsabilidad individual que nos permita ser capaces de ver más allá del futuro inmediato y planificar nuestros ahorros a largo plazo con el fin de poder asegurarnos una financiación adecuada cuando llegue nuestra «edad dorada». Dicha responsabilidad comienza por la reflexión sobre si estamos haciendo todo lo posible por nuestro bienestar futuro; continúa con la obligación de conocer los requisitos mínimos para el cálculo y el cobro de nuestra pensión pública y finaliza con el deber de todas las instituciones tanto públicas como privadas de proporcionar información transparente y fomentar la cultura de ahorro a largo plazo en España. Sólo entonces estaremos en disposición de decidir cuáles son las medidas óptimas en aras de evitar sorpresas desagradables cuando llegue el momento de retirarnos del mercado laboral.

En la actualidad, el abanico de fórmulas financieras de ahorro que constituyen el complemento idóneo para mantener nuestro nivel de vida, es amplio y plenamente adaptado a los diferentes perfiles de consumidores. Debemos ser conscientes de que, cuanto antes comencemos a planificar nuestra jubilación, más posibilidades tendremos de compensar esa inevitable pérdida de poder adquisitivo. Corregiría es posible, pero sólo a través de una planificación cuidadosa y programada, avalada por el mejor asesoramiento posible. No se trata de sobrevivir o malvivir después de nuestra jubilación, sino de disfrutar de nuestro tiempo libre y de nuestro retiro sin sufrir estrecheces.

Consolidación fiscal

Carlos Sebastián

Cinco Días, 22 de febrero de 2012

La consolidación fiscal en España se puede y se debe hacer a un ritmo más pausado y, pese a ello, conseguir que la ratio de endeudamiento no llegue a superar el 80% y comience a declinar en 2015. Si se encuentran escaso sentido a la incorporación de la limitación de déficit a la Constitución. Y hay motivos de diversa índole para defender una expansión fiscal a nivel de la UE.

En el contexto recesivo en el que nos encontramos, y que puede mantenerse hasta mediados del próximo año, es conveniente suavizar la consolidación para no empeorar aún más el nivel de actividad y, sin embargo, no alcanzar el 80% en la ratio de endeudamiento y comenzar su reducción en 2015. Con una previsión de crecimiento en los próximos tres años de -1,5%, 0% y 1,5%, un déficit del 6%-6,5% este año, del 4,75% el próximo y del 3,5% en 2014 nos situaría con un endeudamiento ligeramente por debajo del 80% del PIB, menor que la práctica totalidad de los países europeos. A partir de ahí, en 2015 se podría registrar un superávit primario pequeño, compatible con un déficit total del 2,5%. Mantener ese superávit primario, sin necesidad de una vuelta más de tuerca, situaría la ratio de endeudamiento

La credibilidad no se obtiene elevando a norma constitucional una restricción de la política económica

en una senda decreciente, que en el límite tendería a cero, incluso aunque el tipo de interés real fuera algo mayor que la tasa de crecimiento del PIB, que se tornaría en una disminución más rápida si y cuando esa relación fuera la contraria.

La credibilidad se alcanza haciendo programas creíbles con objetivos bien definidos, como el que acabamos de esbozar, y luego cumpliéndolos. Y se pierde haciendo programas innecesariamente exigentes con alto riesgo de incumplirse y que tienen consecuencias negativas para los propios objetivos.

Y la credibilidad no se adquiere por elevar a norma constitucional una restricción cuantificada de la política económica. Evitar que la dinámica de endeudamiento sea explosiva depende del déficit (primario), pero también de la relación entre tipo de interés y tasa de crecimiento del PIB. Un determinado saldo presupuestario requiere una corrección en determinadas circunstancias y no necesita de ninguna respuesta en otras. Hay que recordar que una ratio de endeudamiento pequeña, a la que podría abocarse, no solo sería un objetivo absurdo, sino que sería muy perjudicial para el funcionamiento del sistema financiero.



Resulta bien sabido que la respuesta ante un déficit depende también del estado general de la economía y que es más que lícito otorgar un carácter antídoto al presupuesto. De ahí la noción de saldo estructural, poderosa conceptualmente pero no observable, por lo que es necesaria su estimación, y esta podría resultar controvertida (pues siempre contendrá elementos discrecionales), lo que podría resultar grave si el valor estimado dependiera que se esté violando o no la Constitución. Controversia que no ayudaría precisamente a la credibilidad. Más estabilidad (y más flexibilidad) podría otorgar un organismo independiente como el que se ha creado en Inglaterra (Oficina de Res-

Una ratio de endeudamiento pequeña no solo sería un objetivo absurdo sino también muy perjudicial

ponsabilidad Presupuestaria) que analizara los presupuestos de las Administraciones públicas y su ejecución en un contexto previsional a medio plazo, e informara al Parlamento y, en su caso, al organismo de supervisión fiscal de la eurozona. Sin entrar en la calificación de los programas de gastos e ingresos, que corresponde al Parlamento, si debería valorar la calidad de los saldos presupuestarios en relación con las condiciones financieras y económicas generales, así como el carácter recurrente o extraordinario de los ingresos y gastos que experimenten mayores variaciones. Evitaría sorpresas como las de 2008-09 y pondría de forma continuada las cifras presupuestarias en una perspectiva a

medio plazo. Podría tener entre sus miembros algún especialista de países europeos y, para reforzar su independencia, el mandato de los miembros debería ser relativamente largo y no renovable.

Si miramos a la UME en su conjunto observamos que es un área sin necesidad de financiación, con inflación baja, tipo de interés real relativamente bajo y en la que la tasa de paro se ha elevado, sin que se pueda descartar que la destrucción de empleo continúe. No es necesario ser un keynesiano muy estricto para defender en estas circunstancias la puesta en marcha de planes de reactivación de la demanda.

Dadas las tradicionales limitaciones de la política monetaria como instrumento de reactivación, mayores en este caso porque el sistema bancario está dirigiendo una serie de shocks padecidos desde 2008, debería ser la política fiscal la que liderara esos planes. Aunque tendría que ir acompañada del saneamiento bancario para que desaparecieran las situaciones de restricción de crédito existentes en buena parte de la Unión.

En este sentido, no conviene confundir, como parece que se está haciendo en España, la necesidad de eliminar las restricciones de crédito

No es necesario ser muy keynesiano para defender en estas condiciones planes de reactivación de la demanda

(la situación de empresas viables a las que se niega financiación) y el objetivo de que el conjunto de las empresas saneen sus balances y reduzcan su deuda bancaria (reduzcan el stock de sus créditos vivos). Ambos objetivos son compatibles y necesarios.

El impulso fiscal comunitario, financiado por eurobonos, contribuiría a dos objetivos, uno coyuntural y otro institucional. Contribuiría, junto a la eliminación de la restricción crediticia, a recuperar la demanda en el conjunto de la Unión (de la que acaban beneficiándose todos los países miembros). Es cierto que muchos de esos países necesitan de políticas de oferta que mejoren sus perspectivas de crecimiento a medio plazo, pero sabemos que, en general y más en un estado depresivo, esas mejoras estructurales no se traducen en un mayor nivel de actividad por la escasez de la demanda, que requeriría un impulso.

Pero ese tipo de plan fiscal necesitaría desarrollar mecanismos comunitarios para la definición, coordinación y supervisión de los programas, que podían ser el embrión de la institución fiscal de la eurozona que muchos consideramos imprescindible.

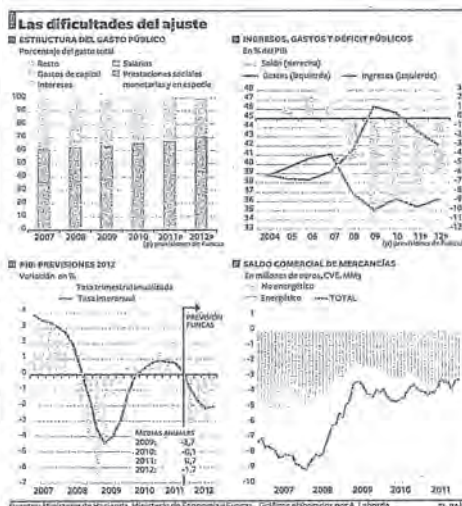
La dificultad de reducir el déficit público

Ángel Laborda

El País, 26 de febrero de 2012

Durante las últimas semanas se viene planteando en España la conveniencia de mantener el objetivo de déficit público para 2012 en el 4,4% del PIB, tal como está comprometido en el actual Programa de Estabilidad aprobado por las instituciones de la UE. Cumplir con dicho objetivo supondría, en principio, subir ingresos y recortar gastos en el conjunto de los presupuestos públicos en una cuantía en torno a 41.000 millones de euros, un 3,6% del PIB, dado que el déficit de 2011 se estima que pudo acabar en el 8,2%. La preocupación nace obviamente del impacto negativo que cumplir con ese objetivo tendría sobre el crecimiento de la economía y del paro. Este es uno de los puntos principales del debate, pero antes que eso cabe plantearse si en tan corto periodo de tiempo es materialmente factible llevar a cabo tal ajuste. Para contestar a esta pregunta hay que analizar la naturaleza de los gastos públicos y la capacidad de los distintos Gobiernos para actuar sobre ellos.

A falta de conocer los datos oficiales, podemos estimar que el gasto público total ascendió en 2011 a unos 468.000 millones de euros, un 43,6% del PIB. De ellos, unos 125.000 fueron pensiones y otras prestaciones de los sistemas de la Seguridad Social y clases pasivas. Teniendo en cuenta el aumento del número de pensionistas, de la pensión media y la subida del 1% llevada a cabo por el Gobierno, en 2012 esta partida podría aumentar un 4%, es decir, unos 5.000 millones. Otros 30.000 millones del gasto de 2011 se los llevaron las prestaciones por desempleo. Con el fuerte aumento del paro previsto, no cabe esperar que en 2012 se reduzca este gasto, más bien podría aumentar en unos 1.000 millones. Aparte de estas prestaciones monetarias, se gastaron en prestaciones en especie (educación o sanidad concertadas, medicamentos) otros 32.000 millones, cifra que podría rebajarse en 2012, pero no sustan-



cialmente. Los intereses de la deuda pública ascendieron a algo más de 25.000 millones y en 2012 esta cifra podría subir a 31.000. Una cifra similar a la de pensiones se gastó en remuneraciones de los empleados públicos, que, tras la congelación o bajada de sus salarios y los ajustes de plantillas en marcha, podría reducirse en torno al 4%, es decir, unos 5.000 millones. Otra partida sobre la que el Gobierno no tiene margen de maniobra para modificarla libremente es la aportación española al presupuesto de la UE, unos 12.000 millones.

Si no me equivoco en la suma, las partidas señaladas ascendieron en 2011 a unos 348.000 millones, casi las tres cuartas partes del gasto público. A no ser que se tomen medidas drásticas como rebajar sustancialmente las pensiones, las prestaciones por desempleo y, más aún, los sueldos de los funcionarios, todos esos capitales del gasto, lejos de disminuir en 2012, apuntan a un aumento de unos 6.000 millones. Las subidas del IRPF e IBI llevadas a cabo a finales de diciembre apenas llegan para compensar esta cifra, por lo

que haría falta reducir el gasto en las partidas restantes de los presupuestos (consumos intermedios —como el material sanitario—, subvenciones y otras transferencias e inversiones en infraestructuras) en 41.000 millones. Ello supone que las mismas deberían reducirse un 35%. ¿Alguien piensa que esto es realista? Para intentar cumplir el reto, sería necesario subir otra vez los impuestos (esta vez, el IVA y los especiales) en más de 10.000 millones. Esto es lo que quiere evitar nuestro Gobierno.

Pero no acaba aquí esta historia. Si finalmente se toman las medidas necesari-

Para cumplir el ajuste previsto habría que subir impuestos en más de 10.000 millones

Si se cumplen los recortes, Funcas prevé que el PIB caerá el 1,7%, lo que elevará el déficit al 5,8%

rias para cumplir, ello provocaría una caída del PIB bastante superior al 1% publicada por la Comisión Europea esta semana, ya que dicha previsión solo tiene en cuenta las medidas ya conocidas, básicamente los 15.000 millones de subida de impuestos y recorte de gastos aprobados en diciembre. Por eso Funcas, que incluye en las previsiones también publicadas esta semana el recorte de 41.000 millones, prevé que el PIB caiga un 1,7% (gráfico inferior izquierdo). El problema es que, si esto fuera así, los ingresos públicos serían menores de los inicialmente previstos, y algunos gastos, mayores. El déficit no acabaría en el 4,4%, sino en el 5,8%. Habría que tomar nuevas medidas, y así... suma y sigue. Difícil papeleta.

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Nuestro plan para la recuperación económica

Luis de Guindos

El País, 26 de enero de 2012

La crisis económica ha afectado a algunos países con más profundidad que a otros. España es uno de ellos como consecuencia de nuestros desequilibrios internos. Entendemos perfectamente las razones que han llevado a nuestro país a la vergonzosa situación de sufrir la tasa de desempleo más alta de las economías desarrolladas: del 22,9% en el mes de noviembre. En consecuencia, también sabemos qué medidas hay que tomar con urgencia para recuperar nuestra economía y generar empleo estable y un crecimiento sostenible, y conocemos los ajustes de costes que tendremos que efectuar para lograrlo. Y lo que es más importante, tenemos el mandato de nuestros ciudadanos de hacer lo que sea necesario para arreglar la situación de una vez por todas.

Los españoles, los gobiernos nacional y regionales, y todos los agentes relevantes de la sociedad española saben de la importancia de los próximos meses para nuestro futuro y para el conjunto de la Unión Europea. La tarea que hay que acometer es ambiciosa. Por una parte, tenemos que seguir aplicando las medidas de consolidación fiscal que ya hemos iniciado para cumplir nuestros objetivos de déficit público. Por otra, tenemos que fomentar el crecimiento mediante la introducción de audaces medidas estructurales.

La consolidación fiscal no es una opción. Es un requisito para garantizar la confianza de los inversores en la sostenibilidad de nuestras cuentas públicas y en la estabilidad macroeconómica de España, y a partir de entonces disfrutar de costes de financiación razonables tanto para el sector público como para el privado. Es la razón de que la primera decisión del nuevo Gobierno del presidente Mariano Rajoy fuera implementar un severo paquete de recortes de gastos y un aumento progresivo del impuesto sobre la renta. Estas medidas eran necesarias para compensar el impacto del inesperado aumento del déficit público en 2011 del 6% previsto inicialmente el 8%.

Las medidas, pese a su impopularidad, han recibido el apoyo de la mayoría de nuestro Parlamento. El Parlamento español fue uno de los primeros de Europa en introducir una variación en el límite del déficit presupuestario. Esta decisión se acordó en septiembre del año pasado con el pleno apoyo del Partido Popular, que por entonces estaba en la oposición.

Antes del 21 de marzo se promulgará una ley que imponga el cumplimiento de este principio. Esta ley fijará techos de gasto para todas las instituciones públicas, incluida la Administración del Estado, las comunidades autónomas y los ayuntamientos de las principales ciudades. El gestor público no podrá registrar déficit estructural de más del 0,4% del PIB o acumular deuda por más del 60%

Nuestro sistema de negociación salarial tiene que someterse a una profunda revisión

del PIB. España se convertirá, así, en uno de los primeros miembros de la Unión Europea en introducir en su marco legal nacional los acuerdos sobre el gobierno económico que se acaban de alcanzar en el seno de la UE.

Las reformas estructurales serán esenciales para compensar el impacto de las medidas de consolidación fiscal sobre el crecimiento. Dentro de una unión monetaria, son los principales instrumentos de los que disponen las autoridades nacionales para fomentar el crecimiento y el empleo. Entre estas reformas, serán decisivas las relativas a la revisión del mercado laboral y del sistema financiero.

La nueva reforma del sistema laboral perseguirá un objetivo simple pero fundamental: fomentar la creación de empleo y la productividad para mejorar la competitividad de las empresas españolas y de la economía. Para conseguir este objetivo, la reforma tiene que ser exhaustiva y abordar los principales defectos del actual mercado laboral. Primero, nuestro sistema de negociación salarial tiene que someterse a una profunda revisión para permitir la creación de un mecanismo eficiente y no inflacionista basado en el aumento de la productividad. En España, hemos heredado un sistema de negociación de los salarios muy centralizado que establece aumentos salariales a nivel sectorial. Este sistema ha demostrado ser uno de los principales motivos de la pérdida de competitividad que hemos sufrido en la última década. Además, el sistema de negociación salarial no tiene en cuenta el aumento de la productividad o la necesidad de las empresas de adaptarse a un clima cambiante e impredecible. La

negociación salarial tiene que efectuarse a nivel de las firmas. Tenemos que implementar un marco completamente nuevo para las pequeñas y medianas empresas, que suponen en la actualidad el 80% de los puestos de trabajo en España.

Segundo, en la actualidad contamos con cerca de 40 tipos distintos de contrato laboral. Hay que simplificar esto: un único contrato a jornada completa con cláusulas comunes para todos los nuevos empleados, y otro que estimule la contratación a tiempo parcial.

Tercero, los políticos activos del mercado laboral tienen que revisarse para mejorar la productividad tanto de los desempleados como de los actuales trabajadores y para permitir la reubicación del capital humano en sectores de alto valor añadido.

Reforma financiera

Con respecto al sistema financiero, necesitamos un nuevo impulso en la reestructuración de la industria bancaria. Tenemos que acelerar, de una forma concluyente y transparente, la correcta valoración y limpieza de los balances de las entidades financieras. La nueva reforma financiera que lanzaremos en breve obligará a los bancos a aumentar sus provisiones lo suficiente para cubrir las pérdidas que puedan emerger sobre sus activos y préstamos inmobiliarios. El dinero de los contribuyentes no se usará para financiar los requisitos regulatorios adicionales que surjan de la reforma. Los fondos tendrán que salir de los recursos internos del propio sistema. Se instará a las entidades incapaces de cumplir los nuevos requisitos a fusionarse con otros participantes mediante un sistema de incentivos.

En conjunto, las nuevas medidas regulatorias fomentarán la transparencia y la solvencia. Generarán eficientes sinergias y ajustarán la capacidad en el sistema bancario para satisfacer las nuevas condiciones del mercado. Con ello, se conseguirá un menor número de participantes, pero más sólidos, entidades más responsables, y una mejora del gobierno corporativo.

Sobra decir que España seguirá comportándose como un miembro leal y cooperativo dentro de la Unión Europea. Las reformas que he descrito son consecuentes con el nuevo marco de gobierno económico que se está acordando a nivel europeo.

Hay mucho trabajo por hacer en los próximos meses —y eso sin tener en cuenta otras reformas que estamos planeando, en materia de educación o de administración de la justicia—. Por suerte, el nuevo Gobierno dispone de todo lo necesario para conseguirlo. El Partido Popular ya solucionó otra mala situación macroeconómica a mediados de los años 90, permitiendo que España entrara en el euro como parte del grupo inicial. El Gobierno de Mariano Rajoy disfruta de un enorme respaldo público tanto a nivel nacional como regional, y tiene cuatro años por delante para hacer que se produzca el cambio.

También tenemos la determinación de hacer lo que sea necesario. Aunque la tarea es ambiciosa, es posible de cumplir. Estoy convencido de que aplicado el plan que he descrito, recuperaremos la confianza de los mercados. Creemos que tenemos una oportunidad única para recuperar la prosperidad que nunca deberíamos haber perdido.

Ministro de Economía y Competitividad
The Wall Street Journal © 2012 Juan Luis Guindos. All Rights Reserved



No es tan fiero el león como lo pintan

Ángel Laborda

El País, 12 de febrero de 2012

En tres semanas consecutivas el nuevo Gobierno ha sacado adelante medidas y reformas de gran calado, cuyos efectos seguramente no se verán a corto plazo, pero que sientan las bases para que las estructuras e instituciones que condicionan el comportamiento de nuestra economía se fortalezcan y permitan un mejor desempeño a medio y largo plazo. Puede que en algunos aspectos estas reformas se queden cortas o no sean las más eficientes (el tiempo lo dirá, en todo caso), pero suponen avances importantes en el camino ya emprendido en la anterior legislatura.

La reforma laboral no es una revolución, ni es tan agresiva como nos avanzaron. Es la terminación de muchos de los pasos que el anterior Gobierno no se atrevió a dar. Ello puede decirse de la eliminación (por fin) del contrato indefinido ordinario anterior, con indemnizaciones de hasta 45 días por año trabajado y 42 mensualidades, y la generalización del existente de fomento del empleo con indemnizaciones de 33 días hasta 24 mensualidades, en caso de ser improcedente, y 20 días y 12 mensualidades en caso procedente, acompañado de una definición más clara de las causas objetivas del despido. En esencia, esto no cambia la filosofía y el tronco principal de la normativa anterior, que es la tutela judicial del despido, algo que forma parte de la forma de entender la protección al trabajador en Europa continental, frente a la visión liberal anglosajona. Es, pues, un paso importante que nos alinea con el resto de la eurozona (aún nos quedamos algo altos en materia de despido), pero no es una revolución. Tampoco se ha eliminado la contratación temporal sin causalidad. Por ello seguirá existiendo la excesiva segmentación del mercado laboral, algo que la anterior reforma y la actual querían atajar.

Se acaba con la ultraactividad indefinida de los convenios (aunque dos años de prórroga si las partes no llegan a un acuerdo para renovarlos parece mucho), se introducen los cambios contemplados en el Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva firmado por los sindicatos y la patronal en enero en materia de flexibilidad interna y negociación colectiva (la desvinculación de los salarios del IPC), se refuerza dicha flexibilidad primando los convenios de empresa y las cláusulas de desahucio, y se presta atención a una asignatura pendiente en las empresas españolas, la formación de sus trabajadores. Todo ello (y más aspectos que en la brevedad de esta

Malos datos para la industria



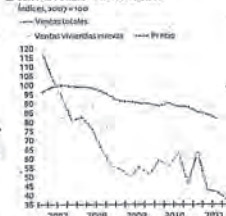
OTROS INDICADORES DEL SECTOR INDUSTRIAL



VENTAS DE LAS GRANDES EMPRESAS



VENTAS Y PRECIO DE LA VIVIENDA



Fuentes: INE, ISTAT y World Economic Outlook. Gráficos elaborados por A. Laborda. EL PAÍS

del cuarto trimestre de 2011 registró un retroceso de "sólo" el 8,4% anualizado respecto al trimestre precedente (gráfico superior izquierdo). El año empezó en positivo, pero ya a partir del segundo trimestre las cosas se torcieron, como en casi todas las ramas de actividad, acusando el debilitamiento de la demanda, tanto externa como sobre todo interna. En otras medias anuales se produjo una caída de la producción industrial del 1,4%, lo que supone una recesión tras la modesta recuperación del 0,8% del año anterior. Los primeros indicadores que tenemos de enero del sector industrial apuntan a nuevos caídas, pero a menor rit-

La reforma laboral aprobada ni es tan agresiva como nos avanzaron ni es una revolución

Seguirá existiendo la excesiva segmentación del mercado laboral, lo que las reformas querían atajar

mo que en el cuarto trimestre del pasado año. En esta línea se sitúan los afiliados a la Seguridad Social y el PMI del sector (gráfico superior derecho).

El conjunto de indicadores de la Agencia Tributaria confirma el profundo deterioro de la coyuntura. En el último trimestre las ventas interiores declaradas por las grandes empresas cayeron a un ritmo anualizado del 9% respecto al trimestre anterior; las exportaciones de bienes, un 12%, y las importaciones, un 18% (gráfico inferior izquierdo). A la vista de todos estos datos, parece que el retroceso del PIB de tres décimas (-1,2% en tasa anualizada) estimado por el INE para el último trimestre, cuyos detalles conoceremos el jueves próximo, se queda corto. ■

Ángel Laborda es director de coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Cómo recuperar la confianza en los bancos

Simon Lewis

El País, 5 de febrero de 2012

Para algunos políticos destacados, la economía es el enemigo que hay que conquistar. Desde Bruselas y otras capitales llegan oleadas de nuevas normativas que tienen al sector luchando por mantenerse a flote. En París, Madrid y otras ciudades promueve la campaña para imponer un impuesto sobre las transacciones financieras.

Todo ello es un síntoma del problema básico al que se enfrentan los servicios financieros mayoritarios y los participantes en el mercado de capital de Europa: una pérdida importante y persistente de la confianza de los ciudadanos.

La crisis que empezó en 2008 puso en evidencia las limitaciones de los Gobiernos, los reguladores y los actores del mercado, entre ellos la banca de inversión, la banca minorista, las agencias de calificación y otras. La reputación de todos ellos se ha visto afectada, pero ninguna tanto como la del sector bancario.

Esto es tan cierto en España como en cualquier otro país europeo. Los bancos nunca han sido la más popular de las instituciones, especialmente en tiempos de dificultades económicas. Pero lo que ha hecho que la atmósfera se vuelva tóxica para ellos es la mezcla de dificultades económicas, crisis financiera y la considerable carga para las arcas públicas que ha supuesto el apoyo del contribuyente a los bancos.

Hay indicios preocupantes de que el problema sigue aumentando. El Edelman Trust Barometer, un respetado sondeo anual que fue publicado el 24 de enero, evidenciaba un descenso de la confianza en las empresas y una vez más la banca y los servicios financieros eran los sectores de los que más se desconfiaba.

Es más, la confianza en los bancos experimentó otro descenso acusado el año pasado. Solo el 40% de los entrevistados confiaban en los bancos, en comparación con el 56% en 2008.

Esto tiene una gran importancia, y no solo para el sector bancario. Unos mercados de capital con liquidez y un sistema bancario que funcione bien son el corazón pulsante de cualquier economía moderna. Si no hay confianza en el sistema financiero, será difícil restaurar la confianza en la economía en general y por ende una recuperación económica duradera.

En un nuevo libro de ensayos sobre la reforma financiera, *Investing in chan-*

ge: the reform of Europe's financial markets (invertir en el cambio: la reforma de los mercados financieros europeos), escrito por destacados reguladores, políticos y académicos y publicado recientemente por la Asociación de Mercados Financieros en Europa (AFME), explora la magnitud del problema y los elementos de una solución.

Su conclusión es que restaurar la confianza depende de las medidas que tomen los responsables políticos para establecer un nuevo marco regulatorio estable y sostenible, y los banqueros para abordar las deficiencias de su sistema de gobierno y prácticas de gestión anteriores.

El proceso será largo y arduo, y aunque ya se han producido importantes cambios desde 2008, todavía habrá muchos más.

Pongamos por caso las normativas. En los últimos tres años, la maquinaria reguladora mundial ha trabajado a mar-

Es necesario un cambio cultural y de gestión que incluya más coherencia entre riesgo y recompensa

El sector debe volver a una posición en la que los banqueros no se vean como amos del universo

chas forzadas y ha producido reformas importantes, sobre todo en el marco que regula el capital de los bancos y los requisitos de liquidez.

Paul Tucker, subgobernador del Banco de Inglaterra y destacado miembro de la Junta de Estabilidad Financiera mundial, comenta en nuestro libro que esto no es más que el principio. Afirma que los reguladores están ahora decididos a abordar el problema del *desequilibrio grande para quebrar*, los riesgos sistémicos que llevaron a los bancos de varios países a tener que ser rescatados por el contribuyente.

"El desafío central del plan para reformar el sistema financiero mundial es devolver la banca al lugar que le corresponde en la economía de mercado", es-

cribe. "Los políticos y banqueros tradicionales de todo signo político sin duda coinciden en esto: que la banca no debería depender del colchón de seguridad de los contribuyentes. Aquellos que más prepugnan las disciplinas del capitalismo —banqueros y financieros— deberían guiarse por ellas".

Los reguladores también están centrados en la excesiva opacidad y complejidad de los mercados de capital y la exposición financiera, y en la necesidad de encontrar un nuevo enfoque *macroprudencial* para la supervisión del sistema que será mucho más invasivo e intervencionista ante los riesgos a la estabilidad financiera. Tucker describe este nuevo planteamiento con la expresión "retirar la jorja de la sangría", porque tendrá el efecto de atenuar los futuros booms económicos y poner el sistema financiero en mejores condiciones para asimilar la posterior depresión.

Para los bancos, todo esto significa un periodo de cambio desgarrador que hará que el sector de 2017 se parezca muy poco al de 2007. Estos son algunos de los temas que se explican con detalle en el libro:

— Desapalancamiento. Los balances de los bancos ya están disminuyendo como consecuencia de los nuevos y costosos requisitos de capital, y seguirán haciéndolo durante varios años.

— La enorme presión a la que se ven sometidos los departamentos de cumplimiento de los bancos, a causa no solo del ritmo e intensidad del proceso de elaboración de normas, sino también de las normativas que se solapan o contradicen emitidas en diferentes jurisdicciones.

— Aumento de la competencia. Hans-Paul Buerkner, presidente y consejero delegado de Boston Consulting Group, ante los años de crecimiento lento que agitan a Europa, vaticina una intensa batalla entre los bancos para incrementar su cuota de mercado, así como unas presiones enormes sobre los márgenes.

— Reevaluación de la mezcla de productos. Buerkner da a entender que se eliminarán muchas líneas de productos que probablemente ya no resultarán rentables con las nuevas normas de capital de Basilea III.

— Más claridad y atención a las necesidades de inversión y la gestión de riesgos de la economía. Muchos de los productos más esotéricos y complejos que aparecie-

ron en pleno auge de la expansión (como las tristemente famosas *obligaciones de deuda garantizadas al cuadrado*, o CDO) ya han desaparecido; otros seguirán el mismo camino.

— Un cambio cultural y de gestión que incluya una mayor coherencia entre riesgo y recompensa y un hincapié mucho mayor en la gestión eficiente y responsable de la cuenta de resultados.

— Disminución de los sueldos. Las cifras de este año muestran una reducción significativa de los niveles de compensación en la banca de inversión. Más importante es el enorme aumento de la proporción de compensaciones en forma de acciones diferidas, algunas de las cuales pueden recuperarse en caso de que los resultados sean malos en años posteriores.

Estos cambios reflejan una evolución que es menos visible públicamente, pero que no por ello es menos real: un nuevo diálogo entre los ejecutivos de banca y los accionistas sobre estrategia, rentabilidad y el reparto de redistribuciones entre inversores y empleados.

El punto de partida está claro. Para poder crecer, los bancos necesitan más capital, pero para poder explotar los mercados de renta variable necesitan presentar a los inversores una propuesta de inversión más atractiva, centrada en el crecimiento y la estabilidad a largo plazo.

Es imposible saber a ciencia cierta qué aspecto tendrá el sector una vez que se hayan impuesto estos cambios. Pero el rumbo está claro, también para los líderes de los bancos.

Después de un periodo en el que la banca de inversión desempeñó un papel inusualmente destacado en las economías prósperas y en la conciencia pública, el sector sabe que necesita volver a una posición en la que los banqueros no se vean como amos del universo, sino como sirvientes de la economía real.

Todavía no hemos llegado a ese punto, ni mucho menos. Pero cuando lo hagamos, se habrán creado las condiciones para que los ataques políticos disminuyan y se pueda recuperar parte de la confianza en las finanzas. ■

Simon Lewis es consejero delegado de la Asociación de Mercados Financieros Europeos (AFME).

Traducción de News Clips.

La crisis bancaria y el oro

Paul Marson

El País, 19 de marzo de 2012

El oro es tan difícil de entender que la mayoría de los economistas no han sabido prever su comportamiento de forma satisfactoria. Pero a pesar de sus movimientos aparentemente impredecibles, a lo largo de la historia esta materia prima ha destacado de forma sorprendentemente coherente en los periodos de crisis bancaria. En los casi 92 años de datos que se han acumulado desde febrero de 1920 hasta ahora, el precio real del oro ha aumentado en un 922%, o un 2,2% anual, y ha atravesado cinco auténticas crisis bancarias mundiales: la Gran Depresión, en 1929; la crisis de los bancos británicos secundarios, en los años setenta; la crisis de las entidades de ahorro y crédito de EE UU, a finales de los ochenta; el desplome del fondo LTCM y la crisis financiera rusa, en 1998, y, por último, la crisis de las hipotecas *subprime*, desde 2007, seguida de la actual crisis bancaria mundial.

Durante estas cinco grandes crisis, las rentabilidades reales anualizadas del oro han sido, de media, del 21%, un porcentaje impresionante. En solo un caso, el del LTCM, la rentabilidad real anualizada fue negativa, con un retroceso del -1,5%. En los otros cuatro casos, el oro generó al menos un 18% de rentabilidad real al año, y du-

Durante esas cinco crisis, las rentabilidades anualizadas del oro han sido, de media, del 21%

rante la crisis británica de los setenta llegó a alcanzar un 46%. Los datos históricos disponibles nos indican que el oro es un buen activo en tiempos de crisis bancaria mundial o colapso sistémico de los sistemas financieros. Por tanto, parece la clase de activos perfecta para protegerse contra los persistentes temores actuales respecto a la estabilidad de nuestros sistemas financieros, interconectados y globalizados.

Actualmente, el principal argumento en contra de la compra de oro es el precio. El enorme repunte iniciado en diciembre de 2006 ha incrementado el precio nominal del oro de 936 a 1.725 dólares de finales de octubre, un incremento del 77% en solo 58 meses, o del 141% en términos reales, que corresponde a unas impresionantes rentabilidades reales anualizadas del 20%. De hecho, dejando a un lado la opinión -que compartimos- de que en el caso del oro no existe el valor justo y de que valorar el oro no tiene mucho sentido (sobre todo si recordamos que el valor del oro en sí ha sido la moneda de referencia durante más de 100 años), el oro está sin duda caro.

Uno de los modelos más logrados para valorarlo se basa en la *Required Yield Theory* (teoría de la rentabili-



dad requerida) y establece que puesto que el oro cumple una función única de reserva mundial de valor, su rentabilidad debe evolucionar de forma inversa a la rentabilidad requerida por cualquier clase de activo financiero, por lo que sirve de cobertura en caso de pérdida de valor de los activos. Esta teoría explica el 89% de los precios reales del oro en dólares y el 92% de las rentabilidades trimestrales reales del oro, incluidos los precios máximos del oro del periodo de 1979-2002.

Al aplicar este planteamiento, hemos descubierto que aunque hasta agosto de 2008 los precios reales del oro más o menos se ajustaban al modelo, desde entonces han sobrevalorado considerablemente y ahora

Actualmente, el principal argumento en contra de la compra de este activo es su precio"

se encuentran muy por encima del precio real teórico.

También se puede intentar tener una idea de la carestía del oro midiéndola en unidades de activos reales, como las materias primas agrícolas, que protegen muy bien contra la inflación. Según esta medición, el oro también se encuentra muy por encima de sus valores relativos históricos, aunque aún está ligeramente por debajo de su máximo de junio de 2010. Por tanto, en la medida en que el oro se puede valorar, dista mucho de poder considerarse barato. No obstante, opinamos que la determinación del valor justo del oro es una tarea pendiente y que no existen pruebas empíricas ni académicas de un vínculo entre el valor del oro y

otras clases de activos o variables macro-económicas. Por otro lado, si disponemos de pruebas empíricas de la reacción del oro ante acontecimientos concretos, como las crisis financieras mundiales o episodios extremos de deflación o hiperinflación. Y, por todo ello, no creemos que el precio actual del oro imposibilite que en los próximos años se produzcan nuevos repuntes y máximos.

Al contrario de lo que se suele creer, el oro no sirve de cobertura contra la inflación. Los datos muestran que en un horizonte de un año, a partir de 1968, la inflación registrada explica, en el mejor de los casos, el 20% de la variación de los precios del oro. Asimismo, el oro ofrece una débil cobertura frente a la inflación inesperada. Aunque en un horizonte de cinco años la inflación inesperada explica el 32% de la variación de los precios del oro, prácticamente no hay correlación entre las sorpresas en el plano de la inflación y las variaciones anuales de los precios del oro. No obstante, a nuestro modo de ver, la característica sumamente interesante del oro es su capacidad única de protección contra situaciones extremas como las de hiperinflación y deflación.

Otro impulsor del oro reside en la curva de la oferta y la demanda. En

El oro tiene una capacidad única de protección contra situaciones como las de hiperinflación y deflación

2010, el 62% de la demanda de oro estaba destinada a la joyería y los dos principales consumidores eran la India y China. Mientras el sector joyero y la demanda china deberían ser relativamente resistentes, los bancos centrales suponen otra fuente enorme y cada vez mayor de demanda de oro. Hemos observado compras sustanciales de oro por parte de los bancos centrales, con el fin de reducir la exposición al euro o al dólar, esta tendencia se intensificará en el futuro.

En definitiva, a pesar de su elevado precio, el oro se beneficia de su capacidad para ofrecer rentabilidades relativas superiores en tiempos de crisis bancaria o situaciones extremas como las de deflación e hiperinflación, además de verse impulsado por la favorable demanda de los bancos centrales y China y de disfrutar de una dinámica positiva, con posiciones especulativas razonables. En un entorno en el que el sistema bancario está al borde del colapso, los bancos centrales están imprimiendo dinero en todo el mundo, el crecimiento se prevé muy inferior al de la tendencia y la espiral de deuda/deflación amenaza, el oro está destinado a proteger sus carteras contra el peor de los escenarios.

La reforma del sistema financiero

José María López Jiménez

Málaga Hoy, 4 de enero de 2012

El 16 de diciembre pasado el jefe de Estado, tras celebrar consultas con los representantes designados por los grupos políticos, propuso al Sr. Rajoy como candidato a la Presidencia del Gobierno. El 19 de diciembre el Sr. Rajoy expuso su discurso de investidura en el Congreso de los Diputados, obteniendo al día siguiente la confianza de la mayoría absoluta de la Cámara, como era de esperar. El 21 de diciembre el jefe de Estado, a propuesta del presidente de Gobierno, nombró a los ministros integrantes del Gobierno.

El llamado por las urnas a ser presidente del Gobierno tras la celebración de las elecciones del 20-N en ningún momento fue presidente electo, sino diputado electo por la circunscripción de Madrid, encabezando la lista de su partido.

Quede claro que los españoles no elegimos como presidente al Sr. Rajoy o al Sr. Rodríguez Zapatero años atrás, sino que nos limitamos a votar a las listas cerradas y bloqueadas de cada partido en nuestra circunscripción electoral, que es la provincia. Una vez constituido el Congreso, tras la toma de posesión de sus escaños por los diputados electos, se votó al candidato a la Presidencia del Gobierno en la forma referida anteriormente. Los ciudadanos tampoco votamos, en fin, a los ministros, quienes son directamente designados por el presidente del Gobierno.

Por todas estas razones nuestra monarquía es parlamentaria, y no un régimen presidencialista, al tipo de Estados Unidos o, en menor medida, Francia, aunque en la práctica, de hecho, funcione como un sistema de corte presidencial.

El discurso de investidura cobra una importancia crucial, pues el candidato a la Presidencia del Gobierno presenta el programa que pretende llevar a cabo si logra la confianza parlamentaria. El discurso de investidura no vincula jurídicamente a quien lo pronuncia, pero sí le ata política-

No deja de causar perplejidad que se persiga ahondar en el saneamiento del sector financiero. Han sido varias las normas dictadas por el anterior Gobierno



mente, además de que sirve para marcar el tempo de la legislatura y la agenda política más inmediata.

La profundidad económica y financiera del discurso de investidura del Sr. Rajoy es digna de atención. Las tres reformas de mayor calado que se acometerán con urgencia afectan a la estabilidad presupuestaria, con el desarrollo por ley orgánica del recientemente reformado artículo 135 de la Constitución, las reformas estructurales de nuestra economía, para

que sea más flexible y competitiva, y la culminación del efectivo saneamiento del sistema financiero.

No deja de causar perplejidad que se persiga ahondar en el saneamiento del sector financiero. Han sido varias las normas dictadas por el anterior Gobierno vía Real Decreto-ley que han tenido por concreto fin su reestructuración y reforzamiento. Tampoco han salido mal paradas nuestras entidades de las pruebas de resistencia de la Autoridad Bancaria Europea. Pero no ha bastado, hay que seguir buscando el bálsamo a nuestros males.

Las medidas adicionales que se adoptarán no más tarde de junio de 2012 consistirán en la venta de los inmuebles terminados y una valoración muy prudente (es decir, a la baja) de los solares y promociones sin terminar en posesión de la banca. En el discurso de investidura el Sr. Rajoy no se anduvo por las ramas, pues expresamente señaló que de ahí aflorarán más pérdidas para las entidades y, por ende, una nueva oleada de fusiones. Se incrementarán los requerimientos de capital (más todavía con respecto a los umbrales de marzo de 2011), se promulgará una nueva regulación para las cajas de ahorros (la reforma de 2010 parece ya obsoleta), y se actualizará el régimen de supervisión y regulación del Banco de España.

Los procesos de fusión e integración de entidades bancarias no podrán basarse en prejubilaciones ni apoyarse en la prestación de desempleo en los últimos años de vida laboral. Acometido lo anterior, ahí es nada, el resultado debería ser que fluyera el anhelado crédito.

El poeta Muñoz Zayas en su *Tierra de Provisión* (2011) escribe sobre los de fuera, que están "jurando reventar contra mi muro". Más bien creemos que, a nivel colectivo, ya carecemos de muros, o que éstos son, con los debidos matices, como los de Quevedo, "si un tiempo fuertes ya desmoronados". Hemos de ser conscientes de que en esta nueva etapa, en la que deseamos la mejor de las suertes a los que rigen la cosa pública estatal y a quienes hayan de ejecutar sus designios, nos hallamos a la intemperie, en lucha en campo abierto, con todo el peligro que ello entraña.

Viaje al futuro del crédito

Joaquín Maudos

Cinco Días, 29 de febrero de 2012

Tanto las empresas como las familias se quejan de las dificultades que existen a la hora de acceder a la financiación bancaria. Las primeras se lamentan de que se han reducido drásticamente, e incluso cancelado, las pólizas de crédito y de que es muy difícil conseguir financiación. Y las familias, de que por mucho que baje el precio de la vivienda no es posible comprar dada la dificultad de conseguir un crédito hipotecario.

Frente a estas acusaciones, los bancos se defienden diciendo que si el crédito está cayendo es porque no existe demanda solvente. ¿Se mantendrá esta situación durante mucho tiempo?

Lo que es incuestionable es que en los últimos años se ha producido una drástica caída en el crédito al sector privado en España. Si nos fijamos en la evolución del saldo vivo existente en los balances bancarios, desde el verano de 2008 las tasas anuales de crecimiento son negativas, hasta alcanzar en diciembre de 2011 un valor del -3,3%. En el préstamo a los hogares, las tasas negativas comenzaron a mediados de 2009, alcanzándose el máximo también a finales de 2011, con una caída del 5%, si bien la reducción es inferior (-0,5%) en el préstamo para la compra de vivien-

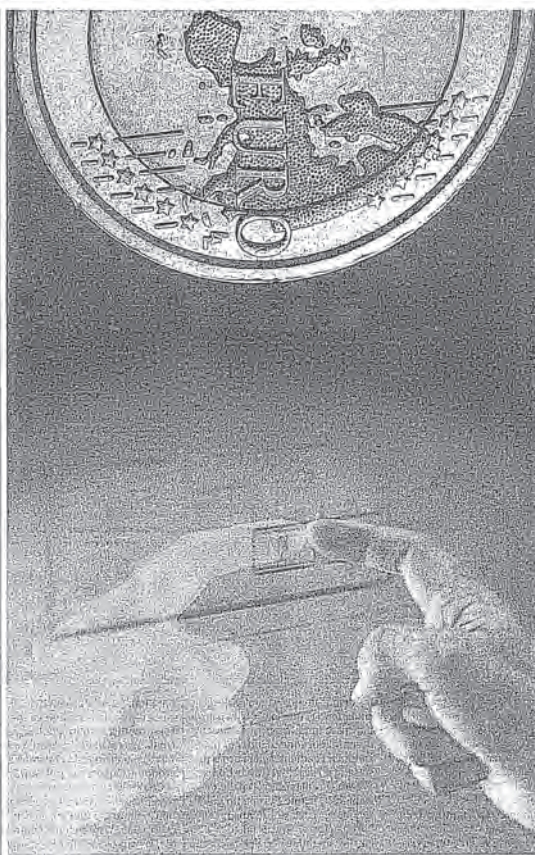
En un contexto macroeconómico incierto y con una subida de la tasa de morosidad bancaria, es lógico que los bancos aumenten su aversión al riesgo

da. En el préstamo a las empresas, las caídas son cada vez más acusadas, con una tasa del -4,1% en septiembre de 2011.

Si en lugar de analizar la evolución del saldo vivo utilizamos datos de las nuevas operaciones realizadas, en el crédito para la compra de vivienda, en 2011 el volumen concedido es casi la mitad del año anterior y el 43% del concedido en 2009. Y en los préstamos a las empresas, los préstamos concedidos en 2011 han caído un 19% en relación a 2010, y en 2010 ya cayeron un 28% respecto a 2009.

Pero además de que cada vez hay menos crédito, el poco que hay es más caro. Si utilizamos los datos de tipos de interés de las operaciones nuevas y los comparamos con la evolución del euríbor del mes anterior (que suele ser el tipo de referencia que utilizan los bancos para fijar sus márgenes), el diferencial ha aumentado a lo largo de 2011, pasando en los préstamos hipotecarios de 1,00 puntos porcentuales en diciembre de 2010 a 1,51 en diciembre de 2011.

En los préstamos de menos de un millón de euros a las empresas, el



SARAH MORAÑA

margen ha aumentado de 2,4 a 3,1 puntos porcentuales en el mismo periodo de tiempo. En un contexto macroeconómico incierto (con una previsión de crecimiento del PIB del -1,5% para 2012 según el Banco de España) y con un aumento de la tasa de morosidad bancaria, es lógico que los bancos aumenten tanto su aversión al riesgo como las primas que aplican a sus tipos de interés activos. De hecho, el margen entre el tipo de interés marginal (de nuevas operaciones) activo y pasivo de las entidades de depósito españolas ha aumen-

Mientras no mejoren las perspectivas de la economía, los activos problemáticos seguirán creciendo

tado un 70% (si, han leído bien, un 70%) desde septiembre de 2010 a diciembre de 2011, ya que el diferencial ha pasado de 1,16 a 1,99 puntos porcentuales.

No obstante, a pesar de este aumento del margen de las nuevas operaciones, el margen financiero de la banca española ha caído, dado el escaso volumen de nuevas operaciones realizadas y el elevado importe de los activos improductivos que no generan ingresos (como los préstamos morosos o los inmuebles adjudicados).

¿Cuál es la previsión futura de la evolución del crédito bancario? Dado que uno de los desequilibrios más importantes de la economía española es su elevado nivel de endeudamiento (la deuda del sector privado representa el 220% del PIB, frente al 164% de media en los países de la eurozona) y que una parte de esa deuda es bancaria, el necesario proceso de desapalancamiento que debemos realizar en los próximos años para reducir la deuda obliga a reducir la tasa de crecimiento del crédito bancario.

De hecho, según un reciente informe de La Caixa, tras una crisis inmobiliaria y bancaria (como la española), el desapalancamiento suele durar siete años y presenta una caída de la ratio deuda/PIB de 32 puntos porcentuales. Por tanto, de aplicar este comportamiento promedio a la economía española, el peso del crédito en el PIB debería de caer del 186% actual a su valor en torno al 134% en 2017. Como el margen de manobra para disminuir la ratio basándonos en crecimientos del PIB (denominador) es muy reducido, en los próximos años seremos testigos de tasas de crecimiento muy moderadas del crédito bancario.

Además de la escasez de crédito, también es de esperar que se mantengan al menos a corto plazo las

Además de la escasez de crédito, es de esperar que se mantengan a corto plazo las elevadas primas de riesgo que apliquen los bancos en los tipos de interés

elevadas primas de riesgo que aplican los bancos en los tipos de interés de los préstamos por dos motivos. Uno, porque la banca española tiene dificultades de acceso a la financiación en los mercados mayoristas, como demuestra que absorba el 37% de la financiación del euroárea. A pesar del elevado recurso al prestamista de última instancia, la financiación no está llegando al sector privado, sino que se destina a financiar el elevado volumen de vencimientos de deuda y a comprar deuda pública. Y dos, en un contexto macroeconómico incierto y con un aumento de la tasa de morosidad bancaria, es lógico que los bancos aumenten tanto su aversión al riesgo como las primas que aplican a sus tipos de interés activos para compensar el menor volumen de ingresos financieros asociados a esos activos improductivos.

En resumen, no tenemos más remedio que pagar los excesos cometidos en el pasado y reducir nuestro alto nivel de endeudamiento y acostumbrarnos a vivir con menos crédito y más caro.

¿Austeridad o crecimiento?

Josep Oliver

Cinco Días, 13 de febrero de 2012

Última cumbre del euro. Y nuevo debate sobre el orden de los factores: austeridad y crecimiento. A diferencia de la propiedad conmutativa de la multiplicación, este orden sí es relevante. Y parece enfrentarse a los partidarios de Keynes frente a los de Hayek. No será yo quien entre en estos terrenos. Solo apunto que, desde aquellas décadas de debate entre ambos, allá por los años treinta y cuarenta del pasado siglo, ha llovido mucho. Y las condiciones en las que operan nuestras economías se han modificado sustancialmente.

Por ejemplo, un elemento distintivo de la situación actual es que las dificultades de crecimiento en los países avanzados derivan del peso del endeudamiento. Enfrentados a la necesidad de desapalancamiento de las empresas y familias y, ahora, del sector público, nuestras economías (en especial aquellas más endeudadas, como la española) tienen dificultades evidentes para recuperar ritmos sostenibles de crecimiento, sea cual fuere la posición del sector público.

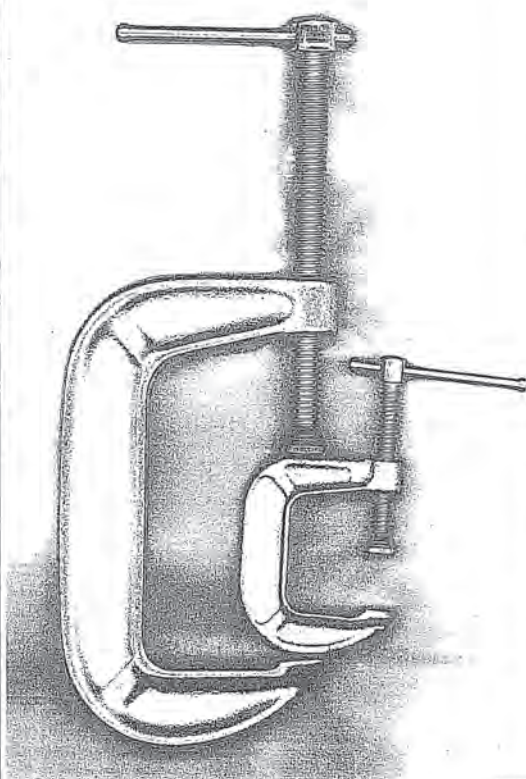
Desde los años ochenta hemos aprendido una lección nueva. La experiencia japonesa de los ochenta,

La crisis de la deuda soberana en la zona euro nos coloca en situación de máxima alerta

Estamos ante una enrucijada existencial. No erremos el diagnóstico sobre el problema principal

con sus booms previos en el mercado de acciones, de vivienda y de suelo, se ha transmutado en dos décadas prácticamente pérdidas, y una deuda pública en el entorno del 200% del PIB. Además, la riqueza que se generó con el alza del crédito no se ha recuperado, ni se la espera: el índice Nikkei de la Bolsa de Tokio alcanzó el máximo cerca de los 41.000 puntos y hoy, más de 20 años más tarde, languidece en el entorno de los 10.000-15.000 puntos.

Esa durísima lección japonesa es la que está experimentando la economía de Estados Unidos. Con el último comunicado de la Reserva Federal, prometiéndole tipos de interés prácticamente cero hasta finales de 2014, se resume su dramática situación. En ese ejercicio, Estados Unidos llevará la friolera de siete años de tipos de interés negativos en términos reales, aderezados con todo tipo de inventos de política monetaria no ortodoxa, y ello en un contexto fiscal que ha mantenido un déficit público en el entorno del 10%, elevando la deuda federal a cerca del 100% del PIB.



¿Qué le pasa a un país cuando ni déficits exorbitantes ni políticas monetarias ultraexpansivas consiguen estabilizar un crecimiento autoconfinado del sector privado? Que se encuentra inmerso en un proceso de ajuste de precios de la riqueza (inmobiliaria y financiera) y en un contexto de exceso de deuda que exige desapalancamiento.

En España, nuestra posición no es muy distinta: pérdida de competitividad, agujero exterior, acumulación de pasivos frente al resto del mundo, elevado endeudamiento familiar y activos inmobiliarios con fuerte depreciación, que arrastran patrimonios de hogares, empresas y sistema financiero.

La nuestra es una crisis de balances. Y de esas crisis solo se sale aceptando pérdidas de riqueza"

La nuestra es una crisis de balances. Y de esas crisis solo se sale aceptando pérdidas de riqueza"

tando pérdidas de riqueza, con los efectos deflacionarios que implican. Además, la demografía española, tan favorable en la década prodigiosa, está ya operando negativamente: entre 2011 y 2021, el INE espera, junto a una pérdida poblacional de 0,7 millones, una dramática reestructuración por edades de la población, con una caída de 3,7 millones de personas del grupo de 20 a 39 años. En suma, bajo crecimiento para los próximos años. Y ello porque los motores de la expansión anterior están gripados: el crédito creciendo al 20%, los hogares aumentando a una tasa anual de 400.000, la población creciendo por encima del 1,5%, la construcción residencial. Por no hablar de los más de 10 años que ha-

brán transcurrido, desde el inicio de la crisis, para recuperar el empleo y la inversión productiva previos a 2008. Por sí ello no fuera suficiente, la crisis de la deuda soberana en el área del euro nos sitúa en máxima alerta, con amenaza existencial sobre la moneda única. Una viabilidad del euro comprometida, no cabe olvidarlo, por el exceso de deuda de los países periféricos (deuda privada para Irlanda o España o pública para Portugal, Italia o Grecia). Por ello, es un craso error olvidar, cuando se debate la secuencia austeridad-crecimiento, tanto este aspecto existencial como el origen de los problemas.

Otro dilema es el que incurren los que apuestan por poner el carro del crecimiento frente a los bueyes de la estabilidad es atribuir a esta última los problemas de crecimiento que padecemos. Porque ello es más que discutible. ¿Qué ha conducido al PIB a la caída del -0,3% del último trimestre del año? ¿Las políticas de austeridad en España y Europa? En absoluto.

La dramática reducción del crecimiento en el área del euro a partir de julio de 2011 deriva, en su totalidad, del pánico sobre el futuro del euro que el incoherente comportamiento

Hoy hay una primera batalla que librar: dejar sentado que el euro va a sobrevivir

Mañana, cuando la austeridad esté asegurada y los mercados calmados, será la hora del crecimiento

italiano generó. Fueron las brutales alzas de las primas de riesgo de España e Italia, y sus negativas repercusiones sobre la estabilidad del sistema financiero europeo, las que, finalmente, doblegaron la economía europea y amenazan el crecimiento mundial. Las medidas del BCE y del Consejo Europeo de diciembre, y las que se advierten del lunes pasado, han restaurado tímidamente la confianza sobre el futuro de la moneda única. Pero queda mucho camino por recorrer y estabilizar las primas de riesgo.

Hoy hay una primera batalla que librar: dejar sentado que el euro va a sobrevivir. Y ello implica poner la austeridad por delante. Mañana, cuando esto esté asegurado, y los mercados se hayan calmado, será el momento del crecimiento. Pero la secuencia del proceso es determinante, porque quien asegura que España está dentro del euro dentro de cinco años es, simplemente, un visionario. Estamos en una enrucijada existencial. No erremos el diagnóstico acerca del problema principal. No juguemos demasiado.

¿Cómo podría ser una unión política europea?

Nicolas Berggruen y Nathan Gardels

El País, 26 de enero de 2012

Cada respuesta política a la crisis de la deuda soberana en el último año ha empujado la Unión Europea hacia una mayor integración. En el breve plazo de unas meses, se ha pasado de hablar de "válida coordinación" a un entendido debate sobre cuánta soberanía nacional debe cederse a una verdadera unión fiscal, necesaria para sostener la eurozona. La conclusión lógica de este proceso es una unión política completa.

Sin una vía creíble hacia esa meta, como la propia Angela Merkel y su partido reconocen ya públicamente, la crisis volverá a aflorar una y otra vez, a medida que cada pequeño paso resulte insuficiente.

Aunque lo más urgente es que todos los países europeos muestren su mutua solidaridad en el momento de enfrentarse a los mercados de bonos y busquen una estrategia común de crecimiento, no hay duda de que ha llegado el momento de mirar más allá del horizonte inmediato y empezar a pensar en cómo podrían ser las nuevas instituciones de Gobierno de una unión política.

Se trata de un reto para los dirigentes europeos pero, sobre todo, para una población comprometida. Su plena participación será lo único capaz de dar la legitimidad necesaria a las instituciones de la Unión Europea, cuya eficacia se ve hoy disminuida por el "déficit democrático" actual.

Cualquier esfuerzo para diseñar la puesta en común de soberanía en una unión política debe centrarse en limitar el poder de un Gobierno federal europeo a la tarea de garantizar los bienes públicos europeos necesarios—como la coordinación macroeconómica, las infraestructuras comunes y los asuntos exteriores—y dejar la mayoría de las demás funciones, desde la educación y las políticas culturales hasta la flexibilidad a la hora de decidir los objetivos fiscales de cada Estado, a las naciones-Estado soberanas.

La identidad de Europa nacerá siempre de la diversidad, no de la uniformidad ni la centralización excesiva. Nadie desea la homogeneidad. Sobre todo, tiene poco sentido construir un edificio burocrático desmesurado en Bruselas en la era de la información, cuando el poder repartido de las redes está transformando la propia naturaleza de la gobernanza.

Con el propósito de ayudar a iniciar el debate, vamos a proponer un diseño institucional que podría estudiarse:

1. El Parlamento Europeo elegiría al principal responsable de la Comisión Europea, que formaría un gabinete de ministros sacados de los grandes partidos de la Cámara, entre ellos, un ministro de Finanzas con potestad para supervisar y sancionar los presupuestos nacionales y la capacidad de aplicar impuestos y formular un presupuesto a escala europea. La prioridad del ministro de Finanzas sería la coordinación macroeconómica, no la gestión microeconómica. Las competencias de los demás puestos del gabinete estarían limitadas a los "bienes públicos europeos" supranacionales (defensa, política exterior, energía, infraestructuras, etcétera), mientras que se dejarían todas las decisiones posibles sobre otros asuntos en manos de los Gobiernos nacionales dentro de la federación.

El Tribunal Europeo de Justicia sería el encargado de arbitrar cuando entrasen en disputa cuestiones de soberanía del Gobierno federal y la nación-Estado.

2. Como el poder reforzado del Parlamento para escoger al máximo mandatario de los órganos europeos le otorgaría la responsabilidad suprema, las elecciones al Parlamento Europeo, basadas en listas europeas y no en listas de los partidos nacionales, se consolidarían y tendrían más interés para los ciudadanos, con lo que se acabaría con la apatía actual que despiertan, debido a la sensación de que, en el fondo, no importan. Una mayor participación de los ciudadanos significaría más legitimidad para las instituciones europeas.

3. El Consejo Europeo actual se convertiría en una Cámara Alta. Las naciones-Estado elegirían a sus miembros de la manera que cada uno quisiera, para unos mandatos escalonados, más largos que el ciclo más breve del Parlamento, con lo que se fomentaría una perspectiva de Gobierno más a largo plazo. El

número de miembros de cada nación-Estado se calcularía en función de una ratio de 1 por cada 10 millones de habitantes. Los Estados con menos de 10 millones tendrían garantizado un escaño. De esa forma, la cámara, en total, tendría alrededor de 50-60 miembros.

4. Para conservar parte del carácter meritocrático y no partidista de la Comisión actual, cada ministro del gabinete trabajaría con un secretario permanente de la Administración Europea, especializado en su área de competencia.

5. Como en una especie de "sistema de Westminster" ideal, la elaboración de los presupuestos dependería de la Comisión, no del Parlamento. La Comisión presentaría el presupuesto a votación en el Parlamento, sin someterlo a las negociaciones y los tomas y dadas de los intereses especiales durante el proceso legislativo. El Parlamento podría rechazar la dirección política emprendida por la Comisión mediante un voto de no confianza, en cuyo caso habría que formar nuevo Gobierno.

6. Los impuestos y las leyes tendrían que aprobarse mediante mayoría tanto en el Parlamento como en la Cámara Alta.

7. Con el fin de promover una "mayoría de consenso" en el Parlamento, los partidos que obtuvieran menos del 10% en las elecciones europeas estarían presentes en los debates, pero sin derecho a voto. Esta norma facilitaría la tendencia a lograr compromisos de centro y ayudaría a evitar los posibles bloqueos debidos al derecho a veto de los partidos pequeños de una coalición. Además, ofrecería un incentivo para la formación de partidos europeos más fuertes, capaces de integrar diversos intereses.

Como es natural, existen aún muchas cuestiones sobre el camino hacia una unión política. Si quere-

La identidad de Europa nacerá siempre de la diversidad, no de la uniformidad ni de la centralización excesiva

mos más legitimidad, ¿no deberían establecerse estas instituciones, con sus reglas, desde abajo, a través de una Asamblea Constituyente, mejor que mediante la modificación del tratado? ¿Los grandes partidos, después de obtener la mayoría de los escaños en el Parlamento Europeo, tendrían agendas lo suficientemente comunes como para poder lograr consensos de Gobierno? Y, en un plano todavía más esencial, ¿cómo pregunta el politólogo Francis Fukuyama, ¿puede una unión política llegar verdaderamente a cohesionarse si no va precedida de un proceso de construcción nacional europeo que cree una cultura europea común? Es un interrogante que también ha planteado Bernard Henri-Lévy.

En 1789, el entonces secretario del Tesoro de Estados Unidos, Alexander Hamilton, propuso un sistema de Gobierno federal fuerte que asumiera las deudas contraídas por el Estado en la revolución y garantizara unos ingresos futuros constantes, con una mayor integración de la política fiscal pero conservando un grado considerable de soberanía local en los asuntos no federales. Ese fue el primer paso del proceso para hacer de Estados Unidos una potencia continental y mundial.

Del mismo modo, en Europa, en 2012, la resolución de la deuda alumbrará una unión política que podría convertir al continente en el pilar más poderoso del orden geopolítico multipolar del siglo XXI. La única forma de afrontar ese reto, ante las incertidumbres mencionadas, es que los dirigentes europeos y sus ciudadanos se comprometan, al menos, con esta transformación, en vez de seguir dando pasos que solo sirven para debilitar el euro, intensificar la crisis y erosionar la presencia de Europa en el mundo.

Nicolas Berggruen es presidente del Consejo para el Futuro de Europa. Nathan Gardels es asesor principal de este grupo.

Europa debe cambiar el rumbo bancario

Nicolas Veron

El Economista, 10 de enero de 2012

La crisis de la eurozona evoluciona en múltiples ámbitos. En el frente de la deuda soberana, sigue sin avistarse un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda griega, e Italia y España se enfrentan a importantes necesidades de refinanciación en estos primeros pasos de 2012. Por el lado de las reformas institucionales, en la cumbre del 9 de diciembre no se alcanzó una verdadera unión fiscal y las tensiones entre la eurozona y el Reino Unido están que arden. Respecto del crecimiento, se avecina una posible recesión profunda y prolongada.

Como en anteriores ocasiones, el sistema bancario es una pieza crucial del puzzle que sintetiza muchas de las contradicciones del experimento europeo de una unión monetaria. Casi de manera continuada desde 2007, el sistema ha evidenciado unas lagunas preocupantes en la gestión de riesgos, unidas a importantes fallos de supervisión en algunos países. En los últimos dos años, el deterioro de la solvencia soberana ha elevado la fragilidad del sistema. La combinación de las garantías de los Estados miembros a sus bancos nacionales y la exagerada posición por parte de esas entidades de deuda soberana nacional en los países periféricos ha acelerado el círculo retroactivo entre el crédito soberano y

las condiciones de financiación bancaria. El resultado ha sido la fragmentación. Resulta cada vez más dudoso que un euro en un banco griego equivalga a otro euro en un banco alemán, y eso es algo que podría sumir a la unión monetaria en una lenta espiral de la muerte.

En vez de contrarrestar esta tendencia, el plan de recapitalización acordado el 27 de octubre la ha reforzado. Se introducen más garantías para los bancos a escala nacional, pero ninguna a escala europea.

Un euro no vale igual en un banco heleno que en uno alemán, una espiral mortal que no detiene el plan de recapitalización

Además, al elevar el índice mínimo de capital al 9 por ciento, los líderes decidieron que la valoración se apoyaría en una medición del valor razonable (o de mercado) de la cartera de deuda soberana de cada entidad. El principio del valor razonable es sólido respecto de la información financiera, pero también peligrosamente proclive cuando se aplica a los cálculos regulatorios de capital, sobre todo si se amplía a la deuda mantenida hasta su vencimiento. Es un paso radical hacia el valor razonable total que los creadores de los sistemas contables nunca se han atrevido a adoptar. En definitiva, supone una receta para una racionalización y mala asignación masivas de las que cada vez existen más prue-

bas empíricas. Se debe corregir la situación antes de que se vaya de las manos. El Banco Central Europeo ha presentado un apoyo de liquidez sin precedentes, pero ello no corrige el problema central del vínculo soberano-bancario. Es necesario abordar ambos lados de la ecuación. Por un flanco, los mecanismos financieros de la eurozona deberían sustituir, al menos en parte, a los apoyos nacionales, concentrándose posiblemente en los depósitos, para los que la garantía pública es más armonizada y menos discrecional o polémica. Con una medida así, se llegaría lejos en la prevención de peligrosas huidas de la banca minorista. Por otro lado, los líderes deben trabajar por una sustitución parcial de la deuda nacional en manos de los bancos por deuda común de la eurozona, dependiendo del avance de las discusiones en



el frente fiscal. De ese modo, ayudarían a reducir el excesivo sesgo nacional de las hojas de balance de los países periféricos, sobre todo en España e Italia. Las intervenciones podrían supervisarse por una entidad ad hoc dedicada a la reestructuración bancaria en la zona euro por delegación de los Estados miembros.

Evidentemente, esas medidas exigen un compromiso político que actualmente brilla por su ausencia. Sin embargo, no puede haber una unión monetaria sostenible sin un sistema

La unión monetaria es insostenible sin un sistema financiero integrado, lo que exige compromiso político

bancario integrado, algo que necesita un marco político articulado conforme al principio de subsidiariedad. Dos elementos añaden ingentes obstáculos al camino hacia la solución. Primero, como en los asuntos fiscales, las complicadas decisiones pendientes exigen la correcta responsabilización de los ciudadanos del área euro, al menos a medio plazo. La configuración de ese sentido de la responsabilidad puede implicar reformas y capacitación del Parlamento Europeo o la creación de una cámara específica que incorpore delegaciones de los parlamentos nacionales, o ambas. Segundo, la actuación en la eurozona debe articularse con los instrumentos de la Unión Europea a 27, incluida la reciente Autori-

dad Bancaria Europea, ubicada en Londres. Esa posibilidad se ha complicado por la creciente distancia política entre el Reino Unido y la eurozona, ensanchada por el veto del primer ministro David Cameron a la cumbre del 9 de diciembre. La opción pragmática es la coexistencia de la eurozona y los instrumentos de la UE, al menos durante un tiempo, aunque añada complejidad y fricciones.

La afirmación política de la integridad del sistema bancario de la zona euro no precisa de nuevos Tratados. Más allá del aspecto inherente de la solidaridad financiera, se estamparía contra una marcada resistencia política, por no decir de los bancos individuales que temen perder privilegios o protecciones nacionales.

Aun así, la creación de una unión bancaria paralela a la unión fiscal que defiende últimamente la canciller alemana Angela Merkel no significaría el final de todas las especificidades nacionales y locales. En Estados Unidos, tuvo que pasar más de un siglo entre la creación de la carta nacional bancaria (1863) y la consecución de un verdadero mercado nacional bancario. Seguirá habiendo interdependencias entre las estructuras bancarias y políticas a escala local y nacional, pero es condición necesaria para la supervivencia de la unión monetaria un marco político bancario europeo que rebase esas limitaciones nacionales.

© Miembro titular del (FIM) Erik Engvaag y profesor invitado del Instituto Peterson de Economía Internacional en Washington.

Las diez raíces de la crisis del euro

Zsolt Darvas

El Economista, 14 de enero de 2012

El 9 de diciembre de 2011, los líderes de la zona euro volvieron a reunirse una vez más en un intento por encontrar una solución completa para los problemas bancarios y de la deuda soberana de la zona euro, pero nuevamente no consiguieron convencer a los mercados. ¿Por qué es tan difícil superar la actual crisis? La respuesta es que la zona euro tiene problemas muy arraigados y hasta la fecha no se ha ofrecido solución alguna para los más acuciantes.

Permítame plantear diez cuestiones importantes. Las primeras cuatro se refieren a desarrollos previos a la crisis, mientras que el resto guardan relación con problemas que la crisis ha puesto de relieve.

En primer lugar, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento francés, cosas que trajo consigo una gran deuda pública en Grecia e Italia al inicio de la crisis. Los recientes acuerdos, incluido el del 9 de diciembre, intentan solucionar este problema con firmes normas fiscales consagradas en las constituciones nacionales y un tratado intergubernamental con sanciones casi automáticas. Estas instituciones, de implementarse, podrían ayudar cuando la actual crisis se haya solucionado, pero no bastan para resolver las preocupaciones de la crisis. Por ejemplo, la situación bien podría empeorar si ahora Italia tuviera que pagar una multa.

En segundo lugar, sólo se fijaban en la disciplina de las cuentas de los Estados, y por tanto no se controló el comportamiento del sector privado. Esto tuvo como resultado un auge insostenible del crédito y la vivienda en países como Irlanda y España, y la emergencia de desequilibrios estructurales, como elevados déficits por cuenta corriente y una competitividad erosionada. Se introdujo un nuevo protocolo, el denominado *Procedimiento por Desequilibrios Excesivos*, con el objetivo de evaluar las vulnerabilidades del sector privado y ayudar a los países a diseñar remedios. Con todo, el ajuste dentro de la zona euro podría tardar en torno a una década, con lo que no se espera mejoras rápidas.

En tercer lugar, no había mecanismos adecuados para fomentar el ajuste estructural. Algunos países, como Alemania, lograron ajustarse por sí mismos dentro de la zona euro (es decir, la competitividad de Alemania ha mejorado considerablemente en los últimos 15 años); pero otros, como Italia y Portugal, no lo lograron. En 2010 se introdujo el nuevo Semestre Europeo, un ciclo anual de evaluación mutua de cuestiones fiscales y estructurales. Algo que también pretende fomentar el ajuste. Y puede resultar útil, aunque todavía no se sabe muy clara su eficacia.

En cuarto lugar, no había ningún mecanismo para resolver la crisis para los países de la zona euro y, por consiguiente, la crisis del euro llegó por sorpresa, sin que hubiera ninguna pista de qué hacer. Se tomaron algunas medidas temporales para los Estados que tenían problemas: préstamos bilaterales de socios de la zona euro para Grecia y el establecimiento de dos mecanismos de financiación: el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) y el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF). Probablemente a mediados de 2012 se introduzca el Mecanismo Europeo de Estabilidad, el fondo de rescate permanente, con una potencia de 500.000 millones de euros. En las actuales circunstancias, contar con un fondo de rescate para la zona euro es una innovación útil, aunque en otras federaciones, como EEUU, no existen fondos similares. Incluye así, la potencia, aunque se aumente con préstamos del FMI (la cumbre de diciembre se comprometió a reforzar los recursos del FMI en 200.000 millones), resulta insuficiente para grandes economías como Italia y España.

En quinto lugar, los sistemas de toma de decisiones de los bancos nacionales y la gran predisposición

Lamentablemente, ni la federación bancaria, ni el eurobono, ni un cambio de las normas del BCE están sobre la mesa

nacional a la tenencia bancaria de bonos del Estado supone que haya una correlación letal entre las crisis bancaria y la de deuda soberana. Cuando un Gobierno tiene problemas, también los tiene el sistema bancario del país (por ejemplo, Grecia), y viceversa (por ejemplo, Irlanda). La mejor forma de abordar este problema es una federación bancaria en la que se centralice la toma de decisiones bancarias y la garantía de depósitos, algo que también exigiría la centralización de la regulación y la supervisión. Un eurobono, es decir, la concentración de las emisiones de títulos soberanos en un título común respecto del cual los países participantes son responsables solidarios, contribuiría a romper este vínculo letal. Pero los eurobonos exigirían una unión política mucho más fuerte entre los Estados miembros.

Lamentablemente, ni la federación bancaria ni el eurobono están en la mesa de negociación.

En sexto lugar, existe una fuerte interdependencia entre países, mucho más fuerte de lo que hablamos previos durante los buenos años de la crisis. La caída de un país pequeño puede producir el contagio, y la caída de un país grande desembocar en la debacle. Por ejemplo, no se puede permitir que Ita-

lia quieb্রে, porque arrastraría al sistema bancario italiano, que por su parte produciría el colapso en el resto del sistema bancario de la zona euro por las interconexiones existentes; y también tendría perjudiciales efectos fuera de los Diecisiete. Nuevamente, la mejor cura sería la federación bancaria y el eurobono.

En séptimo lugar, la estricta financiación no monetaria del Banco Central Europeo/Eurosistema, hace que los Gobiernos de la zona euro tomen fondos a préstamo como si lo estuvieran haciendo en una divisa extranjera. Esto es así porque, en principio, un banco central puede actuar como prestamista de último recurso para el Estado; es decir, imprimir dinero y comprar bonos del Estado (como hicieron la Reserva Federal, el Banco de Inglaterra o el Banco de Japón durante la crisis). Aunque el BCE también ha iniciado un programa de este tipo, es extremadamente reacio a hacerlo y ha dicho (hasta ahora) que estas operaciones se mantendrán limitadas. La falta de un prestamista de último recurso para los Estados no es un gran problema cuando hay poca deuda. Por ejemplo, en EEUU, la Reserva Federal no compra la deuda de los Estados de California, Nueva York, etc., sino que sólo adquiere bonos federales. Aunque California lleva tres años con profundos problemas financieros, su posible falta de pago no habría provocado grandes trastornos para el sistema bancario estadounidense. Los motivos son que la deuda del Estado de California es pequeña, aproximadamente el 7 por ciento del PIB de California (cuyos gobiernos loca-

les tienen una deuda adicional del 13 por ciento); además, esta deuda no la tienen los bancos, sino fundamentalmente las personas físicas. Pero Italia cambiaría el panorama en Europa. El remedio para este problema está claro: establecer una unión política y fiscal más fuerte que pueda proporcionar las bases para cambiar las leyes del BCE. En tal caso, no es necesario que el emisor compre más bonos del Estado, ya que simplemente ayudaría con indicar que podría comprarlos. Pero, de nuevo, aunque se presiona al BCE para que compre más ahora mismo, no hay ningún debate real sobre qué tipo de integración política y fiscal haría deseable un papel de ese tipo.

En octavo lugar, existe una espiral a la baja en los países en proceso de ajuste; es decir, el ajuste fiscal desemboca en una economía más débil, y con ello en menores ingresos públicos y más necesidades de ajuste fiscal. Es extremadamente difícil romper este círculo vicioso sin haber una divisa independiente. En EEUU, los estabilizadores automáticos, como el seguro de desempleo, son responsabilidad del Gobierno federal, que también invierte más en Estados con problemas, pero en Europa no contamos con instrumentos que puedan de-

sempeñar papeles similares y no se habla de ellos.

En noveno lugar, hay un ciclo negativo de retroalimentación entre la crisis y el crecimiento, no sólo en los países del sur de Europa en proceso de ajuste, sino en todos los países de la zona euro. Las limitaciones de financiación del sector bancario, las crecientes riesgos crediticios para los bancos debido a la debilidad de las perspectivas económicas, y los esfuerzos para elevar los coeficientes de capital de los bancos pueden desembocar en una reducción de la oferta de crédito. Y la reducción de la disponibilidad del crédito amortiguará aún más el crecimiento económico. Sin soluciones efectivas para gestionar la crisis, no es probable que el crecimiento vuelva.

En décimo lugar, la actual crisis no es simplemente una crisis bancaria y de la deuda soberana, sino también una crisis de gobernanza. La respuesta de los legisladores europeos ha sido dispersa, inadecuada y tardía, y con ello han perdido la confianza respecto a su capacidad de resolver la crisis. Algunos observadores han llegado a la conclusión de que acordar una solución completa es técnicamente y políticamente fuera de su alcance.

¿Cuál es el panorama a falta de

Italia y España podrían convencer al mercado mientras el BCE apoya a la banca, pero hará falta un milagro para crecer

un paquete verdaderamente completo? Mientras Italia y España puedan emitir nuevos bonos en el mercado primario, cosa que podían hacer incluso después de la cumbre del 9 de diciembre, podría mantenerse la actual estrategia de seguir adelante como se pueda. El coste de endeudamiento de Italia y España es alto, pero si estos tipos se mantienen sólo durante un período limitado, no tienen por qué terminar necesariamente en una posición fiscal insostenible. Los nuevos Gobiernos de estos países podrían impresionar a los mercados, y con ello producir un declive gradual de los tipos de interés. Mientras tanto, el BCE puede mantener los bancos a flote. Pero incluso en esta estrategia de seguir adelante como se pueda, hace falta un milagro que reviviera el crecimiento económico, especialmente en el sur de Europa. Ahora bien, en el momento en que los mercados decidieran no comprar bonos recién emitidos de Italia y España, la presión para conseguir una solución verdaderamente completa sería irresistible.

O Miembro del think tank europeo Bruegel, investigador del Instituto de Economía de la Academia de Ciencias Húngara y profesor en la Universidad Central de Budapest. Una versión de esta columna ha sido escrita para el CESifo Forum 2011/8.

¿Qué aflige a Europa?

Paul Krugman

El País, 4 de marzo de 2012

Las cosas están fatal en Lisboa, Portugal, donde el desempleo se ha disparado por encima del 13%. Las cosas están todavía peor en Grecia, Irlanda, y podría decirse que también en España, y Europa en su conjunto parece estar volviendo a caer en la recesión. ¿Por qué se ha convertido Europa en el enfermo de la economía mundial? Todo el mundo sabe la respuesta. Por desgracia, la mayor parte de lo que la gente sabe no es cierto, y las historias falsas sobre las tribulaciones de Europa están contaminando nuestro discurso económico.

Si leemos un artículo de opinión sobre Europa —o, con demasiada frecuencia, un reportaje de prensa que supuestamente se atiene a los hechos— lo más probable es que nos encontremos con una de dos historias, que yo distingo como versión republicana y versión alemana. Ninguna de las dos se corresponde con los hechos.

La versión republicana —es uno de los temas centrales de la campaña de Mitt Romney— es que Europa está en apuros porque se ha esforzado demasiado en ayudar a los pobres y a los desafortunados, que estamos observando los últimos estertores del Estado del bienestar. Por cierto, que esta historia es una de las eternas cantinelas del ala derecha. Allí por 1991, cuando Suecia atravesaba una crisis bancaria provocada por la liberalización (¿les suena?), el Instituto Cato publicó un jactancioso informe en el que afirmaba que esto demostraba el fracaso de todo el modelo del Estado del bienestar. ¿He mencionado ya que Suecia, un país que sigue teniendo un Estado del bienestar sumamente generoso, es en la actualidad uno de los países más productivos, con una economía que crece más rápidamente que la de cualquier otra nación rica?

Pero hagamos esto de modo sistemático. Fijémosnos en los 15 países europeos que usan el euro (dejando a un lado Malta y Chipre), y clasifiquémoslos según el porcentaje del PIB que gastaban en programas sociales antes de la crisis. ¿Destacan los países GIPSI (siglas en inglés de Grecia, Irlanda, Portu-

gal, España, Italia) por sus Estados del bienestar excesivamente grandes? No, no lo hacen. Solo Italia se encontraba entre los cinco primeros, y a pesar de ello, su Estado del bienestar era más pequeño que el de Alemania. De modo que los Estados del bienestar excesivamente grandes no han sido la causa de los problemas.

A continuación, la versión alemana, que es que todo es cuestión de irresponsabilidad fiscal. Esta historia parece encajar con Grecia, pero con ningún otro país. Italia registraba déficits en los años anteriores a la crisis, pero eran

das sin enfrentarse a ninguna crisis. Reino Unido y Estados Unidos pueden obtener préstamos a largo plazo con unos tipos de interés en torno al 2%, y Japón, que está muchísimo más endeudado que cualquier país europeo, incluida Grecia, solo paga un 1%. En otras palabras, la helenización de nuestro discurso económico, según la cual nos faltan uno o dos años de déficits para convertirnos en otra Grecia, es un completo disparate.

Entonces, ¿qué es lo que aflige a Europa? La verdad es que la historia es fundamentalmente monetaria. Al intro-

ducir una moneda única sin las instituciones necesarias para que la moneda funcionara, Europa reinventó a efectos prácticos los defectos del patrón oro, defectos que desempeñaron un importante papel a la hora de causar y perpetuar la Gran Depresión.

Más concretamente, la creación del euro fomentó una falsa sensación de seguridad entre los inversores privados, y desencadenó ondas de capital enormes e insostenibles hacia países de toda la periferia europea. Como consecuencia de estas entradas de capital, los costes y los precios aumentaron, el sector industrial perdió competitividad, y los países que tenían un comercio más o menos equilibrado en 1999 empezaron a registrar grandes déficits comerciales. Luego paró la música.

Si los países periféricos siguieran teniendo su propia moneda, podrían recurrir y recurrirían a la devaluación para restaurar rápidamente la competitividad. Pero no la tienen, y eso significa que les espera un largo período de desempleo masivo y una deflación lenta y demoledora. Sus crisis de deuda son básicamente un subproducto de este triste panorama, porque las economías deprimidas provocan déficits públicos y la deflación magnifica la carga de la deuda.

Ahora bien, el entender la naturaleza de los problemas de Europa no beneficia especialmente a los propios europeos. Los países afligidos, en concreto, no tienen nada excepto malas alternativas. O bien sufren el dolor de la deflación o toman la drástica medida de abandonar el euro, lo cual no será políticamente factible hasta que, o a menos que, todo lo demás fracase (un punto al que parece estar aproximándose Gre-



Trabajadores portugueses protestan en Vila Nova de Gaia. J. P. Duarte (Associated Press)

cia). Alemania podría ayudar si suprimiera sus políticas de austeridad y aceptara una inflación más elevada, pero no va a hacerlo.

Sin embargo, para el resto de nosotros, enderezar a Europa supondría una gran diferencia, porque las falsas historias sobre Europa se están utilizando para promover políticas que serían crueles, destructivas, o ambas cosas. La próxima vez que oigan a la gente citar el ejemplo de Europa para exigir que destruyamos nuestros programas de protección social o recortemos el gasto para hacer frente a una economía profundamente deprimida, esto es lo que necesitan saber: no tienen ni idea de lo que están hablando. ■

Al introducir el euro sin las instituciones debidas, la UE ha reinventado los defectos del patrón oro

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

© New York Times Service. Traducción de News Clips

Solidaridad en la zona euro: ¿de qué hablamos?

Sofía Fernández y Eulalia Rubio

Cinco Días, 2 de marzo de 2012

La próxima cumbre europea se acerca y escuchamos otra vez a economistas y políticos hacer llamamientos a un mayor esfuerzo de solidaridad europea. Pero, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de solidaridad en la UEM? ¿cuánta más necesitamos para salir de la crisis?

En el debate actual hay bastante confusión sobre estas cuestiones. Algunos consideran que ya se ha ido demasiado lejos y advierten del riesgo de convertir la UEM en una *unión de transferencias*, con los países ricos subvencionando permanentemente a los pobres. Otros consideran en cambio que el único modo de salir de la crisis es con un mayor esfuerzo de solidaridad. En fin, más de un ciudadano nos miraría con ojos atónitos si nos escuchara hablar de *solidaridad* para hacer referencia al último plan de rescate a Grecia.

En parte, estos desacuerdos se deben a una confusión semántica. El término *solidaridad* se utiliza a la vez para denotar un imperativo moral de ayudar a alguien en necesidad y para referirse a un principio funcional que rige las relaciones entre los miembros de un grupo. Los que se niegan a definir el rescate griego como un acto de solidaridad piensan en términos morales pero el hecho es que, en la práctica, la solidaridad entre Estados de la UE es del segundo tipo. Una solidaridad de tipo funcional puede respon-

der a diferentes motivaciones. En Europa, a lo largo de la historia, dos lógicas distintas han motivado la creación de mecanismos de solidaridad. Una es la lógica clásica de la reciprocidad: los Estados miembros se protegen contra una adversidad común mutualizando los riesgos. Esta es la lógica del Fondo de Solidaridad Europea, que se activa en caso de catástro-

Más de un ciudadano nos miraría atónito si nos oyera hablar de solidaridad respecto al rescate de Grecia

La crisis ha puesto en evidencia una serie de vulnerabilidades que comparte toda la eurozona

fe natural. En estos casos, la solidaridad es simétrica: todos los países contribuyen y todos son potenciales beneficiarios.

La otra lógica es menos evidente, y está basada en la interdependencia: algunos países (los más ricos/fuertes) se comprometen a ayudar a otros países (los más pobres/débiles) porque entienden que, en un grupo con fuertes lazos de interdependencia, lo que

le ocurre a uno de los miembros del grupo tiene necesariamente repercusiones sobre los otros.

Los fondos estructurales son un buen ejemplo de este tipo de solidaridad. En este caso, el beneficio de ayudar a otro país es menos evidente y la relación es asimétrica (siempre son los mismos países los que ayudan y los mismos los que reciben la ayuda). Por este motivo, este segundo tipo de solidaridad es difícil de sostener a largo plazo.

Esta distinción entre las dos lógicas de solidaridad puede parecer irrelevante para entender lo que ocurre en la crisis actual. Por el momento, todos los esfuerzos de solidaridad han sido del tipo asimétrico, con los países fuertes o con triple A ayudando a los países débiles.

Esta es la lógica que seguirá prevaleciendo a corto plazo, y así debe ser, puesto que en el estado actual de las cosas, la única forma de evitar una degradación de la zona euro es a través de un ejercicio de solidaridad asimétrica. Sin embargo, este esfuerzo extraordinario de solidaridad no es sostenible a largo plazo. La UEM no tiene vocación de convertirse en una unión de transferencias.

Esto no significa que, a largo plazo, no haya motivos para ejercer la solidaridad en la UEM. Habrá que evitar las divergencias acusadas entre países, lo que implica dar un uso más inteligente y efectivo de los fondos estructu-

les en los países periféricos. Además, la crisis ha puesto en evidencia una serie de vulnerabilidades que comparten todos los países de la zona euro. Por un lado, el hecho de no controlar la moneda en la que emiten su deuda los hace especialmente vulnerables frente a una crisis de liquidez.

Por otro lado, el alto nivel de exposición de los bancos de la UEM a la deuda de su propio país y el gran tamaño de los bancos europeos en relación con el PIB de sus países hace que exista un fuerte nexo entre sistemas bancario y Gobiernos que, en caso de crisis financiera, puede convertirse en un círculo vicioso: una degradación de la deuda de un país fragilita la situación de su sistema bancario y viceversa, un sistema bancario frágil pone en cuestión la solvencia del Gobierno).

Si queremos una zona euro viable y resistente a futuras crisis será necesario proteger a los países de estos dos riesgos mediante el establecimiento de dos mecanismos de solidaridad de tipo simétrico: un mecanismo permanente para proteger los países de las crisis de liquidez (idealmente en forma de eurobonos) y un fondo europeo de resolución de crisis bancarias y/o un fondo europeo de garantía de depósitos bancarios.

Las autoras son responsables del informe 'Solidarity within the Eurozone: how much, what for, for how long?', de Notre Europe



Por el momento, todos los esfuerzos de solidaridad han sido de tipo asimétrico con los países 'fuertes' o con triple A ayudando a los 'débiles'

Una Europa hecha jirones

Guliano Amato

El Economista, 16 de febrero de 2012

El Fiscal Compact —es decir, el acuerdo intergubernamental auspiciado por la canciller Merkel para dotar de disciplina y austeridad los presupuestos de la Unión— lo hemos leído hasta ahora preocupados, sobre todo por las cláusulas que nos obligarán a hacer recortes en los próximos años la cláusula que impone a toda la eurozona el equilibrio presupuestario y la que obliga a los Estados con una deuda total superior al 60 por ciento del PIB a reducir en un 20 por ciento anual todo lo que exceda ese 60 por ciento.

Precisamente, estos días los economistas nos han explicado que si conseguimos cumplir la primera cláusula, manteniendo incluso en el futuro el superávit primario asegurado hasta el 2014 por las recientes medidas adoptadas, la deuda total no aumentará y, por lo tanto, la reducción de un 20 por ciento debería ayudarnos, sin sacrificios ulteriores por nuestra parte, a llegar al punto y simple crecimiento nominal del PIB, primero del 2,5 por ciento y, después, del 2. En términos más sencillos, nuestra espalda no tendría que cargar con dos fardos, sino con uno sólo, por muy pesado que éste sea.

Si esto nos tranquiliza, no quisiera que nos adormeciésemos hasta el punto de hacernos ignorar los otros aspectos del Fiscal Compact, aquellos sobre los que ha comenzado a interrogarse toda Europa y yo mismo me planteé en Londres en la Comisión para la Unión Europea de la House of Lords británica. No se trata sólo de la relación entre discipli-

na y crecimiento, sino también de la posible división de la Unión en varios círculos, caracterizados por reglas y por niveles de integración profundamente diferentes, que harían legítima y ampliamente compartida la pregunta que se plantea Vivien Schmidt en su último número del *Bepa Monthly Brief*, dirigido por Antonio Missiroli.

“Con el Fiscal Compact —escribe Schmidt—, la Unión resolverá la crisis de la deuda. Pero sobrevivirá a esa solución? Y es que el Fiscal Compact, si bien fue firmado por 25 Estados sobre 27 (y esto ya es un problema en sí mismo), impone más cláusulas más duras, empezando por las dos que acabo de señalar, sólo a los Estados de la eurozona. Por consiguiente, sólo en ellos debería tomar cuerpo esa primera forma de integración fiscal, representada por el obligatorio cumplimiento de las propuestas de la Comisión por parte de los Estados que hayan fallado, tras el procedimiento contra ellos por déficit excesivo (art. 7) y a través de la activación automática de las medidas correctivas, si no se respetase el equilibrio presupuestario (art. 3, 2). Más aún, según la previsión del artículo 14, el acuerdo (llamado “Tratado”) entrará en vigor apenas lo hayan ratificado 12 de los 25 Estados estipulados, siempre que se trate de los 12 miembros de la eurozona.

Tras una primera lectura del acuerdo, los partidarios del principio de la mayoría estaban encantados, encontrando en el artículo 14 el aforado reconocimiento de su sueño. Es decir, un tratado europeo aprobado por mayoría que obliga incluso a los que no lo han ratificado. Pues bien, hasta ahora, en Europa tenemos que decidirlo antes por unanimidad. Aquí no es así y, por lo tanto, el significado del artículo 14 tiene que ser diferente. Tal artículo estipula, pues, que el acuerdo entrará en vigor en los

primeros 12 Estados de la eurozona que lo hayan ratificado, con el efecto de que los retardatarios, en lugar de mantenerse a la expectativa, se quedarán en la playa.

No se trata, pues, del principio mayoritario. Más aún, en ciertos casos puede permitir a los Gobiernos de la eurozona que lo han firmado vencer las resistencias a la ratificación, incluso en sus propios países. Una vez que el acuerdo haya entrado en vigor, es evidente que los no ratificados mirarían con mucho mayor recelo a los Estados que todavía no lo hayan ratificado o que, incluso, manifestar-

El ‘Fiscal Compact’ divide a la UE en dos o tres partes. ¿Puede sobrevivir una Europa así?



REUTERS

ten su intención de no hacerlo. Y si se trata de Estados deudores, subirá el diferencial de sus títulos y su acceso al fondo salva-Estados quedará, como mínimo, postergado. ¿Cuánto tiempo podrán o querrán resistir?

Puede darse el caso de que no puedan hacerlo durante mucho tiempo. Está claro, pues, que con el Fiscal Compact nos encontramos ante una Unión Europea dividida por la mitad o, mejor dicho, en tres partes: Estados del euro vinculados a la integración fiscal, Estados del euro temporalmente fuera de ella o Estados del euro que, junto a otros, pretenden adherirse a las reglas anteriores sobre política económica común y, especialmente, a la auténtica esencia del mercado único. Y es aquí donde se plantea la pregunta con la que hemos comenzado: ¿puede sobrevivir una Europa así?

Los europeístas sinceros consideran que Europa gozará de buena salud sólo si camina hacia una creciente integración. Por eso, nunca han puesto objeción alguna a las vanguardias, que se atreven a dar los primeros pasos adelante en el camino por el que, después, les seguirán los demás países, mientras, por otro lado, siempre desconfían de una Europa concebida y estructurada sobre dos o, incluso, sobre tres velocidades. Y, sin embargo, esta última dinámica es la que, al parecer, tenemos por delante.

Por otra parte, abandonar en la playa un trozo de eurozona sólo es soportable durante un brevísimo período de tiempo, porque, si dura demasiado, daña no sólo a los que están en la playa, sino a toda la eurozona. Hablemos claro: el euro es un cordón que une a todos los Estados de la eurozona, hayan o no hayan ratificado el Fiscal Compact. En caso de turbulencias que golpeen a los países que no lo hayan ratificado, ¿les

echamos una mano antes de que se hundan o los dejamos a merced de las olas? ¿Cuál es la dinámica a seguir? ¿Hay voluntad de conseguir en todas partes una mayor disciplina fiscal o prima la esperanza de dar vida a una eurozona más pequeña? ¿O se piensa en las dos cosas y qué salva el sol por Antequera?

Existe, además, la división que ya Joschka Fischer puso de relieve el pasado verano: entre una eurozona fiscalmente integrada, que abarca el centro y el sur de la Unión, y un área sólo integrada en el mercado, cuyo jefe de fila es Reino Unido, seguida de Suecia y Dinamarca, durante cuánto tiempo podrán convivir, especialmente si la integración fiscal debería implicar, como antes o después se hará inevitable, una mayor integración política? ¿No terminará por hacerse insostenible tal separación?

Hay quien piensa que sí, pero también hay quien cree, en cambio, que la moneda y la economía no son el único eje en torno al cual se plasmarán, y se diferenciarán, las relaciones internas de la Unión. Porque también influirán las políticas de inmigración, que cada vez se integrarán más en el acuerdo de Schengen, con Reino Unido todavía fuera, pero con Dinamarca y Suecia dentro. Y, por supuesto, en tiempos de presupuestos tan variados, la perspectiva de la Defensa común, que seguramente incluirá a Gran Bretaña, pero no a otros países de la eurozona.

En definitiva, dividirse en varias comunidades integradas, con la condición de que un restringido grupo de países participe en todas, puede salvar a la Unión Europea. Se trata de un inquietante, pero fascinante futuro, que ya ha comenzado. De que contribuyamos a plasmarlo dependerá también nuestro futuro.

© Expresión ministro da Italia.

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

En este número colaboran los siguientes autores:

Dr. Juan Carlos Rodríguez Cordero, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Juan Carlos Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Juan Carlos Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Juan Carlos Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Juan Carlos Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Juan Carlos Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. Francisco José Martínez, Universidad de Sevilla

Dr. Antonio García, Universidad de Sevilla

Dr. María del Carmen Rodríguez, Universidad de Sevilla

Dr. José María Rodríguez, Universidad de Sevilla

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 Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Perteneció al proyecto de educación financiera «Edufinet».

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera «Edufinet» y vocal de Economía del Ateneo de Málaga. Es también director de la División de Secretaría Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

GONZÁLEZ MORENO, Miguel. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Ha sido profesor en las Universidades de Málaga y Alcalá. En la actualidad es Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Igualmente ha sido becario de investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, y del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, así como colaborador de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la política económica.

LÓPEZ CARMONA, Adolfo. Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología, en Antropología Social y Cultural y en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Granada. Máster

en Dirección Bancaria y Finanzas por la FEUS y en Economía y Organización de Empresas por la Universidad de Granada. En la actualidad desempeña su labor como personal universitario en formación en el Departamento de Matemática Aplicada de la Universidad de Granada.

LÓPEZ CASTELLANO, Fernando. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Profesor de esta misma Universidad, en la actualidad imparte la asignatura «Historia de las Ideas y del Análisis Económico». Sus principales líneas de investigación se centran en la Historia del Pensamiento Económico, la Economía Política y las Instituciones, y la Economía del Desarrollo.

LÓPEZ DEL PASO, Rafael. Doctor en Economía. 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 por la Universidad de Granada. Actualmente desarrolla sus funciones en el Gabinete Técnico de Unicaja Banco y es profesor colaborador honorario del Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Vocal de 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. También forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MARCOS GÓMEZ, Fernando. Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Miembro del Cuerpo Superior de Inspectores de Hacienda del Estado, actualmente en excedencia. Ha desempeñado su labor en la Agencia Estatal de Administración Tributaria, en las áreas de Inspección Financiera y Tributaria, Recaudación y Gestión Tributaria. Actualmente es socio responsable de KPMG Abogados en Málaga. Forma parte del claustro

de profesores de ESESA, colaborando, entre otros programas, en el Máster de Asesoría Fiscal. Miembro del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MARTÍN REYES, Guillermina. Catedrática de Universidad del Departamento de Economía Aplicada (Estadística y Econometría) de la Universidad de Málaga. Autora de libros y numerosos artículos sobre el sistema educativo, así como sobre la desigualdad en la distribución de la renta y la pobreza.

MORAL CALVO, Juan Manuel. Socio de KPMG Abogados. Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas. Miembro ejerciente del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Programas de Desarrollo de Directivos en IESE e INSEAD. Experiencia durante más de veinticinco años en el asesoramiento fiscal institucional de entidades de crédito, aseguradoras y sector financiero, en general, así como en procesos de reestructuración de grupos y fusiones y adquisiciones. Igualmente acredita una amplia experiencia en el asesoramiento de toda clase de estructuras, productos, contratos y operaciones financieras. Colabora regularmente con prensa general y especializada, es ponente habitual en seminarios y foros especializados y es profesor en algunos de los centros más reputados de programas postgrado en España (Instituto de Empresa, CEU, Centro de Estudios Financieros, ICADE,...).

MORERA VILLAR, Mercedes. Licenciada en Derecho por la Cardenal Herrera-CEU. Master of Law in International Legal Practice por el IE Business School y en Banca y Entidades Financieras por ESESA. Ha desempeñado su labor como asesora jurídica en Deloitte y Garrigues. Ha formado parte de Gabinete Técnico de Unicaja Banco. Forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

MUÑOZ ZAYAS, Celia. Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Málaga. Máster en Gestión Cultural por la Universidad de Alcalá de Henares y Experta Universitaria en ELE por

la Universidad Antonio de Nebrija. Ha sido profesora de lengua y cultura española en el colegio preuniversitario Länsi-Suomen Opisto (Huittinen, Finlandia) y en la Escuela Internacional de Málaga. Desde el año 2006 trabaja en la sede del Instituto Cervantes en Dublín.

MUÑOZ ZAYAS, Rafael. Licenciado en Filología Hispánica y DEA en Lírica, Narrativa y Teatro por la Universidad de Málaga. Experto Universitario en Gestión del Mercado Cultural y del Ocio por la Universidad Nacional a Distancia. Perteneció al Gabinete Técnico de Unicaja Banco y forma parte del grupo de trabajo del proyecto de educación financiera «Edufinet».

NAVARRO SÁNCHEZ, Francisco Javier. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga. Máster en Marketing de Productos y Nuevos Servicios Financieros por la Escuela de Negocios M&B, y en Comunicación por la Universidad del País Vasco y el Grupo Correo. Asimismo, es Experto en Asesoramiento Financiero por la UNIA y Experto en Auditoría de Empresas por el Colegio de Economistas de Málaga. Desde 2005 es Director de Cuentas del Departamento de Banca Corporativa de Unicaja Banco, Entidad en la que ha asumido diferentes responsabilidades como Director de oficina, tanto de empresa como de particulares. Ha sido Profesor Asociado del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Málaga entre los años 2000 y 2007, y cuenta con experiencia laboral en el ámbito industrial y periodístico.

RAMÍREZ GONZÁLEZ, Victoriano. Doctor en Ciencias Matemáticas. Catedrático de Matemática Aplicada de la Universidad de Granada. Ha sido Vicedecano de Investigación de la Facultad de Ciencias y Director del Departamento de Matemática Aplicada de la Universidad de Granada. Autor de libros y numerosos artículos en revistas especializadas en Matemáticas de primer nivel y sobre sistemas electorales. Ha sido coautor de Cambridge Compromiso,

informe elaborado a petición de la Comisión de Exteriores de la Unión Europea sobre el reparto de escaños en el Parlamento Europeo e invitado por el Gobierno de Suecia para mejorar el sistema electoral del país.

SOLANA MARTÍN, María Isabel. Licenciada en Periodismo por la Universidad de Málaga. Ha desarrollado su actividad profesional como redactora en el ya desaparecido El Telegrama de Melilla y en Diario Sur, así como colaboradora en programas informativos de Punto Radio Málaga y Cadena SER Costa del Sol. Actualmente desempeña su función como Técnica de Comunicación y Relaciones Públicas en el Departamento de Comunicación e Imagen de Unicaja Banco.

VALLE SÁNCHEZ, Victorio. Catedrático de Hacienda Pública por la UNED. Doctor Honoris Causa por la Universidad de Málaga. Académico de la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente. Ha sido Director General de Política Financiera en el Ministerio de Economía, Presidente del Banco Hipotecario de España, Secretario General del Fondo de Garantía de Depósitos de Cajas de Ahorros, Director General Adjunto de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Presidente y Miembro de Comité Técnico del Ibex, y Director General de la Fundación de las Cajas de Ahorros. Actualmente es Presidente del Consejo Consultivo de la Fundación de las Cajas de Ahorros y Vocal del Consejo de Administración de Unicaja Banco. Es autor de numerosas publicaciones y aportaciones relevantes en el estudio de la economía del sector público y del sistema financiero.



«Quien no se resuelve a cultivar el hábito
de pensar se pierde el mayor placer de la
vida»
T. Edison

Instituto Econospérides
para la Gestión del Conocimiento Económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es



Instituto Econospérides